



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

“LOS RETOS DE LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS
EMPRESAS EN EL PROCESO DE GLOBALIZACIÓN.”

TRABAJO FINAL

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

CONTADOR PUBLICO

PRESENTAN:

PAOLA ARELI CANIZAL GALÁN
JACQUELINE RETA HERNÁNDEZ

LICENCIADO EN RELACIONES COMERCIALES

PRESENTA:

NAYELI GUADALUPE SAINZ GARITA



CONDUCTOR: M. EN. A.P. JOSÉ L. SOSA MONSALVO
MÉXICO, D.F.

MARZO 2014

INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL

CARTA DE CESIÓN DE DERECHOS

En la Ciudad de México, D.F., el día 13 del mes de Marzo del año 2014 los que suscriben:

Paola Areli Canizal Galán
Jacqueline Reta Hernández
Nayeli Guadalupe Sainz Garita

Pasantes de la Licenciatura:

Contador Público

Relaciones Comerciales

Manifiestan ser autores intelectuales del presente trabajo final, bajo la dirección del LRC Alejandro Enrique Hernández de la Torre **y ceden los derechos totales del trabajo final “LOS RETOS DE LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EN EL PROCESO DE GLOBALIZACIÓN.”**, 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 Catálogo Colectivo del Sistema Institucional de Bibliotecas y Servicios de Información del IPN.

Los usuarios de la información no deben reproducir el contenido textual, gráficas o datos del trabajo sin el permiso del autor y/o director del trabajo. Este puede ser obtenido escribiendo a la siguiente dirección electrónica paola_u2fab@hotmail.com; skipisoloyo@hotmail.com; naye_prsss21@hotmail.com

Si el permiso se otorga, el usuario deberá dar el agradecimiento correspondiente y citar la fuente del mismo.

Nombre y Firma de los autores



Paola Areli Canizal Galán



Jacqueline Reta Hernández



Nayeli Guadalupe Sainz Garita

DEDICATORIAS

PAOLA

A DIOS

Con toda la gratitud y el amor por Brindarme Salud y todo lo necesario para que esto fuera posible, incluyendo unos maravillosos padres y una increíble familia.

MAMÁ Y PAPÁ

Con todo mi cariño y mi amor para las personas que hicieron todo en la vida para que yo pudiera lograr mis sueños, por motivarme y darme la mano cuando sentía que el camino se terminaba, a ustedes por siempre mi corazón y mi agradecimiento.

A VARIAS PERSONAS

Gracias a esas personas importantes en mi vida, que siempre estuvieron listas para brindarme toda su ayuda, su tiempo y cariño, ahora me toca regresar un poquito de todo lo inmenso que me han otorgado. Con todo mi cariño esta tesis se las dedico a ustedes:

A mis hermanas

A mi abuelita Paula

A mi tía Bertha

A mi primo Lalo

A Fernando

A mi familia y amigos en general

A mis compañeras Jacqueline, Nayeli y al profesor Pepe Sosa

*INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL Y ESCUELA SUPERIOR DE
COMERCIO Y ADMINISTRACIÓN*

A mi escuela, por qué me siento orgullosa de la institución a la que pertenezco y por todas las facilidades otorgadas a lo largo de mi vida estudiantil.

¡Muchas gracias, sin ustedes nada de esto hubiera sido posible!

NAVELI

A MIS PADRES

*Agradezco principalmente a mis padres **María Patricia Garita Sabais** y **Martín Sainz Lara**, por ofrecerme todo su apoyo incondicional ya que sin su ayuda nunca hubiera logrado lo que soy ahora. Gracias por su comprensión, sus cuidados, sus consejos, por ayudarme a alcanzar mis metas, por enseñarme a trazar objetivos y cumplirlos. Agradezco a dios infinitamente por darme unos padres como ustedes, por ser mi inspiración y mi mayor orgullo, gracias por el gran amor que me han brindado durante todos estos años y por estar a mi lado en una de mis más grandes metas. Gracias por ser las dos personas más importantes de mi vida y la parte esencial de mí ser, pero Sobre Todo gracias por Amarme. Papá y Mamá...*

¡Los amo con todo mi corazón!

A ti mamá hermosa, esa gran mujer que dios me dio como amiga, como compañera y como madre, que me ha ayudado a crecer personal y profesionalmente, ese maravilloso ser que me ha cuidado y que ha estado siempre conmigo en todo momento... Te amo.

A MIS HERMANOS

A todos y cada uno de mis hermanas y hermanos agradezco por el apoyo que siempre me han brindado y con el cual he logrado realizar uno de los anhelos más grandes de mi vida. Gracias por el inmenso amor, comprensión y confianza incondicional que en mi depositaron; sus valiosos consejos que he recibido a lo largo de mi vida, hoy me han permitido descubrir la verdadera esencia de mi ser en todos los sentidos. Gracias por ser mis hermanos y por ser parte fundamental y primordial en mi vida. Los amo muchísimo.

A DIOS

Por Brindarme Salud, Valentía y constancia para aprovechar todos los instantes en mi estudio, Por darme las fuerzas para Vencer todos los obstáculos en mi camino, por poner experiencias tanto buenas como malas en mi vida. Porque en todos los momentos difíciles de mi Vida siempre estas presente y me ayudas a Salir a delante y no madejas caer.

*INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL
ESCUELA SUPERIOR DE COMERCIO Y ADMINISTRACIÓN*

Al politécnico por ser parte de esta gran institución por el orgullo de realizarme en el ámbito profesional y brindarme el conocimiento necesario para ejercer mi profesión con humildad y respeto. Gracias profesor José L. Sosa Monsalvo por haberme instruido para obtener el Título.

JACQUELINE

A DIOS

Dedico este trabajo principalmente a Dios, por haberme dado la vida y permitirme el haber llegado hasta este momento tan importante de mi formación profesional.

A MIS PADRES Y FAMILIARES

A mi madre por ser la persona que me ha acompañado durante todo mi trayecto estudiantil y de vida. A mi padre quien con sus consejos ha sabido guiarme para culminar mi carrera profesional. A mi familia en general, porque me han brindado su apoyo incondicional y por compartir conmigo buenos y malos momentos.

A Ángel, por acompañarme durante todo este arduo camino y compartir conmigo alegrías y fracasos.

A mis compañeras, Paola y Nayeli porque sin el equipo que formamos, no hubiéramos logrado esta meta.

AL INSTITUTO POLITECNICO NACIONAL

Por ser una de las Instituciones con mayor importancia a nivel nacional y por la gran razón de ser POLITÉCNICO POR CONVICCIÓN NO POR LAS CIRCUNSTANCIAS.

DECÁLOGO DEL IPN



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 deseo de despertar al hermano dormido

Para aprender una antorcha en el altar de la Patria

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

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

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



PROLOGO

La globalización ese fenómeno que a todos nos atañe, que a todos nos influencia, que a todos nos debe importar y que a todos nos recuerda que vivimos en una comunidad que se entrelaza en distintas culturas distintas formas de expresarse y de actuar, de pensar.

A la par del desarrollo de las nuevas tecnologías de las comunicaciones, que cada vez nos acercan más en contacto con gente de todo el mundo, nos vemos influenciados a entender que es una necesidad ahora comprender el hecho de estamos inmersos en una comunidad global en donde todo lo que hacemos tiene repercusiones no tan solo con nuestros semejantes de nuestras comunidades colonias municipios estados o países vecinos sino también a niveles continentales.

El trabajo siguiente que hemos desarrollado también sirve de advertencia, nos inspira a la reflexión de preguntas tan simples como ¿Quién somos? ¿A dónde estamos? y ¿A dónde nos dirigimos? como nación y como individuos pero es advertencia por que los fenómenos globales y económicos que han acontecido en países integrantes como de la Unión Europea nos dan un ejemplo de lo que México debe hacer y no debe hacer para tomar en nuestras manos la iniciativa de impulsar a nuestro país al nivel de desarrollo que merece como potencia mundial porque es mi convicción y creo en la capacidad creadora de la gente en mi país.

Durante el desarrollo de esta tesis comprendimos que hay diferentes formas de actuar en el mundo para impulsar a las MIPYMES y que están constituyen la base de la economía de todos los países del mundo, que México tiene que impulsar políticas que enriquezcan su creatividad creadora y emprendedora tomando los buenos ejemplos que tenemos de otros países pero adaptándolos a nuestras condiciones y capacidades, pero recordando de forma muy importante que no debemos imitar modelos económicos y formas de actuar que no le beneficien al país es hora de pensar con y para el país México.

Porque la respuesta para enfrentar al fenómeno globalización es la competitividad, el conocimiento y la creatividad además de fortalecer nuestra identidad como cultura como mexicanos de pensar y estar conscientes de que la competencia es ahora con todo el mundo y solo nos tenemos a nosotros juntos como hermanos en una gran nación.



MARCO TEÓRICO

El proceso de la globalización desde el punto de vista económico, es un proceso de integración de los mercados a escala mundial. Para ello, ha sido indispensable la formación de bloques económicos orientados bajo la lógica de libre comercio, de otra forma tomo en cuenta el tema del TLC “tratado de libre comercio” que se ha venido desarrollado últimamente en México y a nivel mundial nos da como resultado unas ventajas como desventajas y que nos beneficia en la economía debido a que esta tiene como finalidad la de reproducción el capital en donde participan instituciones como son: Secretaría de Economía, Secretaría de Agricultura, Secretaría de Turismo, Nacional de Comercio Exterior, PROMEXICO, Banco de México.

Este proceso, ha implicado la creciente interconexión de los mercados de todo el mundo de este modo, los eventos, y crisis del sistema económico cada vez afectan con mayor velocidad y fuerza a todos los países del mundo y en el campo social, implica la reducción de las distancias entre todos los países. Juega un papel primordial el desarrollo de las comunicaciones y tecnología avanzada.

En la actualidad coexisten estas dos expresiones territoriales debido a que los países en su intento por acceder a las redes productivas internacionales y a la inversión extranjera directa para sus empresas, sus gobiernos suelen negociar acuerdos de integración regional, lo cual aparentemente les ha dado buenos resultados como es el caso de México en el TLCAN. En otras ocasiones los países y, preferentemente sus grandes empresas, se promueven directamente en el mercado internacional, de manera que actualmente compiten entre sí las dos estrategias de inserción internacional dentro de las cuales participan organismos internacionales como son: 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), entre otras.

Por otra parte, se observa que el espacio internacional influye contraponiendo entre sí las estructuras nacionales de producción para generar la competencia internacional. De lo anterior se infiere que la globalización en general permite que interactúen entre sí, valga el énfasis, los mercados nacionales e internacional, que se da por medio de vínculos comerciales, financieros, tecnológicos, etc., y que la reacción de los primeros está supeditada al poder de sus propias fuerzas motoras o fuentes de innovación y dinamismo.



MARCO CONCEPTUAL

MIPYME: Un tipo de empresa con un número reducido de trabajadores (generalmente entre 50 y 120 empleados), y cuya facturación es moderada.

Las pequeñas y medianas empresas son entidades independientes, con una alta predominancia en el mercado de comercio, quedando prácticamente excluidas del mercado industrial por las grandes inversiones necesarias y por las limitaciones que impone la legislación en cuanto al volumen de negocio y de personal, los cuales si son superados convierten, por ley, a una microempresa en una pequeña empresa, o una mediana empresa se convierte automáticamente en una gran empresa. Por todo ello una pyme nunca podrá superar ciertas ventas anuales o una cantidad de personal.

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.

Capitalismo: Es un sistema político, social y económico en el que grandes empresas y unas pocas personas acaudaladas controlan la propiedad, incluyendo los activos capitales (terrenos, fabricas, dinero, acciones de la bolsa, bonos). El capitalismo se diferencia del sistema económico anterior, el feudalismo, por la compra del trabajo a cambio de un salario, y ya no por la mano de obra directa que se obtenía por concepto de costumbre, tarea u obligación (cercana a la esclavitud) en el feudalismo. Se diferencia del socialismo mayormente por la predominancia de la propiedad privada, en contraste con la propiedad social de los elementos de producción. En el capitalismo el mecanismo de precios se utiliza como supuesta señal que asigna recursos entre usos distintos. Las distintas formas del capitalismo dependen de, entre otros, el grado al cual se utilice el mecanismo de precios, el grado de competitividad de los mercados y el nivel de participación gubernamental en la economía.

Economías socialistas: Se apoya en la propiedad estatal (de todo el pueblo), que pertenece al pueblo entero en la persona del Estado, y en la propiedad cooperativo-koljosiana que es una propiedad de grupos, colectiva. La forma más madura, determinante y principal de la propiedad social unida al nivel más alto de socialización de su producción y a un elevado grado de organización del trabajo es la propiedad del Estado.

Crecimiento y desarrollo: El crecimiento económico es el aumento de la renta o valor de bienes y servicios finales producidos por una economía (generalmente de un país o una región) en un determinado periodo (generalmente en un año). A grandes rasgos, el crecimiento económico se refiere al incremento de ciertos indicadores, como la producción de bienes y servicios, el mayor consumo de energía, el ahorro, la inversión, una balanza comercial favorable, el aumento de consumo de calorías por capital, etc. El mejoramiento de estos indicadores debería llevar teóricamente a un alza en los estándares de vida de la población.



El desarrollo económico se puede definir como la capacidad de países o regiones para crear riqueza a fin de promover y mantener la prosperidad o bienestar económico y social de sus habitantes. Podría pensarse al desarrollo económico como el resultado de los saltos cualitativos dentro de un sistema económico facilitado por tasas de crecimiento que se han mantenido altas en el tiempo y que han permitido mantener procesos de acumulación del capital. Evidentemente que los saltos cualitativos no se dan exclusivamente si se dan acumulaciones cuantitativas de una única variable, pues los saltos pueden ser incluso de carácter externo y no solo depender de las condiciones internas de un país. Se conoce el estudio del desarrollo económico como la economía del desarrollo.

Empresa: Es una organización, institución o industria, dedicada a actividades o persecución de fines económicos o comerciales, para satisfacer las necesidades de bienes y/o servicios de los demandantes, a la par de asegurar la continuidad de la estructura productivo-comercial así como sus necesarias inversiones.

Creatividad: La creatividad, pensamiento original, imaginación constructiva, pensamiento divergente o pensamiento creativo, es la generación de nuevas ideas o conceptos, o de nuevas asociaciones entre ideas y conceptos conocidos, que habitualmente producen soluciones originales.

Productividad: La productividad es la relación entre la cantidad de productos obtenida por un sistema productivo y los recursos utilizados para obtener dicha producción. También puede ser definida como la relación entre los resultados y el tiempo utilizado para obtenerlos: cuanto menor sea el tiempo que lleve obtener el resultado deseado, más productivo es el sistema. En realidad la productividad debe ser definida como el indicador de eficiencia que relaciona la cantidad de recursos utilizados con la cantidad de producción obtenida.

Trazabilidad: la propiedad del resultado de una medida o del valor de un estándar donde este pueda estar relacionado con referencias especificadas, usualmente estándares nacionales o internacionales, a través de una cadena continua de comparaciones todas con incertidumbres especificadas.

“se entiende trazabilidad como el conjunto de aquellos procedimientos preestablecidos y autosuficientes que permiten conocer el histórico, la ubicación y la trayectoria de un producto o lote de productos a lo largo de la cadena de suministros en un momento dado, a través de unas herramientas determinadas.”

Competitividad: Es la capacidad que tiene una empresa o país de obtener rentabilidad en el mercado en relación a sus competidores. La competitividad depende de la relación entre el valor y la cantidad del producto ofrecido y los insumos necesarios para obtenerlo (productividad), y la productividad de los otros oferentes del mercado. El concepto de competitividad se puede aplicar tanto a una empresa como a un país.



El índice de Competitividad Internacional (IMCO): Compara la capacidad de un país para atraer y retener inversiones y talento. Esto se logra cuando los países, regiones o entidades ofrecen condiciones integrales para maximizar el potencial socioeconómico de las empresas y de las personas. Además, debe incrementar de forma sostenida su nivel de bienestar, más allá de las posibilidades intrínsecas que sus propios recursos, capacidad tecnológica y de innovación ofrezcan. Todo ello es independiente de las fluctuaciones económicas normales por las que el país atraviese.

Innovación Tecnológica: Es la introducción de nuevos productos y servicios, nuevos procesos, nuevas fuentes de abastecimiento y cambios en la organización industrial, de manera continua, y orientados al cliente, consumidor o usuario”.

Cadenas Productivas: Cadena productiva es el conjunto de operaciones necesarias para llevar a cabo la producción de un bien o servicio, que ocurren de forma planificada, y producen un cambio o transformación de materiales, objetos o sistemas. Una cadena productiva consta de etapas consecutivas a lo largo de las que diversos insumos sufren algún tipo de transformación, hasta la constitución de un producto final y su colocación en el mercado. Se trata, por tanto de una sucesión de operaciones de diseño, producción y de distribución integradas, realizadas por diversas unidades interconectadas como una corriente, involucrando una serie de recursos físicos, tecnológicos, económicos y humanos. La cadena productiva abarca desde la extracción y proceso de manufacturado de la materia prima hasta el consumo final.

Neoliberalismo: El termino neoliberalismo es un neologismo que hace referencia a una política económica con énfasis tecnocrático y macroeconómico que pretende reducir al mínimo la intervención estatal en materia económica y 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.

Globalización: 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.

La Inversión Extranjera: Es la colocación de capitales a largo plazo en algún país extranjero, para la creación de empresas agrícolas, industriales y de servicios, con el propósito de internacionalizarse. En ingles se habla de Foreign Direct Investment o FDI.



Subdesarrollo: El término subdesarrollo es controvertido. La Real Academia Española lo define como el atraso de un país o región, que no habría alcanzado determinados niveles (socioeconómicos, culturales). Respecto al primer término, el consenso entre expertos y no expertos suele ser unánime, las discrepancias surgen cuando tratan de definirse los “determinados” niveles.

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. El indicador más usado para considerar a un país como “desarrollado” es el índice de desarrollo humano. Dicho índice tiene en cuenta la distribución de la riqueza, la educación y la sanidad.

Estructura Económica: El concepto de estructura económica comprende la relación entre los diversos sectores de la economía, especialmente entre los tres sectores principales, conocidos como primario, secundario, terciario. En el sector primario se incluyen aquellas actividades cuyos productos se obtienen directamente de la naturaleza: la agricultura, la pesca, la explotación forestal. El secundario agrupa las actividades que transforman o elaboran los productos de la naturaleza, como la industria y la construcción. El terciario o sector servicios no se ocupa de productos o bienes materiales, sino de servicios; estos cubren desde el servicio doméstico y personal hasta los servicios financieros y comerciales, profesionales y estatales.

Organismo Internacional: Un organismo internacional u organización intergubernamental (OIG) 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 membresía, 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.

Balanza Comercial: La balanza comercial es el registro de las importaciones y exportaciones de un país durante un periodo. El saldo de la misma es la diferencia entre exportaciones e importaciones. Es la diferencia entre los bienes que un país vende al exterior y los que compra a otros países. Hay dos tipos: la negativa, que es cuando el valor de las exportaciones es inferior al de las importaciones, situación que típicamente se presenta en los países en vía de desarrollo, y la positiva, que es cuando el valor de las exportaciones es superior que el de las importaciones. Escenario típico de los países industrializados.

Política Proteccionista: El proteccionismo es el desarrollo de una política económica para proteger los productos del propio país, imponiendo limitaciones a la entrada de productos extranjeros similares o iguales mediante la imposición de aranceles e impuestos a la importación, encareciendo así dicho producto de modo que no sea rentable.



La política proteccionista ha conocido distintos periodos de auge y decadencia a lo largo de la historia. De forma general, en situaciones de economía de guerra o de autarquía, el proteccionismo se aplica de manera tajante. En situaciones de crisis económica, ciertos niveles de protección a los propios productos evitan una caída fulminante de precios y el consiguiente descalabro de algún sector de la economía nacional.

Política Liberal: La política económica liberal se basa en el libre mercado “capitalismo de mercado” o “capitalismo laissez faire”, son políticas económicas de no-regulación estatal, donde, el estado no interviene en la economía más que para garantizar la no-agresión. Las políticas económicas liberales establecen que cada persona es libre de hacer con su dinero lo que quiera mientras no agrede a nadie, el estado no tiene derecho a quitarle el dinero por la fuerza ni tampoco el individuo tiene derecho a exigirle al estado que te financie. En libre mercado los acuerdos son todos voluntarios, solo se dan los acuerdos cuando ambas partes acceden voluntariamente, y por tanto se espera que en los acuerdos que se den beneficien ambas partes, y si una de las partes no se beneficia con un acuerdo entonces ese acuerdo no es posible dado que nadie está obligado a aceptar.

Tratados Internacionales: Un tratado internacional 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.

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.

Economías Emergentes: El término Economía Emergente se usa en dos sentidos parecidos pero distintos:

Se denomina como tal al país que, siendo una economía subdesarrollada, por razones de tipo económico plantea en la comunidad internacional un ascenso en función de su nivel de producción industrial y sus ventas al exterior, colocándose como competidor de otras economías más prósperas y estables por los bajos precios de sus productos.

Mercado Global: El mercado mundial o global es un sistema 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.



Administración: Es la ciencia social y técnica encargada de la planificación, organización, dirección y control de los recursos (humanos, financieros, materiales, tecnológicos, del conocimiento, etc.) de una organización, con el fin de obtener el máximo beneficio posible; este beneficio puede ser económico o social, dependiendo de los fines perseguidos por la organización. Se pueden obtener muchos beneficios al ponerla en práctica.

Planeación: La planeación consiste en fijar el curso concreto de acción que ha de seguirse, estableciendo los principios que habrán de orientarlo, la secuencia de operaciones para realizarlo y la determinación de tiempo y números necesarios para su realización.

Organización: Es la estructuración de las relaciones que deben existir entre las funciones, niveles y actividades de los elementos materiales y humanos de un organismo social, con el fin de lograr su máxima eficiencia dentro de los planes y objetivos señalados.

Dirección: Comprende la influencia interpersonal del administrador a través de la cual logra que sus subordinados obtengan los objetivos de la organización (mediante la supervisión, la comunicación y la motivación).

Control: Consiste en verificar si todo ocurre de conformidad con el plan adoptado, con las instrucciones emitidas y con los principios establecidos. Tiene como fin señalar las debilidades y errores para poder rectificarlos e impedir que se produzcan nuevamente.

Cultura organizacional: La cultura organizacional se ha definido como “una suma determinada de valores y normas que son compartidos por personas y grupos de una organización y que controlan la manera que interaccionan unos con otros y ellos con el entorno de la organización. Los valores organizacionales son creencias e ideas sobre el tipo de objetivos y el modo apropiado en que se deberían conseguir. Los valores de la organización desarrollan normas, guías y expectativas que determinan los comportamientos apropiados de los trabajadores en situaciones particulares y el control del comportamiento de los miembros de la organización de unos con otros”.

Cultura de Calidad: Es el conjunto de valores y hábitos que posee una persona, que complementados con el uso de prácticas y herramientas de calidad en el actuar diario, le permiten colaborar con su organización para afrontar los retos que se le presenten, en el cumplimiento de la misión de la organización...”

Cultura Administrativa: La cultura administrativa son las normas organizacionales y los valores compartidos por la mayor parte de los grupos que integran la organización. Su propósito es dar sentido de dirección a los esfuerzos individuales para realizar el trabajo. La cultura administrativa comprende tradiciones, costumbres y la forma habitual de hacer el trabajo, que va creando estándares para evaluarlo, que a su vez establecen un condicionamiento operacional para la forma de trabajar en los distintos departamentos.



Cultura Empresarial: Cultura organizacional, cultura institucional, cultura administrativa, cultura corporativa, cultura empresarial, o cultura de negocios, son expresiones utilizadas para designar un determinado concepto de cultura (el que la entiende como el conjunto de experiencias, hábitos, costumbres, creencias, y valores, que caracteriza a un grupo humano) aplicado al ámbito restringido de una organización, institución, administración, corporación, empresa, o negocio (cuando habitualmente el concepto “cultura” se aplica al ámbito extenso de una sociedad o una civilización).

Alianzas Estratégicas: Es la colaboración entre dos o más empresas para generar una ventaja competitiva y lograr objetivos que difícilmente serían alcanzables de manera individual.

Grupos Empresariales: Concentración empresarial o concentración industrial es la agrupación de empresas a través de acuerdos, fusiones o la dependencia de participaciones accionariales a una empresa matriz (holding, trust, cártel, etc.). La concentración de empresas del mismo sector (o de la misma etapa de un proceso de producción) se denomina concentración horizontal; mientras que la de empresas de distintos sectores (vinculadas por ser clientes unas de otras) se denomina concentración vertical (la que intenta concentrar todas o la mayor parte de las fases de un mismo proceso productivo, lo que también se aplica a empresas de la misma industria pero que operan en diferentes etapas del proceso de producción). Las concentraciones, al superar los efectos negativos del denominado minifundismo empresarial, suelen generar sinergias y economías de escala; aunque, en algunos casos, sobrepasar ciertos límites de dimensiones o complejidad organizativa produce efectos disfuncionales (deseconomías de escala).

Consortios: Se trata de un término que admite varias definiciones. Por un lado, un consorcio es una asociación económica en la que una serie de empresas buscan desarrollar una actividad conjunta mediante la creación de una nueva sociedad. Generalmente se da cuando en un mercado con barreras de entrada varias empresas deciden formar una única entidad con el fin de elevar su poder monopolista.

Concesión: En Economía y en Derecho Administrativo, una concesión es el otorgamiento del derecho de explotación, por un periodo determinado, de bienes y servicios por parte de una Administración pública o empresa a otra, generalmente privada.

La concesión tiene por objeto la administración de los bienes públicos mediante el uso, aprovechamiento, explotación de las instalaciones o la construcción de obras y nuevas terminales de cualquier índole sea marítima, terrestre o aérea de los bienes del dominio público. Los objetivos de estos negocios radican en proporcionar servicios esenciales para el público, por ejemplo, la electricidad, el gas, el suministro de agua, la depuración de aguas residuales y las telecomunicaciones.



Las concesiones públicas afectan a casi toda la infraestructura de los países desarrollados, ya que requieren grandes redes de distribución integradas, o la coordinación de muchos servicios esenciales con la red nacional del tendido eléctrico. Muchas concesiones públicas tienen una estructura de costos que se beneficia de la gran escala, puesto que los costos unitarios caen a medida que la red aumenta. Sin embargo, la existencia de estas redes suele provocar que las concesiones públicas se beneficien de un monopolio natural para dar ese servicio en el área donde operan.

Franquicias: La franquicia es la práctica de utilizar el modelo de negocios de otra persona. La franquicia es una palabra de derivación anglo-francesa – de Franc- se utiliza tanto como un sustantivo o como verbo (transitivo). El diccionario de la Real Academia Española (vigésima segunda edición) lo define en su aceptación segunda como una “concesión de derechos de explotación de un producto, actividad o nombre comercial, otorgada por una empresa a una o varias personas en una zona determinada”.

Una franquicia es un acuerdo entre el “franquiciador” o “franquiciante” y el destinatario o “franquiciado” por virtud del cual el primero cede al segundo la explotación de una franquicia. Hay varios elementos importantes que componen la “franquicia”. Por una parte la marca comercial que distingue al franquiciador, un determinado “saber hacer” (o know-how) y la formación impartida a los franquiciados. A cambio de la cesión, el franquiciador recibe una regalía, royalty o canon que podrá retribuir la cesión de la marca comercial, el know-how cedido y la tasa de formación y asesoramiento.

La franquicia se concede, por lo general, por un periodo determinado y para un determinado “territorio”. Puede ser una franquicia exclusiva o no exclusiva. Varios tangibles e intangibles, tales como servicios de apoyo nacionales o internacionales de publicidad, formación, y otros se hacen disponibles comúnmente por el franquiciador. Los acuerdos suelen durar entre cinco y treinta años, con la posibilidad de cancelación o terminación anticipada mediante un preaviso. El incumplimiento de las cláusulas contractuales suele acarrear consecuencias graves para los franquiciados.

Clúster: Un industrial (o simplemente Clúster) es un concepto nacido a principios de la década del 90 como herramienta para el análisis de aquellos factores que permiten a una industria específica incorporar nuevos eslabones en su cadena productiva, los factores que determinan el uso de nuevas tecnologías en sus procesos, y los factores determinantes de la generación de actividades de aglomeración. Estas ideas provienen del trabajo pionero de Michel Porter y colaboradores, quienes analizan la adquisición -por parte de concentraciones territoriales de empresas- de ventajas comparativas en ciertos sectores del comercio manufacturero mundial.



En este contexto, Porter define Clúster como concentraciones de empresas e instituciones interconectadas en un campo particular para la competencia, pudiéndose observar en el mundo gran variedad de clústeres en industrias como la automotriz, tecnologías de la información, turismo, servicios de negocios, minería, petróleo y gas, productos agrícolas, transporte, productos manufactureros y logística, entre otros.

Estrategia Empresarial: Se define al conjunto de acciones planificadas anticipadamente, cuyo objetivo es alinear los recursos y potencialidades de una empresa para el logro de sus metas y objetivos de expansión y crecimiento empresarial. Esta se hace evidente a través del modelo de negocio y las herramientas que facilitan su elaboración como: Lienzo de Business life model por Santiago Restrepo, Business model generation por Alexander Osterwalder, Fluid minds de Patrick Stahler, entre otros.

Tácticas: Se conoce con el término de Táctica al conjunto de métodos utilizados para lograr la concreción de un objetivo.

Las Empresas Tractoras: Son todas aquellas grandes empresas que fomentan el crecimiento y desarrollo económico a nivel Macro, ya que la mayoría de ellas son grandes firmas a nivel nacional o internacional. Las empresas tractoras de México representan un mercado fundamental para el crecimiento y apuntalamiento de las pequeñas y medianas empresas (PyMEs), en especial las denominadas gacelas, luego de que las compras de las grandes compañías, como las cadenas comerciales y hoteleras incrementan sus activos y capital.

Empresas Integradoras: La empresa integradora es una forma de cooperación u organización empresarial que asocia a personas físicas o morales de escala micro, pequeña y mediana (PYMES) formalmente constituidas y que tiene por objeto elevar la competitividad de las empresas a través de prestar servicios especializados a sus socios (micro, pequeños y medianos empresarios), sean estas personas físicas o morales tales como:

- Gestionar el financiamiento.
- Comprar de manera conjunta materias primas e insumos.
- Vender de manera consolidada la producción.

TIC's: Las tecnologías de la información y la comunicación (TIC o bien NTIC para Nuevas Tecnologías de la Información y de la Comunicación o IT para <<Information Technology>>) agrupan los elementos y las técnicas usadas en el tratamiento y la transmisión de las informaciones, principalmente de informática, internet y telecomunicaciones.



OBJETIVO

El objetivo del presente trabajo es darle al lector una visión actual del panorama en el que las MIPyMES se crean y se desarrollan a nivel nacional e internacional, tomando en cuenta las oportunidades derivadas de las fuentes que impulsan a estas, ya sea por iniciativas gubernamentales o privadas. Sin embargo existen también limitantes factores internos y externos derivados de la globalización en todas las naciones del mundo que afectan a la sobrevivencia de las MIPyMES pero nos compete identificarlos y analizarlos para proponer soluciones que lleven al micro, pequeñas y mediana empresa mediante la competitividad y calidad al éxito en el mercado global.

ALCANCE

La presente investigación tiene como objetivo que el lector comprenda como es que las empresas que se clasifican como micro, pequeñas y medianas se ven afectadas por la globalización.

Sin tener conocimiento de cómo funciona la economía a nivel global, existirá siempre un futuro incierto y un estancamiento económico y social, generado por el descontrol, la desconfianza y el desconocimiento. Si una MIPYME tiene por objetivo dar a conocer su producto a nivel global es necesario saber a qué tipo de competencia se enfrentara y deberá tener claro que la calidad será su mejor arma para poder hacer frente a empresas globalizadas.

Este trabajo de investigación, servirá como un instrumento de apoyo e información para incentivar a MIPYMES y emprendedores a dar a conocer su producto en nuevos mercados. A lo largo de este trabajo se busca resaltar la importancia del conocimiento de la influencia que tiene la globalización en las MIPYMES debido a que la falta de información se convierte en un motivo de la muerte de las empresas que son base de la economía mexicana. Con esta investigación, se pretende que los lectores tengan un panorama más amplio de cómo es que la globalización puede llevar al éxito o al fracaso a cada MIPYME.

JUSTIFICACIÓN

La razón principal es la necesidad de comprender que vivimos en un ambiente global en el que la tecnología cada vez nos acerca al conocimiento y a las culturas distintas al exterior de nuestra nación y que compartimos también con el exterior nuestra propia cultura.

Este es ahora un mercado global de oportunidades pero conocerlo es el primer paso para impulsar a nuestras MIPYMES a esos horizontes.



INTRODUCCIÓN GENERAL

Entender el fenómeno socio-cultural económico mundial llamado Globalización es prioridad para las personas que vivimos en el modelo económico que predomina en esta época y a lo largo de esta tesis abordaremos aspectos relevantes para poder comprenderlo pero referente a los “efectos de la globalización en las MIPYMES a nivel mundial” primero recordaremos la definición de la palabra globalización sus antecedentes y su historia.

Después se presentan algunos ejemplos a nivel mundial de algunas naciones, como logran enfrentar los problemas que de manera interna y externa se presentan en las MIPyMES, y de los mecanismos o la forma de impulsar la economía nacional con base en este sector empresarial tan importante para todo el mundo. Su comportamiento en las economías emergentes y la importancia promover una “cultura empresarial”.

Y por último los organismos nacionales e internacionales que apoyan a las MIPYMES y la política a nivel internacional para promover el intercambio comercial y la proliferación de esta invitación a la competitividad en el comercio mundial.



ÍNDICE

CAPÍTULO I LOS EFECTOS DE LA GLOBALIZACIÓN EN LAS MIPYMES A NIVEL MUNDIAL.

Introducción.....	27
1.1 Historia de la Globalización.....	27
1.1.1 Naturaleza de la Globalización.....	29
1.1.2 Antecedentes.....	30
1.2 Concepto de Globalización.....	31
1.3. Retos de las MIPYMES ante la Globalización.....	32
1.3.1 Efectos positivos y negativos de la Globalización.	37
1.4 La Globalización como base del Desarrollo.	38
1.5 Efectos de la Globalización en las economías socialistas.	39
1.6 El Capitalismo y la Globalización.	40
1.7 Globalización en la Economía Mundial.	42
1.7.1 Asia siembra la semilla de la Globalización.	43
1.7.2 Comercio y contacto interregional.....	43
1.8 Liberalismo y Neoliberalismo.	44
1. 8.1 Liberalismo.	44
1.8.1.1 Características principales del Liberalismo.	46
1.8.1.2 Pensadores Liberales.	46
1.8.2 Neoliberalismo.	49
1.8.2.1 Modelo Neoliberal.	49
1.8.2.2 Origen e historia del término.	50
1.8.2.3 Pros y contras de las propuestas económicas neoliberales.	52
1.8.2.4 El Modelo Neoliberal de funcionamiento de la Economía de Mercado.....	54
1.9 Impulsores de la Globalización.	58
1.9.1 Medición de Impulsores de la Globalización.	59
1.10 La Administración y su actitud ante a Globalización.	61
1.10.1 El administrador mexicano y la Globalización.	62
1.11 Nuevas pautas para la empresa dentro del ámbito de la Globalización.	63
Conclusión.	64

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

Introducción.....	65
2.2 El caso de las MIPYMES en Países Subdesarrollados.	65
2.2.1. Caso Argentina.	65
2.2.1.1. Introducción.	65
2.2.1.2. Principales problemas señalados por las PYMES argentinas.	65
2.2.1.3. La calidad en las MIPYMES en Argentina.	67
2.2.1.4. Intervención de las MIPYMES en el mercado de trabajo.....	67
2.2.1.5. Desempeño productivo en 2007-2008.	68
2.2.1.6. El acceso al financiamiento.	69
2.2.2 Caso Brasil.	69
2.2.2.1. Introducción.	69



2.2.2.2. Las MIPYMES en Brasil en relación a empresas y empleos.	70
2.2.2.3. Productividad y Retribución.	71
2.2.2.4. Apertura de mercados extranjeros.	72
2.2.2.5. Tecnología de innovación en la PYME industrial.	73
2.2.3 Caso Chile.	74
2.2.3.1. Introducción.	74
2.2.3.2. Participación de las MIPYMES en la economía chilena.	74
2.2.3.3. Importancia de las MIPYMES en el mercado de trabajo.	74
2.2.3.4. Distribución de las empresas en Chile.	75
2.2.3.5. La dinámica de las empresas en Chile.	77
2.2.3.6. Importancia de la tecnología en las MIPYMES.	78
2.2.3.7. Medios de organizaciones para la PYME.	79
2.2.4 Caso España.	79
2.2.4.1. Introducción.	79
2.2.4.2. Los problemas que enfrentan las PYMES.	82
2.2.4.3. La situación de las exportaciones.	84
2.2.4.4. Apoyo para las MIPYMES.	84
2.2.5. Caso China.	86
2.2.5.1. Desarrollo de las MIPYMES en China.	87
2.2.5.2. China puede superar a la India.	89
2.2.5.3. Intervención de otros países en China.	91
2.2.5.4. Financiamiento de las PYMES.	92
2.2.6 Caso Corea.	92
2.2.6.1. Desarrollo de las MIPYMES Coreanas.	92
2.2.6.2. Tratados de Libre Comercio en apoyo a las MIPYMES.	95
2.2.6.3. Logros del Tratado de Libre Comercio.	95
2.2.7 Caso Japón.	95
2.2.7.1. Desarrollo de las MIPYMES Japonesas.	96
2.2.7.2. Programas y Políticas de apoyo para las MIPYMES Japonesas.	98
2.2.7.3. Importancia de la tecnología en la MIPYMES.	99
2.2.8 Caso México.	101
2.2.8.1. Estratificación de las empresas mexicanas.	102
2.2.8.2. Los problemas de las MIPYMES en México.	102
2.2.9 Caso Singapur.	103
2.2.9.1. Introducción.	103
2.2.9.2. Factores que fortalecen a las MIPYMES en Singapur.	104
2.2.9.3. Situación de las MIPYMES.	104
2.2.9.4. Tendencias de las exportaciones.	105
2.2.9.5. Las políticas para el apoyo de las PYME.	105
2.2.9.6. Problemas que enfrentan las MIPYMES.	106
2.2.10 Caso India.	106
2.2.10.1. Introducción.	107
2.2.10.2. Las PYMES en la India.	107
2.2.10.3. Limitaciones de las PYMES.	108
Conclusión.	108



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

Introducción.....	109
3.1 Economías Emergentes.	109
3.1.1. Concepto de economías emergentes.	109
3.1.2. Otras economías emergentes de las que apenas se habla.	109
3.1.3. La marea especulativa.	110
3.1.4. Características de las economías emergentes.	110
3.2. Las MIPYMES en las economías emergentes.	111
3.2.1. Rasgos Generales de la evolución económica de México a 2013.	112
3.2.1.1. Entrono Interno.	113
3.2.2. MIPYMES y la vanguardia tecnológica en sistemas de información.	114
3.3 El TLC vs el TPP: Los tratados de libre comercio y el Acuerdo Estratégico Transpacífico.	114
Conclusión.....	117

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

Introducción.....	118
4.1 La importancia de una Cultura Empresarial.	118
4.1.1 La Empresa y su Imagen.	119
4.1.2 ¿Qué se entiende por cultura?	119
4.1.3 ¿De qué manera se puede transmitir la cultura a los empleados?	120
4.1.4 La Importancia de la Cultura en la Empresa.	120
4.1.5 Cultura Empresarial.	120
4.1.6 El cambio.	121
4.1.7 El Proceso de Cambio en México.	121
4.1.8 Riesgos de Cambio.	122
4.1.9 Modelo de Cambio.	122
4.2 La innovación tecnológica como estrategia para acceso a los mercados.	123
4.2.1 Relación Tecnología — Competitividad.	123
4.2.2 Importancia del proceso de innovación.	124
4.2.3 Concepto de innovación tecnológica.	125
4.2.4 Definición de Empresa Innovadora.	125
4.2.5 Innovación Estratégica.	126
4.2.6 Relación Innovación tecnológica – Cliente.	127
4.3 La especialización del factor humano.	128
4.3.1 ¿Qué es el factor humano?	129
4.3.2 Características del factor humano.	130
4.3.3 Tipos de trabajadores del conocimiento S XXI.	130
4.3.4 Administración de Recursos Humanos.	130
4.3.5 Aspectos a considerar en el Desarrollo del Personal.	131
4.3.6 El recurso humano en las organizaciones.	131
4.3.7 El factor humano en Calidad y Productividad.	133
4.4 Alianzas Estratégicas.	134
4.4.1 Agrupamientos Empresariales.	134



4.4.2 ¿Qué es un Agrupamiento Empresarial?	134
4.4.3 Objetivos.	135
4.4.4 Ventajas y Beneficios.	135
4.4.5 ¿Por qué Agrupamientos Empresariales?	136
4.4.6 ¿Quiénes intervienen en una Agrupamiento Empresarial?	137
4.4.7 Empresas Globalizadas.	137
4.4.7.1 Características.	137
4.4.7.2 Ejemplos.....	138
4.5 Implicaciones Generales para la Gestión del Marketing.	138
4.5.1 Aspectos Mercadológicos de la Empresa frente a los Mercados de Globalización... ..	138
4.5.2 Estructura Necesaria para Operar en Mercados Internacionales.	140
4.5.3 Planeación del Producto.	142
4.6 La Tercera parte logística (3PL).	143
4.6.1 ¿Qué es Tercera Parte Logística?	143
4.6.2 Origen de la Proveeduría Logística Externa (3PL).	143
4.6.3 Aplicaciones 3PL.	144
4.6.4 Proceso 3PL.	144
4.6.6 Limitaciones y riesgos 3PL.	144
4.6.7 Condiciones 3PL.	145
4.7 Subcontratación en México.	146
4.7.1 Definición.	146
4.7.2 Análisis.	147
4.7.3 Crítica.	147
4.7.4 A favor.	148
4.7.5 Situación Actual.	149
4.8 La industria Maquiladora.	150
4.8.1 Definición.	150
4.8.2 Análisis.	150
4.8.3 Crítica.	150
4.8.4 A favor.	151
4.8.5 Situación Actual.	153
Conclusión.....	153
CAPITULO V. ORGANISMOS Y DEPENDENCIAS NACIONALES QUE APOYAN A LAS MIPYMES.	
Introducción.....	154
5.1 Secretaria de Economía.....	155
5.1.1 Objetivo.	156
5.1.2 Organización.	157
5.1.3 Funciones.	160
5.1.4 Situación Actual.	160
5.2 Nacional Financiera.	163
5.2.1 Misión.	163
5.2.2 Visión.	164
5.2.3 Principios administrativos y estilo de Dirección.	164
5.2.4 Financiamiento MIPYMES.	164



5.3 Banco de Comercio Exterior.	166
5.3.1 Misión.	166
5.3.2 Visión.	166
5.3.3 Objetivos.	167
5.3.4 BANCOMEXT lanza nuevos productos de apoyo a las MIPYMES.....	167
5.3.4.1 PYME Exporta.	168
5.3.4.2 Exporta Fácil.	169
5.3.4.3 Cadenas Productivas.	170
5.4 PROMEXICO.	171
5.4.1 Objetivos.	171
5.4.2 Organización.	172
5.4.3 Funciones.	173
5.4.4 Situación Actual.	174
5.5 Secretaría de Agricultura.	176
5.5.1 Objetivos.	177
5.5.2 Organización.	177
5.5.3 Funciones.	178
5.6 Secretaría de Turismo.	178
5.6.1 Visión.	179
5.6.2 Misión.	179
5.6.3 Programas y Proyectos.	179
5.6.4 Programas y Proyectos para la MIPYME Turística.	180
5.6.4.1 Programa de Calidad MODERNIZA.	181
5.7 Banco de México.	182
5.7.1 El Banco de México en la modernidad.	183
5.7.2 Mercado Cambiario.	185
5.7.3 Mercado de Valores.	185
Conclusión.....	186
CAPÍTULO VI. LAS MIPYMES FRENTE A LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO.	
Introducción.....	187
6.1. Tratados de libre comercio vigentes.	187
6.1.1 TLCAN.	189
6.1.2 México - Costa Rica.	189
6.1.3 Grupo de los tres.	191
6.1.4 México - Bolivia.	193
6.1.5 México - Nicaragua.	194
6.1.6 México - Chile.	194
6.1.7 México - Triangulo del norte.....	195
6.1.8 Unión Europea.....	196
6.1.9 Asociación Europea de Libre Comercio.....	196
6.1.10 México - Japón.....	196
6.1.11 México - Israel.	197
6.2. Perspectivas de exportación de las MIPYMES.	198
6.2.1. Organización Empresarial de exportación de las MIPYMES.	198
6.2.2. Importancia de las estrategias para participar en los mercados internacionales.....	198



6.2.3	Ventajas y Desventajas de los tratados de Libre de Comercio en las MIPYMES	200
6.2.3.1	Comercialización entre Países.	200
6.2.3.2	Beneficios para un ciudadano Común.	201
6.2.3.3	El TLC y su impacto socioeconómico.	201
	Conclusión.....	204
CAPITULO VII. ORGANISMOS INTERNACIONALES QUE APOYAN A LAS MIPYMES EN LOS PROCESOS INDUSTRIALES Y COMERCIALES.		
	Introducción	205
7.1.	Organismos Internacionales de apoyo a las MIPYMES.	205
7.1.1.	Small Business Administration (SBA).	205
7.2.	Banco Mundial (BM).	206
7.2.1	Estructura del Banco Mundial.	207
7.2.2.	¿Cómo puedo registrar mi empresa en el Banco Mundial?	207
7.2.3	Servicios para la pequeña y mediana empresa.	208
7.3.	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE)	208
7.4	Banco Interamericano de Desarrollo (BID).	209
7.4.1	¿Qué es el BID?	209
7.4.2	Objetivos y prioridades.	210
7.4.3	Estructura.	210
7.4.4	Financiamiento de proyectos.	212
7.4.5	Microempresa y empresariado social.	213
7.4.6	La Corporación Interamericana de Inversiones.	214
7.4.7	Finpyme.	215
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.	216
7.5	Fondo Monetario Internacional (FMI).	217
7.5.1	¿Qué es el Fondo Monetario Internacional?	217
7.5.2	Las actividades del FMI.	217
7.5.3	La gestión y organización del FMI.	218
7.5.4	El FMI y el fomento de la estabilidad económica mundial.	218
7.5.5	La asistencia del FMI.	218
7.5.6	Préstamos del FMI.	219
7.5.7	Servicios financieros del FMI.	219
7.6	Organización Mundial de Comercio (OMC).	221
7.6.1	La organización.	222
7.6.2	Servicios.	223
7.6.3	Propiedad intelectual.	224
7.6.4	Solución de diferencias.	225
7.6.5	Examen de políticas comerciales.	225
7.6.6	Asistencia técnica y formación.	226
7.7	Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE).....	226
7.7.1	Antecedentes.	227
7.7.2	Plan Marshall.	227
7.7.3	¿Qué es la OCDE?	227



7.7.4	Objetivos de la OCDE).	228
7.7.5	Países miembros de la OCDE.	229
7.7.6	El trabajo de la OCDE con los países miembros.	230
7.7.7	México y la OCDE.	230
7.7.8	¿Cuáles son los beneficios para México de ser miembro de la OCDE?	231
7.7.9	¿Cómo apoya la OCDE a las MIPYMES?	232
7.8	Fondo de Cooperación Asia Pacífico (APEC).	233
7.8.1	Objetivos de la APEC.	233
7.8.2	Países miembros de la APEC.	234
7.8.3	El trabajo de la APEC con los países miembros.	236
7.8.4	México y la APEC.	237
7.8.5	¿Cuáles son los beneficios para México de ser miembro de la APEC?	237
7.8.6	¿Cómo apoya la APEC a las MIPYMES?	238
7.9	Conferencia de las Naciones Unidas Sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD).	239
7.9.1	¿Qué es la UNCTAD?	239
7.9.2	Estructura orgánica.	239
7.9.3	Composición de la UNCTAD.	240
7.9.4	¿Cómo apoya la UNCTAD a las MIPYMES?	242
7.10	Asociación Latinoamericana de Desarrollo (ALADI).	243
7.10.1	¿Qué es ALADI?	243
7.10.2	Países miembros.	244
7.10.3	Acuerdos.	244
7.10.4	¿Cómo apoya ALADI a las MIPYMES?	246
7.11	Sistema Generalizado de Preferencias (SGP).	248
7.11.1	¿Qué es el SGP?	248
7.11.2	Objetivos del SGP.	249
7.11.3	¿Cómo apoya el SGP a las MIPYMES?	249
7.12.	Acuerdo Estratégico Trans-Pacífico de Asociación Económica (TPP).	250
	Conclusión.	254
	CONCLUSIONES .	255
	BIOGRAFÍAS .	256



CAPÍTULO I. LOS EFECTOS DE LA GLOBALIZACIÓN EN LAS MIPYMES A NIVEL MUNDIAL.

Introducción.

Respecto a los procesos de globalización que están teniendo lugar en la actualidad, en la esfera económica, existen dos aspectos medulares relacionados con el área de la política económica internacional: la estructura del sistema económico mundial, y cómo esta estructura ha cambiado. Estos temas pueden ser abordados a partir de la teoría de la globalización tomando en cuenta los conceptos del desarrollo. Los fundamentos de la globalización señalan que la estructura mundial y sus interrelaciones son elementos claves para comprender los cambios que ocurren a nivel social, político, de división de la producción y de particulares condiciones nacionales y regionales.

La premisa fundamental de la globalización es que existe un mayor grado de integración dentro y entre las sociedades, el cual juega un papel de primer orden en los cambios económicos y sociales que están teniendo lugar. Este fundamento es ampliamente aceptado. Sin embargo, en lo que se tiene menos consenso es respecto a los mecanismos y principios que rigen esos cambios.

1.1 Historia de la Globalización.

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.

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 en 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.

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.

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.



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.

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 culturales¹.

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.

El proceso de globalización es un proceso consistente en la progresiva integración de las economías, y, en general, de las sociedades (nacionales) del mundo inducido, muy principalmente, por los siguientes factores: intensificación y ampliación de despliegues empresariales y financieros en búsqueda del máximo beneficio definidos sobre horizontes estratégicos y operativos mundiales, progresiva des-nacionalización de los ámbitos político institucionales nacionales, liberalización y desregulación crecientes de toda actividad, lo que va permitiendo, junto con el surgimiento y amplia difusión de enormes progresos en las

¹ La globalización en su cara: un nuevo libro humaniza capitalismo global Jagdish N. Bhagwati, Agosto 2000



tecnologías de tratamiento y difusión de la información, la paulatina constitución de una nueva cultura y una nueva sociedad globales, cuya organización institucional puede y debe, a partir de ahora, ir siendo definida.

El proceso de globalización es esencialmente fruto espontáneo del natural progreso de la libertad y de la técnica, manifestado en el (cada vez más) libre juego de los mercados, conducente a más eficientes asignaciones de los recursos humanos y naturales del mundo —ya, progresivamente, liberados de restricciones arbitrarias emanadas de sórdidos intereses o de concepciones superadas— y, por lo tanto, a mayor producción de riqueza y bienestar. El proceso, sin embargo, no puede considerarse como plenamente constituido en tanto subsistan zonas del mundo no incorporadas al mismo. Sólo entonces podrán quedar activadas todas las potencialidades de generación de riqueza y bienestar que el proceso de globalización lleva en su seno.

1.1.2 Antecedentes.

La globalización no es un fenómeno reciente. Algunos sostienen que la economía mundial estaba tan globalizada hace 100 (cien) años como hoy. Sin embargo, nunca antes el comercio y los servicios financieros han estado tan desarrollados e integrados. El aspecto más sorprendente de este proceso es la integración de los mercados financieros, que ha sido posible gracias a las comunicaciones electrónicas modernas. Samir Amin (*El capitalismo en la era de la globalización*, Amin: 1999), identifica cuatro grandes periodos característicos del proceso de globalización:

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.

- 1) El primero (1500-1800) definido por el intercambio mercantil entre los centros portuarios sobre el océano Atlántico,
- 2) El segundo (1800-1945) reconocido por la revolución industrial y la polarización de su producción en las grandes potencias mundiales
- 3) El tercero (1945-1990) establecido a partir del periodo de posguerra y la expansión industrial a países en vías de desarrollo,
- 4) Finalmente, el cuarto periodo, desde 1990 hasta la actualidad, lleva a cabo los procesos de acumulación de capital, nuevamente en las potencias mundiales.

En el siglo XX hubo un crecimiento económico sin precedente. Sin embargo, este crecimiento no fue regular, ya que la mayor expansión se concentró en la segunda mitad del siglo, período de rápida expansión del comercio exterior acompañada de un proceso de liberación comercial y, en general un poco más tarde, de la liberación de las corrientes financieras. El siglo XX estuvo marcado por un notable crecimiento del nivel medio de ingresos, pero los datos muestran a las claras que este crecimiento no estuvo repartido de manera igualitaria.



La brecha entre los países ricos y los países pobres, y entre los sectores ricos y pobres dentro de cada país, se amplió. Para la cuarta parte de la población mundial más rica su capital se sextuplicó durante el siglo, en tanto que para la cuarta parte más pobre no llegó a triplicarse. Sin duda, la desigualdad de ingresos se ha agravado.

En los años 70 (setenta) y 80 (ochenta), muchos países de América Latina y África, a diferencia de los de Asia, aplicaron políticas orientadas hacia el sector interno y su economía se estancó o deterioró, la pobreza se agravó y la alta inflación pasó a ser la norma. En muchos casos sobre todo en África, los problemas se vieron agravados por factores externos adversos. No obstante, al modificarse las políticas en estas regiones, el ingreso comenzó a aumentar. Actualmente se está produciendo una importante transformación y no dar marcha atrás, es la mejor forma de fomentar el crecimiento económico, el desarrollo y la lucha contra la pobreza.

Las crisis desencadenadas en los años 90 (noventa) han mostrado claramente que las oportunidades que ofrece la globalización tiene como contra partida el riesgo de la volatilidad de los flujos de capital y el riesgo de deterioro de la situación social, económica y ambiental como consecuencia de la pobreza.

El uso de este término se utiliza comúnmente desde los años 80 (ochenta), es decir desde que los adelantos tecnológicos han facilitado y acelerado las transacciones internacionales comerciales y financieras. Se refiere a la prolongación más allá de las fronteras nacionales de las mismas fuerzas del mercado que durante siglos han operado a todos los niveles de la actividad económica humana: en los mercados rurales, las industrias urbanas o los centros financieros.

Los mercados promueven la eficiencia por medio de la competencia y la división del trabajo, es decir, la especialización que permite a las personas y a las economías centrarse en lo que mejor saben hacer. Gracias a la globalización, es posible beneficiarse de mercados cada vez más vastos en todo el mundo y tener mayor acceso a los flujos de capital y a la tecnología, y beneficiarse de importaciones más baratas y mercados de exportación más amplios. Pero los mercados no garantizan necesariamente que la mayor eficiencia beneficiará a todos. Los países deben estar dispuestos a adoptar las políticas necesarias y, en el caso de los países más pobres, posiblemente necesiten el respaldo de la comunidad internacional a tal efecto.

1.2 Concepto de Globalización.

La 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. El proceso de globalización consiste en la progresiva integración de las economías y de las sociedades del mundo. En busca de obtener el máximo beneficio en los horizontes estratégicos y operativos mundiales.

1.3. Retos de las MIPYMES ante la Globalización.

El entorno actual de los negocios internacionales caracterizado principalmente por el fenómeno de la globalización, el cual ha traído consigo muchos cambios en todos los campos del quehacer humano, una gran interdependencia de los mercados y las naciones, revoluciones de la tecnológicas y de información, creando así un entorno muy competitivo e incierto para las PYMES mexicanas en el ámbito de los negocios internacionales por lo que se deben identificar los retos y oportunidades para éstas en la actualidad.

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. En los países subdesarrollados muy pocas PYMES compiten en el mercado de productos estandarizados, ya que tienen una gran desventaja en precios, pues carecen de una economía de escala. Adoptan mayoritariamente el papel de proveedores o subcontratistas de empresas grandes.

Las empresas mexicanas, cuyos productos se encuentran en verdadera desventaja frente a los de las grandes empresas que acaparan la mayor parte de la demanda, desplazando automáticamente a las PYMES. Ante este nuevo entorno de competitividad agresiva, no sólo las empresas sino también los países y los seres humanos tendrán que hacer una adecuación de sí mismos para adaptarse a la nueva realidad. Por su parte, las empresas tendrán que hacer cambios radicales, dramáticos para enfocar todo con base a procesos de alto valor agregado, bajo sistemas de información de alta tecnología, que permitan realizar una toma de decisiones sobre la base de la optimización de recursos cada vez más escasos, aceptando la incertidumbre y que no estamos en un mundo mecánico y predecible.

Porque los empresarios saben que existen otros empresarios en algún lugar lejano, que producen a menor costo y mejor calidad y pueden traer esos productos a su campo de acción y causarle grandes pérdidas o la salida del mercado. La globalización y la competitividad de hoy no dejan otra alternativa que la de modificar la cultura de las empresas y así mejorar las posibilidades que tienen las PYMES de sortear con éxito los desafíos que conlleva a convivir en la aldea global.



Ya que hoy el mercado mundial espera que el automóvil hecho en México sea tan bueno como uno hecho en Alemania, Estados Unidos o Japón, o que el servicio que se ofrece en cualquier país en vías de desarrollo sea de tan buena calidad como el mejor que se presenta en el país más desarrollado.

Esto implica un cambio de actitud para mantener el liderazgo del mercado, ya que en el mercado global, cuando alguien compra algo, no le importa si ese producto se fabrica en México, Zimbabwe o en Bruselas, lo que le importa es que su producto este en la fecha apropiada, en el lugar oportuno y que reúna los estándares de calidad requerido para sus procesos de producción y comercialización.

En este entorno, donde el tiempo apremia y la competencia y tecnología aceleran el paso día a día; la organización se debe convertir en la organización proactiva que se adelanta a los hechos, y que responde a los sucesos futuros y probables; por lo que, se necesita una estructura que le permita adaptarse al entorno; se necesita una estructura flexible. Por lo tanto, las organizaciones de hoy tienen que ser centralizadas y descentralizadas al mismo tiempo; globales y locales, tienen que hacer planes a largo plazo y sin embargo seguir siendo flexibles.

Todo esto parece confundir en un momento dado, pues parecen ser claras contradicciones y no se trata de elegir entre cada opuesto, sino de reconciliarlos; y la manera más fácil es teniendo una adecuada cultura dentro de la organización que ayude a esto.

Así el tema estratégico para las organizaciones del siglo XXI, será el conseguir equilibrar sus actividades, estamos ante el surgimiento de la organización inteligente, cuyo capital más importante es la capacidad de generar conocimiento y tecnología, de inventar y aprender, de crear nuevas formas y sistemas para competir en un mundo en continuo progreso.

Estas organizaciones se distinguen por dirigirse al mercado y adaptarse a las nuevas condiciones cambiantes para lograr responder con mayor eficacia los retos de la nueva tecnología, de las necesidades emergentes de los clientes y del mundo social. Su característica esencial es la organización flexible: agilidad para hacer crecer el número de productos y servicios, la cantidad de personal, el número de instalaciones, flexibilidad para implantar nuevos procesos, para dar un servicio personal a la velocidad y costo de las antiguas líneas de producción masiva, etc.

La flexibilidad, el cambio y la competitividad terminarán por enterrar a las instituciones piramidales. Este modelo que se heredó de la organización militar y de la Iglesia tiene que dejar paso al nuevo concepto de la organización molecular, en la que cada unidad o área de la empresa tenga la suficiente autonomía para analizar el mercado desde su especialidad y pueda tomar las decisiones con la libertad necesaria para permanecer en la vanguardia, sin esperar las decisiones centralizadas de la organización rígida y piramidal.



Cada área permanecerá como una molécula independiente y funcionalmente relacionada con sus clientes internos o externos. Se regirá como una empresa independiente y responsable de su crecimiento y utilidades. Su integración a la organización madre será a través de la filosofía, misión, valores y estrategias comunes, así como su aportación a los intereses generales.

Las organizaciones no podrán competir en una economía global si no tiene alta calidad a bajo costo, y la empresa no puede conseguir alta calidad y bajos costos sin una cultura de “alta confianza”.

Una alta confianza tanto dentro como fuera de la organización; es decir, confianza con empleados, clientes, proveedores, etc.

Existe un sentimiento compartido de confianza: los miembros de la organización, creen sin duda, que son capaces de afrontar los problemas y oportunidades que se les presenten, sin importarles su naturaleza.

Existe un entusiasmo ampliamente difundido, por hacer lo que sea necesario por alcanzar el éxito de la organización. Los integrantes de la organización, son receptivos al cambio y a la innovación.

Este tipo de cultura, valora y estimula el espíritu emprendedor, que puede ayudar a una empresa a adaptarse a un entorno cambiante permitiéndole identificar y explotar nuevas oportunidades. Es decir, en estas empresas la iniciativa se valora verdaderamente y se fomentan a cualquier nivel de la organización no sólo en las altas esferas, también en los niveles medio y bajo. Así, cuando se enfrentan a problemas y oportunidades, tienen muchas fuentes de iniciativa dentro de la organización para actuar.

En lo que respecta a la motivación cabe señalar que la nueva cultura de negocios es caracterizada por que los empleados tienden a marchar todos a un mismo ritmo, logrando altos niveles de rentabilidad debido a un alto nivel de motivación entre los empleados, ya que los valores compartidos y los comportamientos, hacen que las personas se sientan bien al trabajar para la empresa, por lo que se crea un sentimiento de compromiso y lealtad que provoca como resultado final que las personas se esfuercen más.

El Sector Empresarial Mexicano y su Experiencia en el Ámbito de la Globalización.

Las empresas mexicanas se vieron afectadas a partir de la década de los 40's por una política comercial de proteccionismo total; este intervencionismo estatal creó sistemas de incentivos completamente sesgados los cuales atentaron directamente contra la competitividad de las empresas, ocasionando así un rezago frente al mundo exterior. Este rezago queda manifestado cuando México adopta una estrategia opuesta a la del proteccionismo, abriendo así sus puertas indiscriminadamente al comercio exterior.



Si bien es cierto que las condiciones externas exigían una política librecambista, tampoco se puede justificar un mercado totalmente desregulado como al que fueron expuestas principalmente las pequeñas y medianas empresas mexicanas. A partir de estos antecedentes, las empresas mexicanas, principalmente las pequeñas y medianas se han enfrentado a muchos obstáculos para poder salir adelante y su incursión en los negocios internacionales ha sido difícil. Sin embargo, también presentan grandes oportunidades, mismas que serán muy importantes aprovechar; y al mismo tiempo afrontar y vencer los retos que se les presentan para poder alcanzar un nivel alto dentro de la esfera de la globalización y mantenerse dentro de la competitividad mundial.

Es así como México aumenta grandemente sus exportaciones hacia Estados Unidos llegando en 1957 a 77% la cantidad de productos mexicanos con destino a Norteamérica; pero al mismo tiempo, no sólo México sino toda Latinoamérica importaba productos creciendo así de manera significativa la dependencia de América Latina con respecto a Estados Unidos.

Inserción de las Empresas Mexicanas en la Globalización

Actualmente el sector empresarial mexicano está conformado principalmente por micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) las cuales juegan un papel muy importante en México, debido a que forman el 97% de la economía mexicana, siendo así la base de nuestra economía; e indudablemente la economía de cualquier país debido no solo por su capacidad de crear fuentes de trabajo, sino también a los bajos requerimientos de capital, bajas demandas de moneda extranjera y su flexibilidad tecnológica.

En México, siguiendo un decreto publicado el 3 de diciembre de 1993 en el Diario Oficial de la Federación, las MIPYMES son clasificadas de la siguiente manera:

- Micro empresas.- son aquellas que cuentan con más de 15 trabajadores y que tienen ventas anuales de menos de 900 mil pesos.
- Pequeñas empresas.- son aquellas que cuentan entre 16 y 100 trabajadores con ventas anuales de menos de 9 millones de pesos.
- Medianas empresas.- emplean entre 101 y 250 trabajadores con ventas anuales de menos de 20 millones de pesos.

Aun cuando la mayoría de las empresas mexicanas son MIPYMES, esa característica puede presentarles grandes oportunidades, pues la globalización no implica necesariamente que el pez grande se coma al chico, sino que el más eficiente desplace al ineficiente.

Grande no es sinónimo de eficiente, a veces significa lo contrario. Las grandes empresas quisieran continuar teniendo todos los beneficios de su tamaño sin los inconvenientes de la burocratización.



Es así como el tamaño de la mayoría de las empresas mexicanas se convierte en una ventaja y así mismo en una oportunidad para competir en un mercado mundial, que requiere de movimientos rápidos y de gran adaptabilidad.

El factor cultural como reto para la incursión de las empresas mexicanas en la globalización.

El factor cultural es el principal reto al cual deberán enfrentarse las empresas mexicanas en su búsqueda de la elevación de su competitividad internacional, el cual a su vez trae consigo una serie de retos, de carácter cultural nacional, para las empresas mexicanas. La mayoría de las PYMES tienden a desarrollar un tipo de cultura resistente al cambio, debido principalmente a que tal vez, esa empresa tuvo mucho éxito en el pasado, y ese hecho empieza con un emprendedor visionario, alguien que crea una estrategia de gran éxito y que se las arregla para conseguir una posición relativamente dominante en algunos mercados.

Por lo que podemos observar que la cultura empresarial mexicana está profundamente afectada por nuestra cultura nacional e histórica, además en la mayoría de los aspectos nuestra cultura dista mucho de lo que sería la nueva cultura de negocios global, la cual está buscando liderazgo empresarial, delegación de responsabilidades, valores dentro de la organización que ayuden a promover el trabajo en equipo, la iniciativa, confianza y creatividad; y sobre todo que exista un alto grado de motivación en todos los participantes y niveles de la organización.

El resultado es una situación mundial donde los competidores van parejos; hoy día una compañía debe obtener los suministros de la ubicación que tenga el menor costo, colocar las plantas de producción en naciones de mano de obra barata.

En México, la alternativa se encuentra en crear una nueva cultura empresarial basada en la motivación de los empleados, en su creatividad, confianza, lealtad, trabajo, iniciativa, entusiasmo, logrados a través de la creación de un ambiente de trabajo agradable, participativo, donde se deleguen responsabilidades, existan líderes en toda la organización que impulsen los procesos continuamente, existan valores que enaltezcan a los empleados, a la organización y al trabajo en equipo; para que la gente se sienta orgullosa del lugar donde trabaja y deje a un lado la burocracia, apatía y egoísmo. Las MIPYMES mexicanas requieren darle un nuevo enfoque a su cultura para poder enfrentar exitosamente los retos y oportunidades que el entorno presenta, para no ser desplazadas de los mercados internacionales y mantener una buena posición en el nacional, para crear un ambiente de trabajo agradable y confiable que comprometa a los empleados, clientes, proveedores, etc.



1.3.1 Efectos positivos y Negativos de la Globalización.

La globalización está haciendo que nuestro país de ser pequeño se vea muy pequeñito, pero al mismo tiempo ampliado. El proteccionismo que ahora por ejemplo permite que los productos agrícolas no paguen impuestos cuando ingresan a los EE.UU. La tecnología y el creciente intercambio de tecnología que también va a manos de terroristas y con los ‘americanos’ como el mercado más grande y como consumidores de primera mano.

La globalización es un proceso que abarca no sólo el aspecto económico y de mercado global. Sino también el tecnológico, social y cultural, algo que en algunos casos es intrínseco pero a veces se soslaya.²

El propósito de que el comercio mundial se facilite para una mayor fluidez del dinero teóricamente va acompañado de una declaración de intenciones.

En ella se obliga a la democratización de los países y una transformación de las sociedades y culturas unificándolas en pos de un futuro de desarrollo económico mundial en el que hay oportunidades para otros países de crecer. Pero qué consecuencias tiene esto y porqué la globalización levanta pasiones en su contra.

¿Es tan negativo, como dicen, que exista una globalización de mercados?

¿Qué aspectos positivos posee?

Efectos Positivos	Efectos Negativos
<ul style="list-style-type: none"> • Economía y mercado globales. • La apertura del comercio internacional. • Acceso universal a la cultura y la ciencia. • Mayor desarrollo científico-técnico. • Reducción de costos. • Calidad mejorada de productos y programas • Más preferencia de los clientes • Mayor eficacia competitiva • Se han actualizado las técnicas y el personal mediante convenios con algunas universidades y politécnicas. • Existe intercambio cultural con mucha influencia del poder norteamericano. • Los conflictos políticos se hacen globales. 	<ul style="list-style-type: none"> • Aumento excesivo del consumismo. • Concentración de la riqueza en unos pocos. • Desequilibrio económico • Desaparición del Estado de Bienestar. • Aumento de los paraísos fiscales: pequeños territorios, en ocasiones estados, que tienen legislaciones muy suaves, no prestan atención a la condición de sus propietarios y suelen cobrar sumas reducidas. • Blanqueo de dinero: procedentes de fraudes, de crímenes organizados o de las drogas. • Crimen organizado: contrabando, la prostitución, la venta de armas, narcotráfico.

FIGURA 1

FUENTE: Ferrer, Aldo, *Hechos y ficciones de la globalización*, Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires, 1997.

² El orden espontaneo de la globalización, por Ezequiel Vázquez



1.4 La Globalización como Base del Desarrollo.

En la globalización como base del desarrollo, uno de sus postulados esenciales es un mayor nivel de integración está teniendo lugar entre las diferentes regiones del mundo, y que ese nivel de integración está afectando las condiciones sociales y económicas de los países.

Los niveles de mayor integración que son mencionados por la globalización tienen mayor evidencia en las relaciones comerciales, de flujos financieros, de turismo y de comunicaciones. En este sentido, la aproximación teórica de la globalización toma elementos abordados por las teorías de los sistemas mundiales. No obstante, una de las características particulares de la globalización, es su énfasis en los elementos de comunicación y aspectos culturales. Además de las relaciones tecnológicas, financieras y políticas, los académicos de la globalización argumentan que importantes y elementos nunca antes vistos de comunicación económica están teniendo lugar entre naciones.

Esto se pone de manifiesto preferentemente mediante novedosos procesos tecnológicos que permiten la interacción de instituciones, gobiernos, entidades y personas alrededor del mundo.

Los principales aspectos de la globalización son resumidos en los puntos siguientes:

- a. Los sistemas de comunicaciones globales están teniendo una creciente importancia en la actualidad; es por medio de estos procesos que las naciones, grupos sociales y personas están interactuando de manera más fluida tanto dentro como entre naciones;
- b. Aun cuando los sistemas más avanzados de comunicación están operando preferentemente entre las naciones más desarrolladas, estos mecanismos también están haciendo sentir sus efectos en las naciones menos avanzadas. Esta situación puede permitir la interacción de grupos a partir de las naciones más pobres en su comunicación con otros centros más desarrollados de manera más fácil.
- c. Respecto a las actividades económicas, los nuevos avances tecnológicos en las comunicaciones están llegando a ser cada vez más accesibles a pequeñas y medianas empresas locales. Esta situación está creando un nuevo escenario para las transacciones económicas, la utilización de los recursos productivos, de equipo, intercambio de productos y la presencia de los "mecanismos monetarios virtuales".
- d. El concepto de minorías dentro de los diferentes países está siendo afectado por los patrones de comunicación. A pesar de que las minorías pueden no estar completamente integradas dentro de los nuevos circuitos de comunicación, reciben la influencia incluyendo el hecho de que los sectores de mayor poder económico y político si se están integrando en la nueva esfera de interconexión.



1.5 Efectos de la Globalización en las Economías Socialistas.

En la discusión es central el tema de la ética socialista del mercado y de la globalización en la que se siguen diversas variantes. En algunas visiones estos se observan como un mal necesario heredado del capitalismo que deben ser sustituidos por otro tipo de relaciones sociales en su modo de actuación. Otros se inclinan por la variante de la posibilidad de que el socialismo se inserte en la globalización y utilice elementos del mercado sin que este supere las cuotas de la planificación. Otro elemento ubicado en el centro del debate es la dualidad Estado-mercado, lo cual gira en torno al rol que uno u otro deben desempeñar, en este marco el propio énfasis puesto en “cuánto Estado” y “cuánto mercado” deben existir en una sociedad, dejar ver el hecho que la intervención del Estado no es irrelevante para el desarrollo, y que las áreas y modalidades de intervención resultan más relevantes para el crecimiento y el bienestar que el simple tamaño del Estado.

La idea que trasmite este mensaje es que el “cuánto Estado” y “cuánto mercado” es menos relevante que el cómo y el para qué de ambos. En este contexto de relaciones de poder entre actores sociales y la estructura misma de la sociedad se ubica la discusión sobre qué debe hacer el Estado y el mercado; esta visión permite ir más allá de la sencilla ecuación “menos Estado” y “más mercado” “que tipo de Estado” y “otro tipo de mercado”. El desplazamiento de la centralidad del Estado al mercado identifica a este último con la racionalidad y la democracia y al Estado con la irracionalidad, autoritarismo, corrupción e ineficiencia. Vinculándose la crisis del Estado a las injerencias del poder político en el comportamiento de actores que dejados a su libre iniciativa, consiguen soluciones “óptimas”.

El efecto de la Globalización en las economías socialistas fue una descabellada idea gubernamental de un socialismo de mercado que en el intento de conectarse a la lógica de la globalización, crean la posibilidad de una intensa privatización, inicialmente del Estado por el Estado, hasta que más tarde se pasó a una privatización masiva. El gobierno fue penetrado por estructuras oligárquicas internas y luego externas, cuyo propósito radicó en romper con las bases del socialismo. Estos se apoderaron de las áreas de comercio exterior y de los sectores empresariales; el resultado fue la sustitución de la propiedad estatal y social en beneficio de esta oligarquía.

En este marco histórico el Partido Comunista de la Unión Soviética cedió su papel protagónico, lo cual puso en crisis la legitimidad del sistema. Obsérvese que en la Rusia de hoy, las personas provenientes de la antigua dirección soviética representan el 75% del entorno presidencial, en la esfera empresarial son el 61%, los líderes del partido provienen en un 57.1% de la antigua dirección de la ex URSS, y un elevado 82,3% conforma la actual elite regional de similar procedencia, mientras el gobierno está compuesto por un 74% de personas procedentes de los viejos aparatos.[3] Por consiguiente, el desmontaje del sistema fue a través de sus líderes, esto indudablemente fue creando un rechazo al “modelo socialista” abriendo paso al derrumbe del socialismo en Europa del Este y la antigua ex-URRS y al “triumfo” del globalismo neoliberal.



¿Qué es el comunismo?

El comunismo (de común), entendido como organización social y económica, es una asociación basada en la comunidad de los medios sociales de producción y los bienes que con ellos se producen, mediante la participación directa de sus miembros en un ámbito de vida colectiva. A diferencia de lo que acontece en el socialismo, el comunismo implica el fin de la especialización en la división del trabajo y del dinero.

¿Qué modelo de desarrollo practica China?

El modelo chino actual, se le conoce como el modelo Guangdong, que se basa en el libre mercado, lo que provoca un aumento de la desigualdad social, centrándose exclusivamente en su capacidad exportadora. Siendo este modelo alabado por el FMI, BM y todos los organismos internacionales, dominados por el neoliberalismo, ya que fortalece sus posiciones.

Sin embargo, ha habido una nueva experiencia, conocida como el modelo Chongging, que es una región de China con 32 millones de habitantes. Este modelo, se basa más en una economía más de tipo local, haciendo de la cercanía el principio básico del desarrollo, al mismo tiempo que potencia el desarrollo de las empresas públicas en detrimento de las privatizaciones. Al mismo tiempo, que se potencia la educación y la salud. Mientras que el modelo Guangdong la conflictividad social va en continuo aumento, el modelo Chongging no crea ninguna conflictividad. Como vemos, los dueños del mundo, el capital transnacional y las instituciones financieras mundiales ya han elegido para China el modelo de desarrollo económico, por ser el más rentable para sus beneficios, pues el modelo Chongging representa modelos sociales alejados de los principios neoliberales.

1.6 El Capitalismo y la 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.

La globalización del capitalismo hace germinar tanto la integración como la fragmentación. En la misma medida en que se desarrollan las diversidades, se desarrollan también las disparidades. La dinámica de las fuerzas productivas y de las relaciones de producción a escala local, nacional, regional y mundial produce interdependencias y discontinuidades, evoluciones y retrocesos, integraciones y distorsiones, afluencias y carencias, tensiones y contradicciones. Es muy elevado el costo social, económico, político y cultural de la globalización del capitalismo, para muchos individuos y colectividades o grupos y clases sociales subordinadas. En todo el mundo, aunque en diferentes gradaciones, la mayoría es afectada por las formas de fragmentación. Son principalmente esos los sectores sociales que más resienten la ruptura de los cuadros sociales y mentales de referencia.

La realidad es que la globalización del capitalismo implica la globalización de las tensiones y contradicciones sociales en las que se involucran grupos, clases sociales, partidos políticos y sindicatos, movimientos sociales y corrientes de opinión pública,-en todo el mundo.³

Cabe reconocer que esta globalización implica el desarrollo de una nueva división transnacional del trabajo y de la producción. Todo lo que antes se presentaba como principalmente nacional, se revela también transnacional, mundial o propiamente global. El capital, la tecnología, la fuerza de trabajo, la división social del trabajo, el mercado, la planificación y la violencia organizada y concentrada se expanden por diferentes lugares del mundo. El fordismo, el toyotismo y otras formas de organización técnica y social del trabajo y de la producción caminan más o menos libremente por el mapa del mundo, al igual que caminan las empresas, las corporaciones y los holding. Simultáneamente se desarrollan los grupos y las clases sociales en el ámbito transnacional. Son individuos y colectividades crecientemente relacionados e Interdependientes, unas veces organizados, otras desorganizados o en vías de organizarse. Todos son desafiados por las transformaciones más o menos profundas de los cuadros sociales y mentales de referencia. En la misma medida que las fuerzas productivas se transnacionalizan, incluso las instituciones, los códigos y los parámetros que organizan las relaciones productivas, también se transnacionalizan los grupos y las clases sociales. La globalización, es sólo un proceso que se deriva del capitalismo, y este se impone de los más fuertes a los más débiles, creando que el mundo se vuelva uno en creencias, en moneda, y en costumbres, eliminando la identidad nacional, particular de cada país.

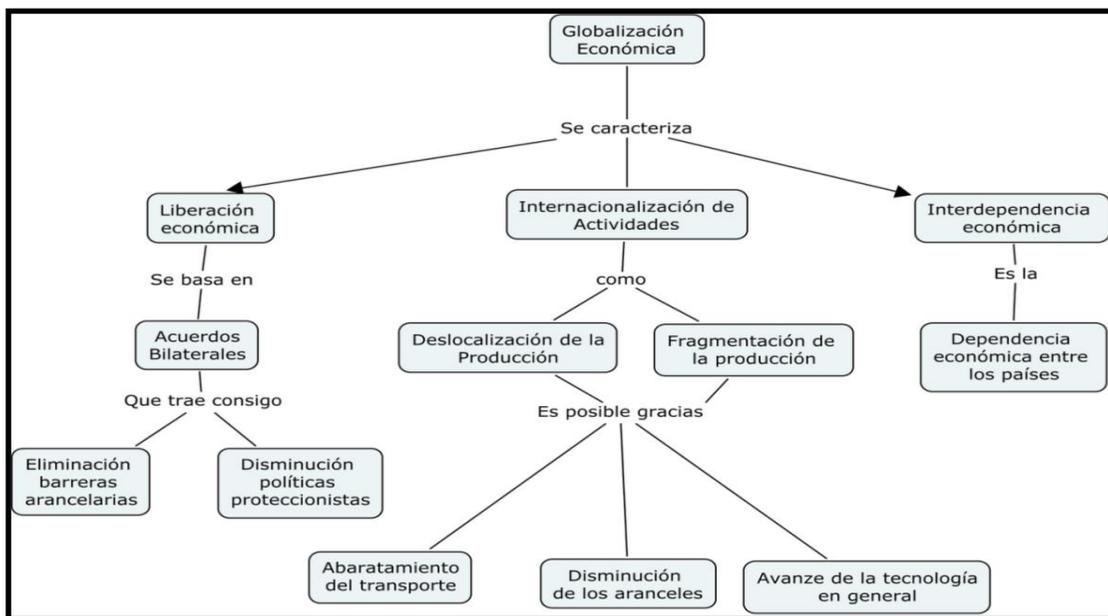


FIGURA 2.
FUENTE: Economía 1BH › XIV. Globalización y relaciones internacionales.

³ Jhon Kenneth Galbraith Capitalismo americano

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 otras sujetos a la recomendación de las instituciones financieras internacionales han 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.

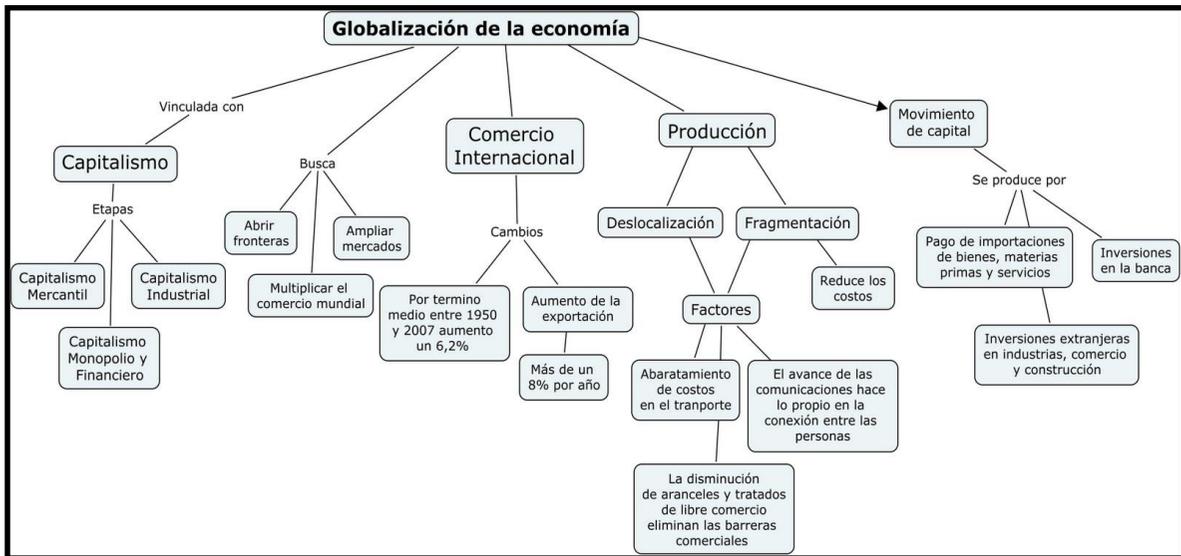


FIGURA 3.
FUENTE: socialesiesmaella.wordpress.com



1.7.1 Asia Siembra la Semilla de la Globalización.

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.

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.

1.7.2 Comercio y Contacto Interregional.

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.

El fin del primer sistema globalizado

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.

1.8 LIBERALISMO Y NEOLIBERALISMO.

1. 8.1 Liberalismo

El 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.⁴

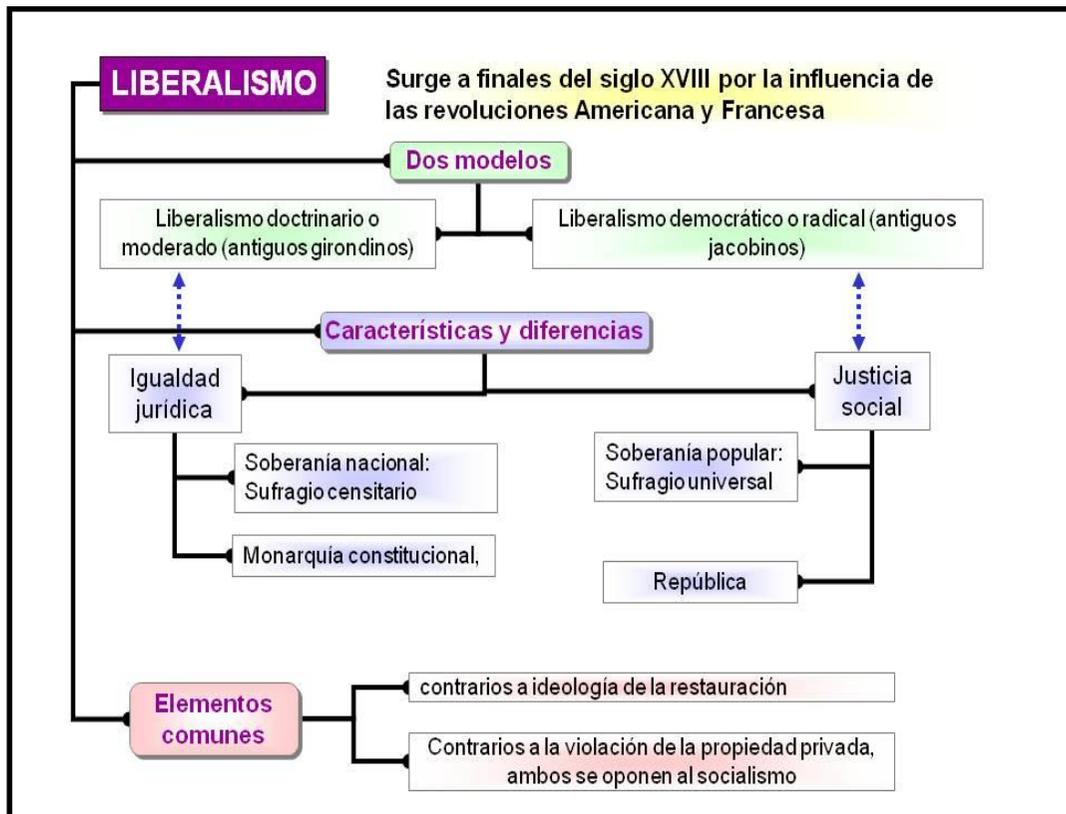


FIGURA 4
FUENTE: www.profesorenlinea.cl, Liberalismo y nacionalismo: Mapa conceptuVal

Liberalismo Social y Económico

- A) El liberalismo *social* es la aplicación de los principios liberales en la vida política de los individuos, como por ejemplo la no intromisión del Estado o de los colectivos en la conducta privada de los ciudadanos y en sus relaciones sociales, existiendo plena libertad de expresión y religiosa, así como los diferentes tipos de relaciones sociales consentidas, morales, etc.
- B) El liberalismo *económico* es la aplicación de los principios liberales en el desarrollo material de los individuos.

⁴ Capitalismo y libertad, Milton Friedman, 1962

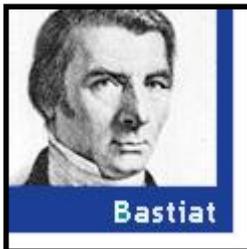
1.8.1.1 Características Principales del Liberalismo.

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.
- 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).

1.8.1.2 Pensadores Liberales.

Aquí algunos de los principales economistas y filósofos que inspiran el Liberalismo:



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.

FIGURA 5
FUENTE: <http://www.p-lib.es/pensadores-libertad/>

Lysander Spooner (1808-1887). Este pensador individualista y humanista es considerado como un inspirador principal de la corriente anarcocapitalista 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. Por ello fue uno de los primeros impulsores del autoempleo frente a las grandes empresas jerarquizadas que en aquella época con frecuencia incurrieran en prácticas tiránicas.

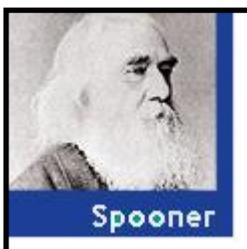


FIGURA 7
FUENTE: <http://www.p-lib.es/pensadores-libertad/>

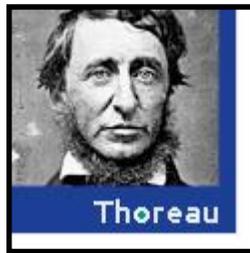


FIGURA 8
FUENTE: <http://www.p-lib.es/pensadores-libertad/>

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.

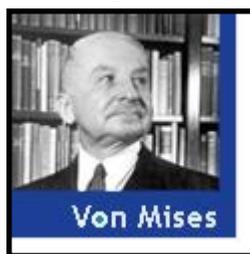


FIGURA 9
FUENTE: <http://www.p-lib.es/pensadores-libertad/>

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.

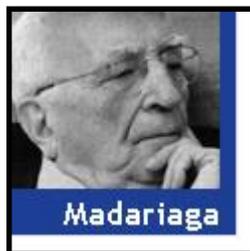


FIGURA 10
FUENTE: <http://www.p-lib.es/pensadores-libertad/>

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.

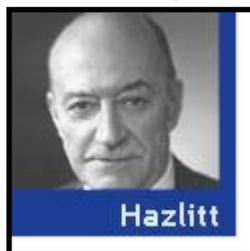


FIGURA 11
FUENTE: <http://www.p-lib.es/pensadores-libertad/>

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.

Friedrich 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.

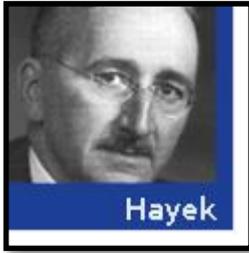


FIGURA 12

FUENTE: <http://www.p-lib.es/pensadores-libertad/>

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.



FIGURA 13

FUENTE: <http://www.p-lib.es/pensadores-libertad/>

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



FIGURA 14

FUENTE: <http://www.p-lib.es/pensadores-libertad/>

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. La ética de la libertad (1972) es quizá el trabajo más importante de Rothbard.

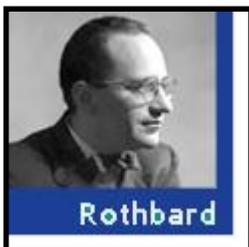


FIGURA 15

FUENTE: <http://www.p-lib.es/pensadores-libertad/>



1.8.2 Neoliberalismo.

El neoliberalismo es la expresión ideológica de un modelo teórico económico, el modelo neoclásico, que considera la mínima casi nula intervención del Estado en la economía, ya que el mercado es el mejor instrumento para asignar eficientemente los recursos de la sociedad.

Neoliberalismo es uno de los nombres que se usa para describir una ideología económica. También se puede llamar capitalismo corporativo, globalización corporativa, globalización, y hasta la economía suicida. Esta ideología es la que actualmente domina las políticas de la economía global. Aquí hay una explicación breve de cómo se creó el neoliberalismo, cómo llegó a dominar el mundo económico, cómo el neoliberalismo afecta a los pueblos del mundo, cuáles son las "patas" que sostienen a este monstruo, y finalmente, qué otras formas hay de estructurar las economías.⁵

A partir de aquí se deriva toda una serie de políticas económicas que favorezcan al libre mercado:

- Privatización de empresas públicas o paraestatales.
- Eliminación de los impuestos a mercancías y capitales extranjeros.
- Flexibilización laboral (desaparición de sindicatos y topes salariales).
- Recortes al gasto público (cobertura muy limitada de seguridad social, educación, poca inversión en infraestructura, eliminación de subsidios).
- Desregulación financiera.
- Apertura comercial de los mercados.

El neoliberalismo emerge en el mundo en la década de los setentas; es una doctrina que retoma ciertos postulados del liberalismo económico que surgió en Inglaterra en el siglo XVIII (de ahí la palabra neoliberalismo), con la finalidad de suprimir restricciones aun feudales al comercio y a la producción. Dicho sistema procuraba la existencia del intercambio de trabajo por un salario, la libre formación de la riqueza y que ésta pudiera ser convertida fácilmente en capital. Desde el principio, pugnó por los mercados abiertos, la privatización de propiedades comunales y la limitada participación del Estado en la economía.

1.8.2.1 Modelo Neoliberal.

El modelo económico neoliberal que está siendo llevado a cabo por la actual administración pública en este país tiene sus orígenes en la década de los 80's. El punto de referencia para el cambio en la política económica lo marca la crisis de 1982, la cual puso de manifiesto los límites en la aplicación de políticas económicas de corte keynesiano, como políticas anticrisis. Durante la década de los años 70's, cuando los primeros síntomas de la crisis económica se sintieron en el país, el gobierno decidió la aplicación de políticas de demanda agregada incrementando su participación en la economía a través del gasto público

⁵ Neoliberalismo, Real Academia Española.



deficitario; sin embargo, la función del déficit público de tratar de mantener los ritmos de la dinámica económica en un contexto de bajo crecimiento de la productividad y de la inversión privada, junto a una estructura productiva insuficientemente integrada, terminó por agudizar los problemas de la economía manifiestos en inflación y déficit del sector externo crecientes. Para el periodo de 1982-1988, sexenio gobernado por Miguel De La Madrid Hurtado, se comienza con una economía orientada al mercado internacional, ya que se ve como única salida a la recesión y estancamiento de la actividad productiva de nuestro país, etapa caracterizada por hiperinflación (niveles hasta de 3 dígitos), y considerada como una década perdida, producida por una crisis de la deuda externa y del petróleo.

Se inicia una etapa de privatización de las empresas paraestatales, y una política económica que se apega al modelo Neoliberal basado en el libre mercado interno y externo, donde se redujo los aranceles a las importaciones y se eliminaron las barreras arancelarias, México se adhiere al GATT en 1986 (Acuerdo General Sobre Aranceles Y Comercio). En la década de los 90's se firma el TLC (Tratado de Libre Comercio), con Estados Unidos y Canadá, en donde se invita a la inversión extranjera, a invertir en nuestro país, para usarlo como plataforma de exportación hacia nuestros vecinos del norte. Profundizando aún más en este punto; en febrero de 1991, los presidentes George Bush, Carlos Salinas de Gortari y Brian Mulroney (de EE.UU., México y Canadá respectivamente) anunciaron formalmente que sus gobiernos se preparaban para negociar un histórico acuerdo comercial de libre comercio, que sería un catalizador del crecimiento económico del hemisferio, promovido por el aumento en la inversión, el comercio y el empleo.

Las negociaciones concluyeron formalmente el 11 de agosto de 1992 con la elaboración del documento final (TLCAN) y este fue suscrito el 17 de diciembre de 1992 por los 3 líderes antes mencionados, entrando en operación el primero de enero de 1994, teniendo como objetivos generales:

- ✓ La eliminación de las barreras al comercio.
- ✓ Fomento a la inversión.
- ✓ La promoción de la competencia.

1.8.2.2 Origen e Historia del Término.

Origen y término.

El término fue introducido a finales de 1930 por los liberales europeos para promover una nueva forma de liberalismo económico levemente intervenido, político y social para corregir las deficiencias que llevaron al crac del mercado de valores en 1929. 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) a través de la división del trabajo a gran escala entrando en el proceso globalizador y a través de incentivos empresariales tanto como a través de su completa eliminación por considerarse dañinos y contrarios al liberalismo.



El término neoliberalismo fue acuñado por el académico alemán Alexander Rüstow en 1938, en un coloquio. Entonces se definió el concepto de neoliberalismo como remarcando «la prioridad del sistema de precios, el libre emprendimiento, la libre empresa y un estado fuerte e imparcial».

Para ser neoliberal es necesario requerir una política económica moderna con la intervención del estado. El intervencionismo estatal neoliberal trajo consigo un enfrentamiento con los liberales clásicos laissez-faire, como Ludwig von Mises o Friedrich Hayek. En los años 60 el término dejó de usarse regularmente.

Según Boas y Gans-Morse, el término neoliberalismo es utilizado por la izquierda peyorativamente para criticar las políticas de liberalización del sector privado tendientes a aumentar su rol en la economía. Hoy en día el uso del término se orienta a describir las políticas económicas que «eliminan los controles de precios, desregulan los mercados de capital y reducen las barreras al comercio», además de reducir la influencia del estado en la economía, especialmente mediante la privatización y la austeridad fiscal.

Historia.

El neoliberalismo no siempre ha existido. De hecho, es un sistema bastante joven-sólo se convirtió en la ideología económica dominante hace unos veinticinco o treinta años. El sistema anterior, que duró aproximadamente desde finales de los años 1930 hasta finales de los 70, fue formado en gran parte por las ideas del economista inglés John Maynard Keynes, y por su influencia se llama el "Keynesianismo". Sin dejar de ser capitalista, Keynes decía que el Estado debería de tomar un papel activo en el manejo de la economía de su país.

En el Keynesianismo, el Estado imponía reglas y supervisaba el mercado para dirigir la economía hacia las prioridades que determinaba. No intentaba suplantar el mercado; más bien lo regulaba. Por ejemplo, los Estados podían requerir que una parte de las ganancias de los inversionistas extranjeros se volvieran a invertir en el país; o imponer aranceles a productos extranjeros para proteger a productores nacionales; o podían intervenir en sus mercados nacionales para promover objetivos públicos. En conclusión: en el Keynesianismo, el mercado estaba subordinado al poder del Estado. Pero mientras dominaba el Keynesianismo en la economía global, otro economista muy influyente, Milton Friedman, proponía un modelo económico basado en principios prácticamente opuestos a los de Keynes-un modelo que forma la base de lo que ahora se llama el neoliberalismo.

Friedman propuso que el Estado no interviniera casi nada en la economía nacional-es decir, que el control de la economía estuviera en manos del capital privado y ya no en manos del Estado. Criticaba los gobiernos nacionales por sus burocracias enormes e ineficientes que impedían el funcionamiento óptimo del mercado. Como asesor a los Presidentes de los EUA Richard Nixon y Ronald Reagan, llegó a tener una influencia decisiva sobre la estructuración de la economía global.



Este último, acompañado por su contrapartida Margaret Thatcher, Primera Ministra del Reino Unido, empezó a aplicar las teorías económicas de Friedman a la práctica. Con el objetivo de permitir a las corporaciones e inversionistas operar libremente para maximizar sus ganancias en cualquier parte del mundo, estos dos mandatorios promovieron políticas de comercio libre, desregulación, privatización de empresas públicas, baja inflación, el movimiento libre de capital, y presupuestos equilibrados (se gasta lo que se recauda en impuestos).

El neoliberalismo llegó con fuerza a los países del sur con la crisis financiera de 1982 en México, en que ese país declaró a sus acreedores internacionales (incluyendo el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional) que ya no podía pagar sus deudas. (Para más información sobre la evolución de la crisis de la deuda en el Sur, vea La Deuda Externa.)

Aprovechándose de la posición vulnerable de muchos países del Sur, el FMI y el Banco Mundial empezaron durante los 80 a obligar a los países pobres a hacer grandes cambios en las estructuras de sus economías. Estos cambios se llaman políticas de ajuste estructural y han traído consecuencias profundamente perjudiciales para millones de personas en los países afectados.

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.

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.
- Liberalización. 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), y
 - ✓ 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.

Pros y Contras del Neoliberalismo en la práctica

Posibles Pros

- A. 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.
- B. El aumento de la tecnología; el que existan empresas transnacionales compitiendo, obliga a sacar productos más novedosos.
- C. 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.
- D. 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.
- E. 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

- A. 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.
- B. 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.
- C. 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.
- D. 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.
- E. 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.

1.8.2.4 El Modelo Neoliberal de Funcionamiento de la Economía de Mercado.

El neoliberalismo latinoamericano, que abarca desde los años 70 a países como Chile, Argentina, Uruguay y Bolivia, y desde fines de los años 80, a naciones como Brasil, Perú, Panamá, Ecuador, México y otros más, tiene las siguientes características generales. Se abandonan las filosofías y políticas económicas desarrollistas, nacionalistas y populistas desacreditadas por el fracaso económico a que condujeron.



El actor del desarrollo, el Estado, fue desmantelado como agente del desarrollo, se venden empresas estatales, se reduce la participación del Estado como productor de bienes y servicios estratégicos. Se producen cambios en los procesos productivos. Se impulsa la modernización de las actividades productivas, y, por tanto, se recorta la influencia sindical, se adaptan tecnologías productivas que hagan competitivos los productos finales, a ello se supedita el salario. Las condiciones de trabajo, salarios y horarios son retirados de la relación directa entre sindicatos y patrones y son motivos de pactos gubernamentales, reguladores, por la importancia estratégica que tienen en la nueva línea política económica neoliberal. Los salarios se controlan a niveles bajos, lo cual repercute en el consumo popular y su calidad de vida. Se espera de los trabajadores una inserción entusiasta en esta lucha por la calidad y productividad a niveles internacionales.

El capital financiero interno y externo tienen una gran repercusión sobre el Estado y las actividades productivas. Se favorecen y buscan inversiones dinamizadoras del proceso productivo lo cual trae el riesgo del capital golondrino. La producción de bienes de capital pasa a segundo plano, lo más importante son las industrias internacionalmente competitivas.

Se usa la política monetaria como control de la economía por encima de la política fiscal. El Estado pasa de promotor a regulador. Se da una mayor vinculación con la economía mundial. Se hacen bloques económicos regionales, apertura arancelaria, crecimiento de exportaciones. A ello se supedita el mercado interno, la planta productiva y las necesidades de las clases pobres. En el caso del neoliberalismo mexicano, los rasgos más fundamentales son: Se presenta como una teoría integral capaz de resolver la crisis socioeconómica y de regular el crecimiento económico a largo plazo. En este sentido se puede comparar como un paradigma kuhniano.

Se concibe como un instrumento anti-inflacionario. La inflación es presentada como el mal fundamental del capitalismo actual, es el obstáculo más fuerte para lograr un crecimiento sostenido, impide la distribución del ingreso ya que funciona como un impuesto que todos deben pagar al parejo y, por tanto, las clases más pobres pagan el mismo precio que las ricas. Las causas fundamentales de la inflación, en el neoliberalismo, son las alzas salariales injustificadas ya que se paga más por la misma cantidad de productos acabados (bienes o servicios), el déficit público y la excesiva emisión monetaria. Los correctivos tradicionales se basan en el control de las causas de la inflación. Respecto a la oferta monetaria, controlar el volumen, regular el crédito bancario al sector privado, la reducción del déficit gubernamental, la liberación de los precios, la eliminación de los subsidios, la devaluación del tipo de cambio y la imposición de topes salariales.

Se tiende a que la inflación llegue, a ser posible, a cero. Respecto al gasto público se pone énfasis en la reducción del gasto improductivo. Se sobreentiende por improductivo el relacionado con los servicios públicos, seguridad social, transporte, subsidios de desempleo.



Eso se une al cambio del "Estado benefactor" por la empresa privada más dinámica y eficiente, se sigue de ahí una política de privatización y pago de gastos reales o los servicios que se le dan al ciudadano. Se opone al "excesivo intervencionismo" del Estado en la sociedad. En la práctica ese rasgo tiene las siguientes características:

a) Se critica la ineficiencia administrativa del Estado y no hay censura cuando los medios critican la corrupción de los gobiernos anteriores. Se continúa poniendo en práctica la teoría del estado que se repliega en favor de la expansión de la empresa privada. El estado realiza solamente aquellas funciones que exceden la capacidad de la empresa. El intervencionismo obstaculiza la competencia al interior del país y con el exterior. Coherentemente se da un adelgazamiento del Estado, privatización de empresas de servicio público o impulsoras del desarrollo o de interés social.

b) Establecimiento de un sistema de precios según los mercados internacionales. La fijación de precios, en este contexto, desestimula la producción interna y no favorece la competencia externa; lo mismo sucede con el aumento de salarios. El desempleo se resuelve con la competitividad y la inversión privada. La competitividad trae consigo la tecnificación de los procesos productivos y por tanto la desocupación. El salario se controla para que rompa la competitividad con el exterior.

Ese es el contexto ideológico/económico con el que hay que leer la privatización, desincorporación del Estado de las empresas y servicios que poseía, iniciando por la banca, que en 1982 había nacionalizado López Portillo, y el gran proyecto salinista, remedio de todos los males, el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá. En la sociedad neoliberal, el fortalecimiento del sector privado es el verdadero instrumento para la revitalización de la economía; a partir de ahí le sigue, como lo esencial, "la formación de un mercado universal sin barreras o límites" como decía Reagan. Esto incluye la inversión extranjera en acciones de empresas o la posesión de empresas en el territorio nacional. La inversión extranjera se ve como una potenciación de la producción nacional a partir de la absorción de capitales. Sin ellos no se podría dar la producción. El énfasis a los mercados externos implica que la atención a los mercados internos pase a segundo lugar.

Es posible una destrucción de lo interno en el caso de no ser competitivo. Hace falta una reconversión industrial intensiva, una flexibilidad y capacitación de la mano de obra para hacerla competitiva antes de pasar a la apertura comercial, un aumento de la productividad. Finalmente, el desmantelamiento de los sistemas proteccionistas de antaño y la entrada a bloques comerciales son elementos inseparables en el neoliberalismo.



El papel del mercado, en el neoliberalismo, no se puede separar de las siguientes premisas:

- a) el mecanismo para la fijación de precios a nivel internacional.
- b) la supeditación del mercado nacional al internacional.
- c) la competitividad externa de las empresas.
- d) la supeditación de la existencia de las empresas a su competitividad externa.

Esas premisas aludidas determinan los factores de empleo y salario de los trabajadores.

El mercado, como el sistema financiero, no es más que un instrumento que puede operar con muy diversas reglas del juego. No es, en sí, la causa de la injusticia. El punto clave, si se pretende cambiar el papel del mercado desde una perspectiva de justicia nacional unida a la productividad, está en la asignación de premisas de funcionamiento del mercado en relación con los elementos del sistema que está en interacción, lo cual es un desafío paradigmático-valoral. Abogar por prescindir simplistamente de los mecanismos del mercado significa regresar a la autoproducción /autoconsumo total de todos los bienes y servicios en todas y cada una de las familias mexicanas.

El sistema acepta el mercado, y se rige bajo los mismos preceptos del liberalismo, excepto en el privilegio que tiene el Estado para corregir las desviaciones sobre todo en lo que se refiere a la formación unilateral de ingresos provenientes de situaciones económicas privilegiadas. Por supuesto que un sistema como el propuesto por la economía social de mercado, requiere de una política consciente de crecimiento económico, estabilidad, y una política que asegure el nivel de empleo en el marco de las posibilidades de acción de la economía de mercado. El inducir continuamente a los empresarios a cumplir con su responsabilidad social y económica, es un aspecto importante. No se trata de discursos "moralistas" sino más bien de mecanismos prácticos a través de políticas públicas para que lo hagan (por ejemplo, desestímulos, no prohibiciones, a las importaciones por medio de aranceles, exención de algunos impuestos por empleos creados, importaciones controladas para incrementar el nivel competitivo de algunas ramas, etc.).

En el aspecto social, el modelo tiende a corregir las deficiencias del liberalismo. Respeto la mecánica salarial del mercado, pero inserta los conceptos de justicia distributiva para asegurar un mínimo de bienestar a todos los miembros de la sociedad. El mecanismo para lograrlo está en el programa social del gobierno, que se vale de la desviación de flujos de la forma más directa posible. La aportación del modelo de economía social de mercado es que incluye políticas de coyuntura de una manera sistemática. Acepta que la economía es una ciencia dinámica tanto en la teoría como en la práctica, y por tanto es importante responder a la problemática de corto, mediano y largo plazo en el mismo objetivo.



1.9 Impulsores de la Globalización.

Los impulsores de la globalización representan las condiciones del mercado que determinan el potencial y la necesidad de competir con una estrategia global. Básicamente se distinguen 5 tipos de impulsores, clasificados por su origen, para de esta forma ayudar a los administradores a identificarlos y manejarlos más fácilmente, estos son:

- A) De Mercado. Dependen de la conducta de los clientes, de la estructura de los canales de distribución y de la naturaleza del marketing en la empresa. Como por ejemplo el crecimiento de canales globales y regionales; movimiento para el desarrollo de una publicidad global; incremento de viajes, lo que crea consumidores globales; organizaciones que se comportan como clientes globales y nivelación de estilos de vida y gustos.
- B) De Costos. Dependen de la economía del negocio, por ejemplo la innovación tecnológica acelerada; el esfuerzo continuo por lograr economías de escala; el surgimiento de países industrializados con capacidad productiva y bajos costos de mano de obra; el costo creciente de desarrollo de producto con respecto a la vida en el mercado.
- C) Gubernamentales. Son determinados por las leyes que dicten los gobiernos de las distintas naciones, así, podríamos hablar de la reducción de barreras arancelarias; la creación de bloques comerciales; la privatización de economías antes dominadas por el estado.
- D) Competitivos. Dependen de los actos de los competidores. Aquí podríamos mencionar el aumento continuo del volumen del comercio mundial; la conversión de más países en campos de batalla competitivos claves; la aparición de nuevos competidores resueltos a volverse globales; aumento de compañías que sé globalizan en vez de mantenerse centradas; el aumento de la formación de alcanzar estrategias.
- E) Otros Impulsores:
 - Las empresas multinacionales:

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

- 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.

- 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 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 subglobal. La comunidad de necesidades se debe medir en ambos niveles: entre países de una misma región y entre regiones.

Medidas de Globalización

- A. 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.
- B. 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.



- C. Marketing transferible: es el grado en que los clientes de distintas partes del mundo aceptan un elemento extranjero.
- D. Países líderes: son aquellos en que ocurren las innovaciones más importantes de productos o procesos.
- E. 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.
- F. Economías globales de escala y extensión: son idénticas por la participación mínima de mercado global necesaria para que sea viable un negocio mundial.
- G. Efectos de experiencia: se mide por la disminución de costos de producción.
- H. Eficiencias de abastecimiento: son las economías porcentuales en gastos para comprar, que resultan de hacer todas las compras centralmente.
- I. 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.
- J. Diferencias de costos entre países: se mide en dos formas: en el costo más alto de desarrollo de productos y el costo más bajo.
- K. 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.

Políticas Comerciales Favorables.

- A) Aranceles: se miden por su monto como porcentaje del precio de venta antes del impuesto.
- B) Subsidio: se mide por su efecto como porcentaje del precio de venta.
- C) Barreras no arancelarias: se miden por la proporción del mercado de un país que está bloqueado por importaciones.
- D) Normas técnicas compatibles: se miden por el porcentaje de costo de un producto típico que esté representado por componentes mundialmente compatibles.
- E) Reglamentación común de Marketing: corresponde a actividades permitidas en todos los países.
- F) Competidores y clientes de propiedad oficial: se pueden medir simplemente por su participación global combinada de mercado.



- G) Impulsores competitivos de la globalización: para medirlos se requiere un sistema eficiente de información sobre la competencia global.
- H) Altas exportaciones e importaciones: se miden por la suma de las exportaciones y las importaciones mundiales como porcentaje del tamaño de mercado mundial.
- I) Competidores globalizados: se miden calculando primero el grado de globalización para cada uno de ellos.
- J) Competidores de distintos continentes: se miden contando el número de continentes de donde proceden los competidores multinacionales.
- K) Medición de las Palancas de la estrategia global: Ayuda hacer tres clases de comparaciones:

1.10 La Administración y su Actitud ante a Globalización.

En la actualidad, existen grandes oportunidades para que las organizaciones puedan penetrar en nuevos mercados, llegar a más y más potenciales compradores de sus productos, y ampliar sus horizontes empresariales. Es cierto que la globalización presenta como contrapartida una fuerte competencia, pero para las empresas que se encuentren preparadas y listas, esto no representará mayores dificultades. En los últimos años la política gubernamental a orientado sus estrategias para la formación de una cultura laboral nueva, acorde con la apertura comercial y de inversiones extranjeras, con miras a implementar un nuevo paradigma ideológico empresarial que conduzca a la modernidad globalizadora con base al apoyo de las empresas multinacionales, tomado como piedra de toque la globalización, fenómeno histórico nuevo. La globalización está compuesta por tres factores interrelacionados. La proximidad, la Ubicación y la Actitud. En conjunto estas tres facetas de la globalización enmarcan una complejidad, hasta ahora inédita, de las relaciones que enfrenta un administrador global.

La proximidad

En primer lugar, como nunca antes, los gerentes están trabajando mucho más cerca de una mayor cantidad y variedad de clientes, competidores, proveedores, y reguladores gubernamentales. Esta proximidad que está en función de un mundo que se está encogiendo o reduciendo, es en parte cuestión de tiempo, pues la actual tecnología de las comunicaciones permite a la gente en todo el mundo compartir la información orar, video, etc., en cuestión de minutos, el aumento de capacidad tecnológica y administrativa de la gente de todo el mundo es otro aspecto de proximidad.

La ubicación

En esto junto con la integración de las operaciones de una organización a través de diversas fronteras internacionales, forman parte de la globalización.



1.10.1 El Administrador Mexicano y la Globalización.

Dentro de este panorama tan complejo, se destacan los fenómenos económicos, políticos y sociales. En lo económico las transformaciones implican la integración de bloques comerciales; el establecimiento de alianzas estratégicas, coinversiones, franquicias, en suma una nueva forma de hacer negocios. En lo político, las fronteras se amplían mediante la firma de acuerdos y el establecimiento de nuevas reglas que impactan y modifican los sistemas legislativos del orbe, el concepto ciudadano cambia, se amplía su significado, pareciera que esta transformación marca el comienzo de una nueva manera de vivir y de aprender al mundo cotidiano. Mientras tanto, otras fronteras se fragmentan en aras de una identidad nacional, de un nuevo gobierno y en consecuencia se gesta una sociedad distinta a la que otrora le precediera, como ocurre en la Actual Comunidad de Estados Independientes. En la sociedad y sus organizaciones se manifiestan formas y contenidos diferentes con una orientación que busca olvidar el pasado e integrarse a lo moderno. los valores tradicionales se relajan e inclusive se pierden, la violencia campea en las calles, la identidad como grupo étnico y racial se vuelve un instrumento quirúrgico que quisiera acabar de tajo con aquellos que no cubren la misma evolución histórica como pueblo y en casos extremos como especie.

La cultura quizás en forma afortunada, todavía se ubica por encima de estos problemas étnicos-raciales, aunque participa como un referente permanente del cambio que sufren las sociedades modernas, las artes en general se dejan llevar y son correlato de estas transformaciones globales. Con este panorama tan disímulo y ante una integración comercial con Canadá y los Estados Unidos de Norteamérica, la pregunta a responder es ¿qué conocimientos y habilidades debe poseer un administrador mexicano?

La Era de la Administración Globalizada

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.



En los ochentas y los noventas la administración ha jugado un papel fundamental en el desarrollo de negocios y de las empresas, se pasa del gerente o del manager al CEO (Chief Executive Officer). La planeación estratégica sufre una metamorfosis transformándose en la gestión estratégica, en un juego dinámico entre planeación e implementación. El proceso productivo cambia de una orientación rígida, cuyas directrices son un mercado nacional amplio, la línea de ensamble, un producto homogéneo, grandes acervos de materiales y productos, sin acumulación de inventarios, con productos diferenciados, con un alto nivel de calidad, donde el ahorro de materiales es la meta máxima y el mercado es una arena de orden global, y quizás en un futuro no muy lejano sea interplanetaria.⁶

A continuación se hace una aproximación en torno al posible futuro del administrador mexicano.

1. 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.
2. Los campos de conocimiento, probablemente comprendan otros idiomas, 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.
3. 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.
4. 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, incorporación de grupos minoritarios a las organizaciones y en consecuencia una nueva cultura organizacional, la cual debe ser canalizada al logro de objetivos colectivos.

1.11 Nuevas Pautas para la Empresa Dentro del Ámbito de la Globalización.

Existen nuevas pautas a las cuales deben ajustarse las empresas del mundo para adecuar a los proceso de globalización e integración. Algunas de las pautas más importantes a seguir para las empresas que pretenden sobrevivir en el actual orden económico son:

- Orientación de la empresa frente a la fuerte competencia interna con los productos importados libremente y otras deberán orientarse a la exportación, y por ende a un esquema más competitivo. Esto implica que los sistemas de operación adquieran una especialización y automatización.

⁶ Agustín Reyes Ponce, Administración Moderna



- Introducir los conceptos de calidad y servicios que las encaminen a la búsqueda incesante de la calidad en todas las actividades que realiza una empresa y competir en un mercado donde sus nuevos clientes buscan unos bienes y servicios que cumplan con los valores que ellos desean, sin importar de donde provengan o donde se han creado.
- Debido al gran avance de la tecnología y su rápida dispersión las compañías deben asociarse hasta con sus propios competidores como forma de mantenerse actualizados.
- Las empresas deben ser más ágiles y eficientes en todos sus procesos ya que los incesantes cambios en la economía mundial provocan desvíos en el comportamiento del mercado.

La Globalización y los procesos y pautas de Integración, está determinada por el concepto de especialización de la producción en aquellos bienes que nos producen ventajas comparativas frente a otros países, esto unido a un proceso de producción eficiente nos permite insertarnos en el mercado internacional vendiendo nuestros productos y comprando otros producidos externamente que son demandados por el mercado interno. La apertura de las fronteras, la regulación de las leyes arancelarias y su internacionalización, han convertido los mercados que antes eran locales en grandes bloques comerciales. Esta apertura pronto va a producir la salida del mercado de todas aquellas empresas que son manejadas de forma ineficiente. Es obvio que las empresas que manejen mejor las altas tecnologías y los más avanzados conocimientos serán las que tendrán la voz cantante ante dichos procesos, ya que la libre competencia entre empresas ahora no es local sino mundial.

Conclusión.

Concluimos que las PYMES son de gran importancia porque ayudan a la economía mexicana dándoles empleo a casi el 72% de la población, actualmente además de contribuir al crecimiento económico, también apoya mucho en la generación de mayor número de empleos y al desarrollo regional y local, así como tienen sus virtudes tienen sus problemas ya que la globalización está afectando mucho porque las PYMES no tienen los recursos necesarios para ser competitivos.

La propuesta es que las PYMES utilicen bien sus estrategias actualmente la globalización es un fenómeno que ha afectado seriamente a miles de empresas debido a que hay mucha competitividad por las empresas transnacionales y PYMES no se encuentra con los suficientes recursos para ser competitivo en el mercado. Tenemos que ver el lado bueno a la globalización no debemos dejar que nos afecte, al contrario debemos de trabajar para tener los recursos necesarios para lograr ser competitivos y de esta manera la globalización no nos afectará.



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

Introducción

Las pymes exportadoras e importadoras argentinas hoy en día tienen un crecimiento ascendente, hay un mayor número de empresas, en especial en Buenos Aires que exportan a diferentes mercados o destinos y producen bienes diversificados. Exportan en especial bienes del sector industrial con mayor valor agregado, poseen variedad de rubros y además esto beneficia a la población por la generación de empleo que ello implica.

Podemos decir también que si las pymes exportadoras actualmente están en una situación favorable, debido también al tipo de cambio alto, quedan aún muchas cosas por hacer en la profundización de medidas que favorezcan a las pymes exportadoras, ya que este tipo de empresas conforman una parte básica e importante dentro de la economía Argentina.

2.2 El caso de las MIPYMES en países subdesarrollados.

Podemos decir también que si las pymes exportadoras actualmente están en una situación favorable, debido también al tipo de cambio alto, quedan aún muchas cosas por hacer en la profundización de medidas que favorezcan a las pymes exportadoras, ya que este tipo de empresas conforman una parte básica e importante dentro de la economía Argentina.

2.2.1 Caso Argentina.

2.2.1.1. Introducción.

Las pymes exportadoras e importadoras argentinas hoy en día tienen un crecimiento ascendente, hay un mayor número de empresas, en especial en Buenos Aires que exportan a diferentes mercados o destinos y producen bienes diversificados. Exportan en especial bienes del sector industrial con mayor valor agregado, poseen variedad de rubros y además esto beneficia a la población por la generación de empleo que ello implica.

2.2.1.2 Principales problemas señalados por las MIPYMES argentinas.

Falta de financiamiento, garantías de crédito para las PYMES, innovación y capacitación hacia la juventud; formalización de mejoras institucionales y el acceso a mercados extranjeros, son algunos de los factores que influyen en el desarrollo de las mismas.

1. Financiamiento/garantías de crédito para las PYME. La selección adversa y el riesgo moral en los mercados crediticios generan restricciones financieras que a su vez limitan las actividades de las PYME. Estas restricciones afectan la capacidad de inversión de las PYME y su

supervivencia durante el ciclo económico. Por consiguiente, un importante número de intervenciones están diseñadas para aliviar restricciones crediticias a fin de proporcionar a las PYME el capital que necesitan para aprovechar su pleno potencial.

2. Capacitación de jóvenes. La falta de formación de la fuerza laboral es una restricción que afecta a las PYME de Argentina. Los proyectos centrados en la capacitación se basan en la idea de que la adquisición de aptitudes incrementa la empleabilidad y el salario de los trabajadores y contribuye a la productividad de la empresa.

No obstante, la información empírica apunta a que las empresas más pequeñas ofrecen menos capacitación formal porque el rendimiento previsto de dichas inversiones es menor.

3. Cadenas de valor, redes y conglomerados productivos: La justificación de las intervenciones de este tipo se sustenta principalmente en la idea de que las empresas individuales pueden beneficiarse de externalidades de aglomeración y coordinación. Estos proyectos tienen por finalidad superar fallas de coordinación que impiden que las PYME capten estas externalidades.
4. Innovación: El apoyo a las políticas de innovación en la economía neoclásica se basa en la idea de que el rendimiento social de la innovación excede el rendimiento privado. Ello reduce el incentivo para innovar y justifica la existencia de políticas que fomenten la innovación.

Desde el punto de vista Schumpeteriano, la innovación es una fuente del progreso económico. El papel de la política pública en la economía Schumpeteriana es facilitar la inversión en la generación de conocimientos y alentar a los empresarios a innovar.

Los instrumentos de política comprenden financiamiento para la ciencia y la investigación (dirigido a la diferenciación de los productos y la innovación en los procesos), así como financiamiento para crear nuevas empresas y convertirse en empresarios.

1. Formalización/clima de negocios/mejoras institucionales: Estos programas tienen por objetivo reducir los costos de transacción, reducir la informalidad y mejorar la reglamentación y las operaciones de mercado. Estas intervenciones abarcan, por ejemplo, políticas con respecto al registro de empresas, el registro de la propiedad y los marcos normativos.
2. Acceso a mercados externos: Los programas que respaldan la promoción de las exportaciones se justifican como intervenciones que corrigen fallas del mercado, como las externalidades de información y ayudan a las PYME a superar obstáculos a la exportación.

2.2.1.3 La calidad en las MIPYMES en Argentina.

En Argentina los fundamentos de su sector industrial lo construyeron las PYMES surgidas de la gran corriente inmigratoria del siglo XIX. Hoy el país cuenta con más de 650.000 MIPYMES, que representan el 99.6% del total de unidades económicas y aportan casi el 70% del empleo, el 50% de las ventas y más del 30% del valor agregado. Desempeño que fue logrado a pesar de que en más de un período de la historia económica del siglo XX las políticas implementadas atentaron contra la industria nacional en general y contra las empresas de menor dimensión en particular.

En el marco de una política macroeconómica orientada a reconstituir el tejido productivo, para asegurar la generación de empleo de calidad, las MIPYME, haciendo gala de esas ventajas comparativas asociadas a la flexibilidad y adaptabilidad a los cambios, han venido mostrando una excelente performance. Debido a su importancia, se han adoptado políticas públicas para promover a las PYME a través de un gran número de organismos de desarrollo. Las organizaciones multilaterales también han brindado un gran respaldo a las PYME de los países en desarrollo.

Asimismo, una vez destacada la crisis internacional, con esas políticas se logró que las pequeñas y medianas empresas argentinas sostuvieran el empleo (el 96% mantuvo o planea mantener a sus trabajadores), continuarán exportando e invirtiendo (más del 12% lo hace) y en general – con las obvias diferencias sectoriales – pudieran pasar la crisis y encarar la recuperación que ya se atisba con su estructura productiva en condiciones.

2.2.1.4. Intervención de las MIPYMES en el mercado de trabajo.

Al analizar la importancia de la legislación laboral como obstáculo, se tiene que en Argentina 12.6% de las pequeñas empresas lo consideran un obstáculo (es el quinto obstáculo en importancia para este grupo de empresas), haciendo que el país lidere el ranking en este aspecto. Mientras, 14.6% de las medianas (tercero en importancia) y 23,1% de las grandes (primero en importancia) respondieron de la misma forma, haciendo que el país ocupe los puestos tercero y cuarto respectivamente. Se destaca que Argentina es el país en el cual hay mayor proporción de pequeñas empresas que identifican a la legislación laboral como obstáculo.

Es decir, como en el caso anterior, no se trata de un de los principales obstáculos para este grupo de firmas, pero en términos relativos tiene una importancia superior en Argentina que la que presenta en otros países. En el caso de empresas medianas y grandes, también se presenta este aspecto como un obstáculo para una porción importante de las empresas, en general teniendo una proporción de empresas superior a la revelada en Brasil o México que así lo consideran.

2.2.1.5. Desempeño productivo en 2007-2008.

Productividad de los factores: trabajo capital

- En 2008 se detuvo la leve tendencia creciente que venía mostrando la productividad laboral de las MIPYME. La caída de la actividad se verificó en una reducción de las cantidades vendidas que superó la contracción de la ocupación lo cual resultó en una disminución de las cantidades vendidas por ocupado del 1,7%.
- En promedio de rotación de cantidades vendidas en relación a los activos totales y no corrientes – como aproximación de la productividad del capital que venía incrementándose de manera considerable entre 2004 y 2007, durante el período 2007/2008 ha presentado una leve caída.
- Durante 2008 sólo el 65% de las MIPYME industriales experimentó una evolución positiva en su nivel de actividad –crecimiento normal o acelerado- cuando durante el año anterior este porcentaje ascendía a casi el 80% de las firmas.
- Las cantidades vendidas de las MIPYME industriales cayeron un 7,4% en 2008 respecto a 2007.
- La caída de la actividad MIPYME también refleja en la reducción de personal: en términos interanuales el empleo se redujo un 5,8% en el último trimestre de 2008.

Principales problemas: costos, caída de ventas e importaciones

- Las principales preocupaciones del empresariado MIPYME industrial continúan siendo las mismas que las manifestadas en 2007: el aumento de los costos directos de producción y, asociado a ello, la disminución de la rentabilidad.
- Entre 2005 y 2007 el marcado crecimiento de la actividad sostenida por la demanda interna y en menor medida externa determinó una gradual reducción en la proporción de pequeñas y medianas industrias que percibía severas amenazas sobre sus ventas locales. Sin embargo, durante 2008 cerca del 37% de las empresas manifestó preocupación frente a las importaciones.
- Sin embargo, avanza la preocupación por la caída de las ventas: el 46% de los empresarios lo señaló como un problema muy relevante, cuando un año antes el porcentaje era del 17%.
- Las importaciones provenientes de China y Brasil son, por lejos, las que más preocupan al empresario PyME local: el 52,5% de los empresarios amenazados manifestó que el principal origen de la amenaza proviene de China mientras para el 30,4% proviene de Brasil.
- Los sectores que cuentan con mayores dificultades para competir con los productos importados son “Textiles, Productos de Cuero y Calzado” y “Prendas de vestir”.

2.2.1.6. El acceso al financiamiento.

Los argumentos que justifican el apoyo a favor de las PYME argentinas a través de políticas y financiamiento se sustentan en la consideración de que las pequeñas y medianas empresas se ven especialmente afectadas por fallas del mercado que impiden que alcancen su potencial de generación de empleo e ingresos. Si este apoyo pudiera solventar dichas fallas, el mercado de las PYME en Argentina funcionaría más eficientemente y ello, a su vez, se traduciría en un mayor bienestar social, ya sea como resultado de una mayor competencia o de una mejor coordinación en los conglomerados productivos y las cadenas de valor.

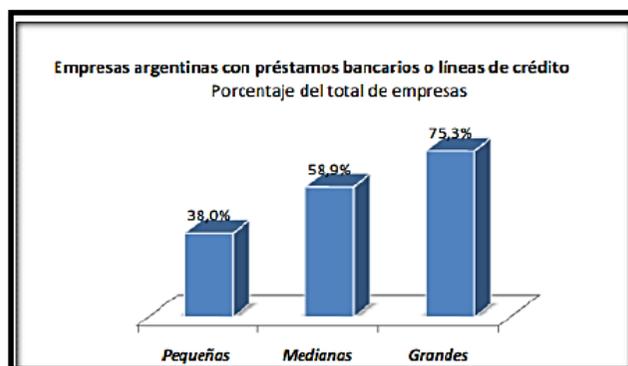


FIGURA 15.
Fuente: IERAL sobre la base de Banco Mundial

Asimismo, el respaldo a la suele sustentarse en la idea de que la pequeña empresa, además de crear más empleos por unidad de inversión por ser más intensiva en el uso de mano de obra, genera empleo sobre todo para las personas menos calificadas y, por ende, para los pobres.

Por último, se considera que las PYME orientadas hacia la exportación y la alta tecnología inciden fuertemente en la creación de empleo y tienen efectos secundarios pronunciados.

2.2.2. Caso Brasil.

2.2.2.1. Introducción.

Hace más de una década el gobierno de Brasil comprendió que en las PyMES estaba la llave hacia la prosperidad. Rápidamente creó un plan nacional estatal de financiamiento, diseñó programas de capacitación y consultoría, de apoyo para que estas obtuvieran la certificación internacional de sus productos y les apoyó para que se encaminaran hacia la modernización y la innovación. Y lo logró. Y los resultados tuvieron un impacto estrepitoso en la economía.

Hoy Brasil es la economía más pujante de América Latina, la sexta mayor del mundo por Producto Interno Bruto (PIB) nominal y la séptima mayor por paridad del poder adquisitivo.

2.2.2.2. Las MIPYMES en Brasil en relación a empresas y empleos.

Las pequeñas y medianas empresas en Brasil desempeñan un importante papel en la mayoría de las economías. Representan cerca del 99% de las empresas y el 67% del empleo (OCDE, 2013).

La creación de empresas en Brasil ha sido especialmente dinámica en la última década (2003-2013), en la que de acuerdo a los datos más recientes publicados por el Departamento Nacional de Registro de Comercios la creación neta de empresas al año fue de 530.816 en promedio, con una participación del 5429% de las microempresas. Este promedio resulta mayor al que se observó en el período 1998-2002 donde la creación neta de empresas promedio anualmente fue 379.415.

Empresa	Definición	No. De Empresas		No. De Empleados		Empleo Medio	Salarios (mill. US \$)
Micro	De a 9 empleados	3.806.769	92%	7.891.950	26 %	2	7.840
Pyme	De 10 a 99 empleados	292.828	7%	6.729.570		23	19.860
Grande	Más de 100 empleados	24.746	1%	15.967.435		645	102.959

FIGURA 16.

Fuente IBGE, Cadastro Central de Empresas, 2000. Disponible en: www.ibge.gov.br

Generan empleo e ingresos para aproximadamente el 50% de la fuerza laboral formal del sector manufacturero, así como la mayor parte de los nuevos empleos y el crecimiento de las ventas de la región. Una institución que lleva a cabo estudios periódicos sobre diversas cuestiones relevantes para las Mipymes es el SEBRAE nacional. Resulta relevante la existencia de encuestas coyunturales nacionales periódicas realizadas junto con la Fundacao Getúlio Vargas (IBRE), tanto en el sector industrial (trimestral, 666 empresas), como en comercio (bimestral, 2.410 empresas) y servicios (bimestral, 2.410 empresas).

Existe también una encuesta cuatrimestral para el sector agropecuario y otros estudios no periódicos de carácter temático. Uno de los principales objetivos de Brasil Emprendedor es promover, a través de los financiamientos concedidos, la generación y mantenimiento de empleos en todo el país, así como mejorar, por medio del entrenamiento que coordina SEBRAE, la capacitación del micro emprendedor. De fuera del país, tanto la CEPAL como el BID han realizado trabajos sobre el sector Mipyme en el Brasil. La CEPAL publicó en el año 2002 el libro "Pequeñas y Medianas Empresas Industriales en América Latina y el Caribe" (Pérez y Stumpo, editores) y dos de sus capítulos versan exclusivamente sobre la situación y política de la Pyme industrial en Brasil, y sobre su evolución durante la década de los años 90. Finalmente el estudio de Llorens, ha realizado para el BID el año 1999 presenta una amplia compilación estadística sobre la Mipyme Brasileña.



2.2.2.3 Productividad y Retribución.

Entre las medidas adoptadas por el programa Brasil Emprendedor destacan la institución del Estatuto de las Micro y Pequeñas Empresas. La propuesta del nuevo Estatuto de Microempresa y de la Empresa de Pequeño tamaño fue estructurada para englobar un mayor número de empresas de pequeño tamaño. El gobierno federal aprobó el SIMPLES –Sistema Integral de Pago de Impuestos y Contribuciones de los Micro y Pequeños negocios (Ley 9.317 de 05/1996). Es un mono tributo que tiene por principal característica el establecer un régimen tributario diferenciado e integrado para los micro negocios y para las empresas pequeñas. Además, el establecimiento del SIMPLES era un esfuerzo para reducir los costos relacionados con la burocracia, dado que todos los impuestos y contribuciones existentes tendrían una única forma de pago.

Para efectos del SIMPLES, son consideradas microempresas aquellas con renta brutal anual igual o inferior a R\$ 120 mil. Para las empresas pequeñas el límite superior establecido era de R\$ 720 mil, llegando a ser en la actualidad de R\$1,2 millón. Con relación a las propuestas previstas en el Estatuto de los Micro y Pequeños Negocios de 1994, el SIMPLES, puede ser considerado en algunos aspectos menos favorable para los micro y pequeños negocios, principalmente porque redujo el grado de inclusión e impulso algunos límites. El Estatuto, además del carácter “más universal”, es más flexible, sobre todo porque no se resumió al área tributaria.

La segunda mención se hace en el último capítulo “Políticas Específicas”, dedicado a políticas de apoyo a las pequeñas y medianas empresas. De acuerdo con la base del documento, el objetivo de ese artículo es “crear las condiciones necesarias para que las pequeñas empresas logren un papel en la generación de oportunidades de trabajo, en la descentralización geográfica de la actividad económica y en la expansión de las exportaciones”. Las áreas principales para el programa son: financiamiento, tratamiento tributario, capacitación tecnológica gerencial compras gubernamentales.

Una de las instituciones más importantes de apoyo a las MIPYMES es el SEBRAE, que tiene la finalidad exclusiva de apoyar a este segmento de empresas. Como ya fue mencionado, el principal objetivo de SEBRAE es ejercer la planeación, coordinación y orientación de programas de actividades de apoyo a las MIPYMES. Los programas de apoyo mantenidos por el SEBRAE, reciben atención especial de diversas instituciones de financiamiento. Como ejemplos pueden ser citados los convenios con los bancos, como el Banco de Brasil, con la intención de mantener líneas de crédito para las MIPYMES vía el MIPEM-OURO. Se destaca también el convenio con el BNDES que ofrece financiamientos para la realización de proyectos orientados a las pequeñas empresas. Tanto el rendimiento como la productividad van estrechamente ligados. A mejor rendimiento, más productividad y, por ende, la suma de ambos conceptos implicará, necesariamente, mayor nivel de competitividad.



Si bien esta ecuación define el escenario ideal, queda aún por desvelar algunas incógnitas relacionadas con la forma de ligar rendimiento o salarios con productividad. ¿Resulta esto eficiente? ¿Es el paso lógico que deben de dar nuestras organizaciones para ser competitivas? ¿Esta vinculación del salario con la productividad es un premio o un castigo? Muchas preguntas están suspendidas en un ambiente, enrarecido tras los comentarios de la canciller alemana, Ángela Merkel, asegurando que el camino que debería seguir España para salir de la crisis, tiene entre sus etapas la vinculación de los salarios a la productividad.

A caldear el ambiente han venido también las declaraciones primero del ministro de trabajo Valeriano Gómez, a favor de esta propuesta-orden-ruego-sugerencia, augurando lustros de moderación salarial y después las de los representantes de los principales sindicatos, contrarios, por lógica, a este planteamiento frente a la vinculación convencional de salarios e inflación. Esta flexibilidad retributiva que implica la vinculación de trabajo y productividad es seguramente uno de los pilares básicos para mantener los equilibrios de una economía tan maltrecha como la española. La Administración Pública tampoco escapa a esta nueva perspectiva. De hecho, el Estatuto Básico de los Empleados Públicos (EBEP) ya contempla ligar los salarios de los empleados públicos a la productividad, aunque esta medida no se ha generalizado aún. Lo cierto es que, algunos departamentos de la Administración como la Tesorería General de la Seguridad Social o la Agencia Tributaria, incluyen criterios de productividad en los salarios de sus empleados públicos, y, curiosamente, son éstos los que mejor funcionan.

Finalmente, es importante destacar que este sistema ayuda a compartir objetivos comunes de desempeño, haciendo universales en las organizaciones una metodología común. Por lo tanto, si es bueno o malo, ligar salario a productividad, ya lo veremos. Por el momento, parece que es la senda que recorreremos en los próximos años. Por lo que, puesto que todo apunta a que así será, habrá que contribuir entre todos a que los modelos de medición que se implanten en las organizaciones sean lo más justos posible.

2.2.2.4 Apertura de mercados extranjeros.

Existen 8 zonas francas en Brasil pero solamente la zona franca de Manaus ha logrado atraer inversiones extranjeras obteniendo un verdadero desarrollo económico. Para la importación de una gran variedad de productos se debe solicitar una licencia SECEX (Secretariado del Comercio Exterior), que es el único organismo habilitado para emitir esta licencia. Válida 60 días a partir de la fecha de expedición de las mercancías (en ocasiones, a partir de la fecha de la solicitud de la licencia). Este período no se puede prolongar y es a menudo insuficiente. Hace falta entonces hacer una nueva solicitud. Para el sector textil, la normatividad es todavía más estricta: la licencia se entrega solamente si el pago es realizado en los 30 días que siguen a la fecha de B/L (los importadores tienen que probar que han efectivamente pagado dentro de los 30 días).



Todas las importaciones deben estar acompañadas de al menos 2 copias de la factura comercial y del B/L. en caso de no conformidad con las exigencias legales del país, La Aduana tiene el derecho de aplicar fuertes multas, yendo hasta el 100% de los aranceles normales. Se aconseja en todos los casos de trabajar con un muy buen agente aduanal brasileño que será el único informado en buen tiempo de la normatividad aduanera. Es necesario referirse a las numerosas reglas sanitarias antes de llevar a cabo cada importación. Sectores para los cuales un desacuerdo ha sido registrado ante la OMC. Gasolina, dumping agrícola, cítricos, industria pesada, patentes (con los Estados Unidos); construcción aeronáutica (con Canadá); café, aves, azúcar, industria pesada (con la Unión Europea). Brasil es muy a menudo atacado por sus restricciones para las importaciones y hace por su parte reclamaciones por las subvenciones agrícolas en los países de la OCDE.⁷

2.2.2.5. Tecnología de innovación en la PYME industrial.

Las empresas que realizan investigación y desarrollo en México son escasas pero se enfrentan a la demanda de bienes de mayor calidad e inocuidad, bajo normativas que son exigidas por los mercados globales (Del Valle, 2006). El escenario y la gran importancia de la PyME en la economía mexicana, motivan la necesidad de diseñar ayudas públicas dirigidas a incentivar la inversión en innovación, como es el Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Fondo PyME), que concentra los esfuerzos del gobierno mexicano para apoyar a este tipo de empresas. Adicionalmente al Fondo, existen mecanismos de ayuda en otras Secretarías de Estado a los que pudieran acudir las Pymes, como son los apoyos a las actividades agropecuarias, o bien los programas diseñados para acudir a mercados internacionales. Asimismo, las entidades federativas cuentan con recursos adicionales para este tipo de empresas.⁸

La tendencia de los gobiernos es a usarla en ese sentido, pero ¿la ayuda pública es un mecanismo que impulse la innovación? Estudios realizados por Czarnitzki y Kraft (2004) muestran que las empresas que pretenden competir en nuevos mercados tienen una inversión mayor en innovación que el resto de empresas, percibiéndola como un factor importante para esa competencia, hecho que explicaría el comportamiento diferente entre las empresas que acuden a las ayudas públicas. Otros estudios muestran que los factores que están asociados con la necesidad de subvenciones son el tamaño de las empresas, el sector, las aptitudes, el grado de internacionalización de la empresa y las estrategias de sus ejecutivos (Naidu y Rao, 1993 y Wilkinson y Brouthers, 2000)⁹. Otros autores como Klette, Møen y Griliches(2000) y Aerts,Czarnitzki y Fier (2006), utilizan técnicas econométricas para explicar relaciones entre las ayudas públicas y el gasto en I+D empresarial, encontrando correlación entre los conceptos, pero no la dirección de causalidad, tal y como apuntan Pereiras y Huergo (2006).

⁷ OCDE, 2002; Ayyagari et al., 2003; Guaipatín, 2003

⁸ Cavusgil y Yeoh, 1994

⁹ La búsqueda de la estabilidad y la lucha contra los desafíos de la inserción internacional". Madrid, España. 10p.



2.2.3. Caso Chile.

2.2.3.1. Introducción

Durante los últimos años ha existido un interesante debate en Chile respecto a la necesidad de apoyar el desarrollo de las PYME. En la última campaña presidencial y recientemente en la discusión de qué hacer con los recursos originados por el alto precio del cobre, no son pocos los analistas que han propuesto incrementar los recursos para el fomento de este segmento de empresas. Sin embargo, la mayoría de estas propuestas se basan en una serie de creencias sobre el desempeño de las PYME y los problemas que éstas enfrentan. Salvo algunos trabajos, como el de Benavente *et al.* (2005) y Cabrera *et al.* (2002), existen pocos estudios empíricos que validen o rechacen estas creencias.

Este tipo de debates no sólo se ha generado en Chile, sino también en otros países en desarrollo. El proceso de globalización de las últimas décadas ha suscitado una interesante discusión en torno a sus efectos en el desempeño de las empresas más pequeñas. Por una parte, se argumenta que las empresas de menor tamaño relativo son afectadas negativamente por la mayor globalización debido a su posición desventajosa para enfrentar la creciente competencia en los mercados locales, y más aún en países en desarrollo que presentan variados problemas en el funcionamiento y profundidad de sus mercados de capitales. La UNCTAD (2004) por ejemplo plantea que: “La liberalización comercial incrementa la capacidad de las empresas transnacionales para penetrar mercados externos y poco desarrollados, y hace aún más difícil que las PYME sobrevivan o mantengan su posición en el mercado local y, si corresponde, en el mercado global”.

2.2.3.2. Participación de las MIPYMES en la economía chilena.

Para Chile la fuente de información respecto del sector Mipyme cerca del 90% de las empresas chilenas son microempresas, las cuales generan el 38% de la ocupación del país. Es interesante el contraste con las grandes empresas que representando apenas el 1% del universo de empresas, generan casi tanto empleo como las microempresas y venden casi 30 veces más que éstas.

2.2.3.3. Importancia de las MIPYMES en el mercado de trabajo.

Las Micro y Pequeñas empresas cumplen un rol fundamental, pues con su aporte ya sea produciendo y ofertando bienes y servicios, demandando y comprando productos, constituyen un eslabón determinante en el encadenamiento de la actividad económica y la generación de empleo.

- Las MIPYMES pueden ser una fuente importante de empleo. Entregan el 80% del empleo, según Chile-Emprende.
- Entrega el 70% de los ingresos de los hogares chilenos.
- Aportan el 18% Ventas Totales del país (PIB).

- Es el inicio de nuevos negocios, desarrollando el emprendimiento del país.
- Es una forma para la superación de la pobreza.
- Las MIPYMES representan una fuente importante de innovación.

2.2.3.4. Distribución de las empresas en Chile.

En el caso de las PYMES industriales (que representan alrededor del 13% del total de las PYMES en términos de número de empresas) el análisis de la evolución de las principales variables a lo largo de la década de los ochenta y de buena parte de los noventa muestra una fuerte relación con el desempeño de la macroeconomía y del mercado interno. En un contexto de estancamiento o de bajo crecimiento de la demanda agregada el desempeño de las unidades pequeñas ha sido negativo y claramente inferior al que mostraron las empresas grandes y medianas.

Solo una vez que la tendencia al crecimiento del producto interno bruto se ha consolidado desde fines de los ochenta y comienzos de los noventa, también las pequeñas empresas han mostrado resultados claramente positivos. Esta situación está confirmada por el desempeño exportador de estas empresas que es muy pobre y no presenta signos de mejora a lo largo de la última década. Así como en la mayoría de los países de la región, también en Chile existen diferentes definiciones de pequeñas y medianas empresas (PYME).

Hasta 1993 el Ministerio de Economía definió a las pequeñas empresas como aquellas unidades productivas cuyas ventas netas anuales varían entre 2.400 y 25.000 Unidades de Fomento¹-UF- (entre 72.000 y 750.000 dólares) mientras que se consideraba medianas empresas aquellas cuyas ventas se colocaran entre 25.001 y 50.000 UF (entre 750.000 y 1.500.000 dólares). Por encima de ese límite se colocaban a las grandes empresas y por debajo de las 2.400 UF a las microempresas. A partir de 1994 de ventas de las medianas empresas fue aumentado a 100.000 UF (alrededor de 3 millones de dólares), y esa es la clasificación que utiliza en la actualidad el Ministerio de Economía. Por el contrario el Instituto Nacional de Estadística, en su Encuesta Industrial Anual (ENIA) utiliza como criterio la cantidad de trabajadores ocupados y considera como pequeñas empresas a aquellas que ocupan entre 10 y 49 personas y como medianas a las que ocupan de 50 a 199 trabajadores.

Finalmente el Ministerio de Planificación y Cooperación (MIDEPLAN) también utiliza la cantidad de ocupados para clasificar a las empresas; sin embargo define como microempresa a aquellas unidades productivas que ocupan entre 1 y 4 personas, pequeñas empresas a las que ocupan entre 5 y 49 personas, medianas empresas a las que emplean entre 50 y 199 personas y grandes empresas a las que superan ese número.

Esta situación en la cual coexisten definiciones diferentes hace que sea muy difícil comparar las informaciones que provienen de las distintas fuentes mencionadas. En el caso del Ministerio de Economía además no es posible comparar la información anterior a 1994 con los datos posteriores (dado que ha sido modificada la clasificación).

En el Cuadro se resume la información relativa al número de empresas según la clasificación del Ministerio de Economía y la información proporcionada por la Corporación de Fomento de la Producción (CORFO) que, a su vez, utiliza datos del Sistema de Impuestos Internos (SII). Como se puede observar a partir de 1994 el cambio en la clasificación de las medianas y grandes empresas produce una alteración en la serie relativa a esas dos categorías de unidades económicas, que nos obliga a considerar por separado dos intervalos temporales de cuatro años cada uno.

NUMERO DE EMPRESAS								
	SERIE 1				SERIE 2			
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Micro	364 110	372 311	387 016	400 529	404 599	408 371	423 319	432 431
Pequeña	52 473	59 249	65 611	69 489	71 984	75 570	77 798	78 805
Mediana	4 598	5 327	5 797	6 147	9 649	10 260	10 721	10 870
PYME	57 071	64 576	71 408	75 636	81 633	85 830	88 519	89 675
Grande	5 160	6 087	6 838	7 314	4 054	4 388	4 670	4 814
TOTAL	42 6341	44 2974	46 5262	48 3479	49 0286	49 8589	51 6508	52 6920

FIGURA 17.

FUENTE: CORFO, sobre la base de información del S.I.I

Nota: los datos de la SERIE 1 no son comparables con los de las SERIE 2

NUMERO DE EMPRESAS (En porcentaje)								
	SERIE 1				SERIE 2			
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Micro	85.4	84.0	83.2	82.8	82.5	81.9	82.0	82.1
Pequeña	12.3	13.4	14.1	14.4	14.7	15.2	15.1	15.0
Mediana	1.1	1.2	1.2	1.3	2.0	2.1	2.1	2.1
PYME	13.4	14.6	15.3	15.6	16.7	17.2	17.1	17.0
Grande	1,2	1,4	1,5	1,5	0,8	0,9	0,9	0,9
TOTAL	100,0							

Grafico No. 4

Fuente: CORFO, sobre la base de información del S.I.I

Nota: los datos de la SERIE 1 no son comparables con los de la SERIE 2

FIGURA 18.

FUENTE: CORFO, sobre la base de información del S.I.I

Nota: los datos de la SERIE 1 no son comparables con los de las SERIE 2

2.2.3.5. La dinámica de las empresas en Chile.

A diferencia de la mayoría de los países de la región, Chile cuenta, desde hace casi una década, con una política explícita de apoyo y fomento de las PYME. Esta política ha sido formulada e implementada en el nuevo marco desregulatorio y de abandono de las políticas de oferta directa por parte del Estado, que ha caracterizado el país (en etapas con características diferentes) ya desde mediados de los años setenta. En efecto, las características generales de los instrumentos utilizados han estado asociadas a una lógica de corrección de fallas de mercado, horizontalidad de las intervenciones y subsidio a la demanda.

A través de instrumentos de este tipo se buscaba:

- Garantizar la existencia de criterios de acción homogéneos en todo el país.
- Limitar la discrecionalidad de los funcionarios estatales, tanto a nivel central como regional.
- Asegurar la transparencia en el uso de los recursos públicos.
- Orientar los recursos disponibles hacia aquel ámbito de acción que se consideran más importantes.
- Reducir los requerimientos profesionales de la institución gestora de los instrumentos.
- Sondar el nivel de desarrollo, el grado de interés y la capacidad de respuestas de aquellos mercados de los que no se posee conocimiento directo y específico¹⁰.
- Conseguir un cierto nivel de cofinanciamiento privado en las acciones de fomento.

Hasta 1994, es decir en los primeros años de aplicación del programa de apoyo a las PYME, la CORFO mantuvo una modalidad de operación directa de los instrumentos de acción. A partir de ese año se redefinió la estrategia de acción y la CORFO concentró sus actividades de fomento de las PYME en el nivel más estratégico (“tercer piso”), favoreciendo la creación de una red de agentes articuladores (públicos y privados) “cuya función básica es precisamente diseñar programas de fomento para el desarrollo de las empresas, articulando los clientes (las empresas) con los proveedores de servicios de apoyo (consultores), a través de los instrumentos disponibles”.

Uno de los elementos que ha empujado sensiblemente hacia esta modificación ha sido la imposibilidad de ampliar la cobertura de los instrumentos utilizados sin un incremento notable de los costos de administración de las políticas. Por el contrario el proceso de reorganización de la estructura pública de fomento llevó a una reducción de los funcionarios en CORFO de 601 en 1994 a 464 en 1995 y en Sercotec de 315 en 1993 a 198 en 1995.

¹⁰ Dini M., Katz J., 1997



Además varias funciones administrativas de la CORFO y SERCOTEC fueron descentralizadas ampliando las atribuciones de los directores regionales. La modificación del esquema de funcionamiento, con la introducción de una red de agentes privados en el “segundo piso” ha sido indudablemente muy importante para incrementar la cobertura de los instrumentos (dadas las mencionadas restricciones a la ampliación de la "oferta" directa pública) y ha probablemente contribuido a aumentar la aceptación de la política de apoyo a las PYME entre los empresarios.

2.2.3.6. Importancia de la tecnología en las MIPYMES.

El principal instrumento utilizado para impulsar el desarrollo tecnológico de las empresas es el Fondo Nacional de Desarrollo Tecnológico y Productivo (FONTEC). El FONTEC es un fondo (creado en 1991) que puede ser utilizado por todas las empresas (por lo tanto no exclusivamente por PYME) y está destinado a promover, orientar, financiar y subvencionar la ejecución de proyectos de investigación y desarrollo tecnológico, de adquisición de infraestructura tecnológica y, general, de fomento de todas las etapas de desarrollo de un producto tecnológico.

Este fondo opera a través cinco líneas de financiamiento:

- Innovación tecnológica. Se trata de proyectos de innovación tecnológica que pueden consistir en investigación y desarrollo de tecnologías de productos, de procesos, de servicios, incluyendo modelos, prototipos y pruebas piloto de introducción al mercado. El financiamiento otorgado por el FONTEC en este caso consiste en una subvención que no puede superar el 50% del costo total del proyecto.
- Infraestructura tecnológica. Esta línea incluye las inversiones en infraestructura física, instalaciones, equipamiento científico y tecnológico, así como entrenamiento técnico de los recursos humanos asociados al proyecto de infraestructura, que cumplan funciones de apoyo a los procesos productivos y al desarrollo tecnológico de las empresas. En este caso el FONTEC otorga una subvención máxima de un 20% ó un 30% del costo total del proyecto, dependiendo si es en presentación individual o asociativa.
- Transferencia asociativa. En este caso se subvencionan proyectos en los cuales participan cinco o más empresas de un mismo sector o sectores afines. En general se trata de la programación y realización de misiones tecnológicas al extranjero, para las cuales el FONTEC otorga una subvención máxima de un 45% del costo total con un tope de 100.000 dólares.
- Entidades y centros de transferencia. También esta línea se refiere a procesos asociativo que, en este caso, están destinados a la creación de entidades cuyo objetivo es la prospección, desarrollo, difusión, transferencia y adecuación de tecnologías en las empresas a fin de contribuir a su modernización (Centros de Transferencia Tecnológica).



2.2.3.7. Medios de organizaciones para la PYME.

El sistema de planeamiento de la empresa, mejor conocido como ERP por sus siglas en inglés "Enterprise Resource Planning – ERP". es un sistema estructurado que busca satisfacer la demanda de soluciones de gestión empresarial, basado en el concepto de una solución completa que permita a las empresas unificar las diferentes áreas de productividad de la misma.

En la actualidad, la implantación de sistema de gestión, que sirve de soporte para la realización de una administración eficiente, ha adquirido un auge significativo en el mercado empresarial, ya que las empresas buscan maximizar sus beneficios, minimizando sus costos y es utilidad de estos sistemas (ERP), brindar el soporte necesario para alcanzar los objetivos deseados.

2.2.4 Caso España.

2.2.4.1. Introducción.

España como nombre protocolario es un país soberano, miembro de la Unión Europea, constituido en Estado social y democrático de derecho y cuya forma de gobierno es la monarquía democrática parlamentaria. Su territorio está organizado en 17 comunidades autónomas y dos ciudades autónomas. Su capital es la villa de Madrid.

Es un país transcontinental que se encuentra situado tanto en Europa occidental como en el norte de África. En Europa ocupa la mayor parte de la península ibérica, conocida como España peninsular, y el archipiélago de las islas Baleares (en el mar Mediterráneo occidental); en África se hallan las ciudades de Ceuta (en la península Tingitana) y Melilla (en el cabo de Tres Forcaz), las islas Canarias (en el océano Atlántico nororiental), las islas Chafarinas (mar Mediterráneo), el peñón de Vélez de la Gomera (mar Mediterráneo), las islas Alhucemas (golfo de las islas Alhucemas), y la isla de Albarán (mar de Albarán). El municipio de Llívia, en los Pirineos, constituye un enclave rodeado totalmente por territorio francés. Completa el conjunto de territorios una serie de islas e islotes frente a las propias costas peninsulares. Tiene una extensión de 504 645 km², siendo el cuarto país más extenso del continente, tras Rusia, Ucrania y Francia. Con una altitud media de 650 metros es uno de los países más montañosos de Europa. Su población es de 47 190 493 habitantes, según datos del padrón municipal de 2011.

Pyme española: Características y sectores.

El tejido empresarial español está básicamente constituido por micro, pequeñas y medianas empresas (PYME). Conocer sus características y los sectores en los que están implantadas nos puede ayudar a comprender la realidad económica de España. Según la UE se consideran Pymes las empresas que ocupan a menos de 250 personas y que tienen un volumen de negocio anual inferior a 50 millones de euros o un balance general anual que no exceda de 43 millones de euros.



Las Pymes constituyen los 99,88% del censo de empresas, excluidos los secretos de agricultura y pesca. El porcentaje de Pymes que no tienen ningún asalariado asciende al 53,9%. El 96% de las empresas tienen un volumen de ingresos anuales inferior a 2 millones de euros. Según el último Directorio Central de Empresas (DIRCE) publicado por el Instituto Nacional de Estadística, a 1 de enero del año 2010 había en España 3.283.495 Pymes (empresas comprendidas entre 0 y 249 asalariados). Esto supone el 99,88% de las 3.287.374 empresas que conforman el total del censo, excluida la agricultura y la pesca. Desde 1999, el crecimiento total de empresas se ha elevado a 692.488, lo que supone un incremento acumulado del 26,7% en el periodo 1999-2009. En el año 2009, las Pyme se han visto afectadas por la crisis por lo que se ha producido una destrucción de 81.269 empresas, lo que supone una reducción del -2,7%.

La ratio por habitantes se sitúa en 7,0 Pyme por cada 100 habitantes; 14,2 por cada 100 activos y 17,8 por cada 100 ocupados. Por cada Km² hay 6,6 empresas y por cada 100.000 euros del PIB, 0,3 (año 2009, a precios de mercado, precios corrientes). De acuerdo con los datos de *Eurostat* correspondientes a 2008, el porcentaje de Pyme frente al total de empresas era mayor en España (78%), que la media de la Unión Europea (67,4%). Así mismo, las Pymes ocupan un porcentaje mayor del total de trabajadores y, porcentualmente, contribuyen en mayor medida que en la Unión Europea al valor añadido total. El valor añadido por persona ocupada y la productividad están por debajo de la media de la UE-27, siendo éste uno de los principales problemas que tienen las Pyme españolas.

Un elevado porcentaje de las nuevas empresas creadas se enmarca en actividades del comercio al por menor, servicios de comidas y bebidas y construcción de edificios, aunque este último ha disminuido con respecto a 2008 un 13,18%. En su conjunto el sector de la construcción, el más dinámico de estos últimos años, reduce el número de empresas creadas en torno al 15,75% respecto al 2008.

Las Pyme: sectores de actividad y tamaño.

La mayoría de las Pymes ejercen la actividad en el sector servicios seguido del de comercio. En el primero, la mayor concentración se encuentra principalmente en los servicios de comidas y bebidas y en el transporte terrestre. Un mayor nivel de desglose de la Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CNAE-2009) muestra que, a fecha 1 de enero de 2010, la mayor concentración sectorial de las Pymes se produce en establecimientos de bebidas, seguido de la construcción de edificios y del comercio al por menor en establecimientos especializados. En torno al 8,1% de las empresas se encuentra en el sector de la hostelería. El tamaño de las empresas es apreciablemente distinto según los sectores económicos.

La distribución es del 55,5% y el 24,7 respectivamente. Por otra parte, la mayor proporción de empresas pequeñas se sitúa en los sectores de “resto de servicios” y comercio.

Las Pymes y el empleo.

El desglose sectorial de los indicadores que relacionan número de empresas con número de ocupados, muestra que el tamaño medio de las empresas englobadas en el sector denominado resto de servicios es claramente el superior, ya que hay 9,3 empresas por cada 100 ocupados frente a las 4,2 del comercio, las 2,7 de la construcción y las 1,2 de la industria.

En la distribución por número de asalariados, el mayor peso porcentual lo soportan las empresas sin asalariados, que suponen el 53,9% del total de empresas. Sin embargo, la evolución de este tipo de empresa, dentro del conjunto, es descendente, ya que desde el 1 de enero de 1995 al 1 de enero de 2010, han pasado de representar el 57,6% al mencionado 53,9%, situándonos en valores similares a los de 2000 y 2001. Este flujo, que en un principio beneficiaba el incremento de las empresas pequeñas (10 a 49 asalariados, sufre en 2009 un retroceso situándose en un 4,16%. Este transvase de las pequeñas empresas a las empresas sin asalariados constituye un retroceso en la convergencia con el tamaño medio de las Pymes de la Unión Europea. En definitiva, el tejido empresarial español, junto con el de Grecia, Italia y Portugal, sigue estando constituido por pequeñas unidades de producción en mayor medida que en el resto de los países de la EU27.

De acuerdo con las últimas estadísticas *Eurostat*, referidas a 2008, existen diferencias considerables en la contribución de las microempresas en el empleo, variando entre el 14,8% de Eslovaquia y el 57,9% de Grecia. España se sitúa dentro de este intervalo en un 37,7%. Esta horquilla es más amplia que la que se observa tanto para las pequeñas como para las medianas empresas, en las que la contribución al empleo total es sensiblemente más homogénea. De este modo, comparando los tres países, para las pequeñas empresas, la horquilla oscila entre el 26,5% de Lituania y el 11,8% de Grecia, situándose España en el 14,8%. Con respecto a las medianas, la horquilla se delimita entre el 26,5% de Lituania y el 15,4% de Reino Unido. En España se sitúa en el 14,8%.

Las Pymes: Volumen de ingresos y formas jurídicas.

En cuanto al **volumen de ingresos de las Pymes**, según datos del DIRCE a 1 de enero de 2010, el 96,9% de las empresas se concentraban en el tramo de menos de 2 millones de euros. Un 2,3% ingresaron entre 2 y 10 millones. Las que tuvieron ingresos comprendidos entre 10 y 50 millones representaron el 0,7%, y sólo el 0,03% ingresaron más de 50 millones de euros en el último año. Por último, la condición jurídica de persona física es la forma predominante en la constitución de una pequeña y mediana empresa. La sociedad limitada aparece en segundo lugar, la comunidad de bienes en tercero y la sociedad anónima en cuarto lugar. Esta última forma jurídica está perdiendo protagonismo en favor de la sociedad limitada y la comunidad de bienes y es previsible que este trasvase se siga produciendo por la mayor idoneidad de la sociedad limitada para la constitución de una empresa de pequeña dimensión.



La forma jurídica de **Sociedad Limitada Nueva Empresa (SLNE)**, ha supuesto que empresas que se constituían bajo la condición jurídica de persona física, principalmente trabajadores autónomos, opten por esta forma jurídica que acorta los plazos de constitución y permite la separación del patrimonio personal del empresarial.

2.2.4.2. Los problemas que enfrentan las PYMES.

España es actualmente la décimo segunda potencia económica mundial, pero ha llegado a ser la octava, e incluso la séptima según el PIB nominal, aunque en la actualidad es la tercera economía con mayor decrecimiento en el mundo. La economía española es una de las más abiertas de la eurozona y una de las economías con más internacionalización en sus productos financieros, servicios, etc.

En la actualidad, la tercerización de la economía y de la sociedad española queda clara tanto en el producto interior bruto (contribución en 2005: un 67%) como en la tasa de empleo por sectores (65%). Los ingresos obtenidos por el turismo permiten equilibrar la balanza de pagos. Desde que España ingresó como miembro de pleno derecho en la Unión Europea las políticas económicas han evolucionado en función de esta gran organización supranacional (PAC, IFOP).

Desde el final de la crisis de principios de los años 90 del pasado siglo, la economía española tuvo más de una década expansiva de crecimiento sostenido. Sin embargo, desde 2008 la economía española viene sufriendo decrecimiento dando paso a un largo período de recesión (2008-2012).

Para 2012, al igual que otras seis economías europeas, el gobierno de España prevé una contracción del PIB, así, la evolución de la economía en este período viene marcada por la fuerte disminución del gasto de las Administraciones Públicas y el decrecimiento del consumo privado, arrastrado por la reducción del empleo y de las rentas salariales y la inversión. No obstante, la fuerte reducción del mercado interno, en conexión a otros factores, ha producido a su vez un aumento de las exportaciones así como la mejora paulatina de la productividad.

Los problemas de las PYME españolas

- **Acceso al financiamiento**

Constituye uno de los problemas más complejos que las PYME tienen que enfrentar. En efecto el diagnóstico que realizó el gobierno señalaba la presencia de fuertes segmentaciones y discriminaciones de escala en los mercados de productos y factores que determinan, entre otras cosas, un acceso desigual a los recursos financieros. Por esta razón el Programa introdujo un conjunto de instrumentos que apuntan a reducir las desventajas que tienen que enfrentar las PYME en el mercado del crédito.

- **Morosidad (privada y pública)**

España como país debe a todos cuantos han comprado su deuda pública (los compradores pueden ser nacionales o extranjeros, entidades privadas financieras, particulares e incluso otros Estados) e igualmente debe a las entidades financieras que le han conferido préstamos o a los países de los que haya recibido importes en virtud de cualquier convenio y que hayan de ser reintegrados. Por otro lado, el Estado como miembro de la Unión Europea (UE) recibe dinero y a su vez aporta fondos a la misma, si bien, recibe más que aporta. Pero ello no obsta a que las ayudas provenientes de la UE que no hayan sido debidamente justificadas y certificadas haya que reintegrarlas.

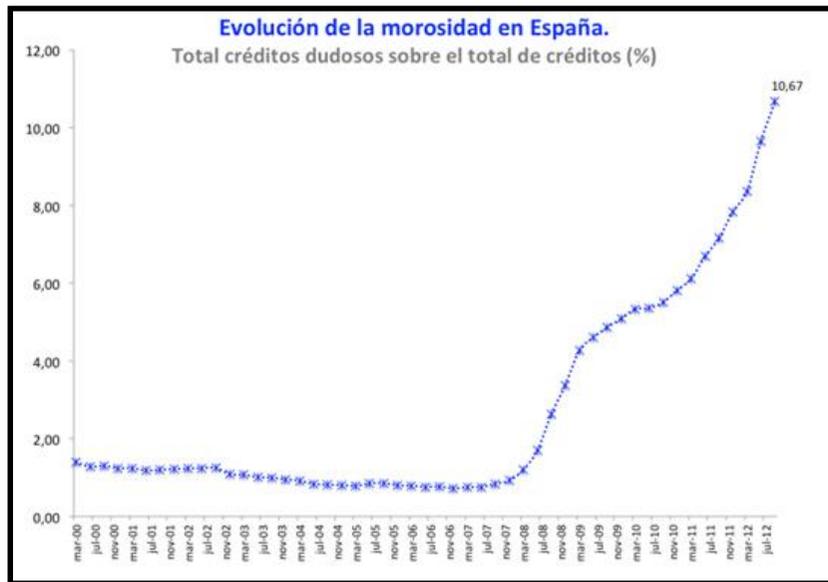


FIGURA 19.
FUENTE: Elaboración propia a partir de datos del Banco de España.

En diciembre de 2007, la morosidad en España no alcanzaba ni siquiera el 1% del total de los créditos concedidos. A partir de marzo de 2008, comienza la escalada que ha llevado a que la morosidad se multiplique por 10 en solo 5 años. ¿A quién corresponde esa morosidad? Las intensas semanas de atención mediática sobre los desahucios podrían llevar a la errónea conclusión de que la morosidad en el sistema financiero español se corresponde con la deuda de las familias. En cambio, a pesar de que el crédito en España se distribuye casi a partes iguales entre empresas (52%) y hogares (48%), la morosidad actual se debe mayoritariamente a la empresa, con casi 81 de cada 100 euros de dudoso cobro.

- Baja inversión en la capacitación de sus empleados.
- La gestión y falta de asociación.
- Informalidad en los empleos (previsión, contratos, etc.).
- No tienen estructura organizada.
- Son proveedores de empresas más grandes.

2.2.4.3. La situación de las exportaciones.

Más allá de las medidas y orientaciones comunes entre los países de la Unión Europea, el gobierno español promueve el desarrollo de una estrategia nacional de transformación productiva, cuyas metas se apoyan en incentivos para promover la inserción internacional de las empresas locales, propiciando el cambio productivo y el crecimiento. Además de la internacionalización de las empresas, otras dos orientaciones estratégicas relevantes para España son la innovación y la promoción de exportaciones; en efecto el apoyo a las actividades en el exterior de las firmas se incorpora en estas dos áreas. Se busca aumentar la productividad y cantidad de los productos exportados que ya participan en el mercado internacional, y mejora la calidad y estabilidad de los productos y servicios españoles en el exterior.

Dentro de las políticas llevadas adelante se hace hincapié en aquellas que promueven la imagen del país y el afianzamiento de la (marca país). De hecho, se espera que las actividades de promoción logren:

1. Mejorar el posicionamiento en los mercados externos promoviendo la imagen de los productos “Made in Spain”.
2. Incrementar el compromiso internacional de las empresas con orientación externa.
3. Fomentar una mayor regularidad en las operaciones de dichas empresas.

El estímulo a las inversiones estratégicas en distintos mercados, principalmente en infraestructura para la innovación y en capital humano, son otros de los focos del gobierno, así como también el fomento de la capacitación en temas relacionados al comercio exterior, el fortalecimiento de los vínculos entre empresas y el fomento a la creación de redes. Al igual que sucede para la mayoría de los países analizados, entre los instrumentos relevantes para la implementación de las políticas se encuentran: incentivos fiscales; subsidios; amplio espectro de programas específicos; servicios de financiamiento y seguros a la exportación; apoyo en la organización de eventos internacionales, entre otros. Por su parte, el país Vasco constituye una de las principales comunidades autónomas exportadoras, que sigue los lineamientos estratégicos españoles pero tiene algunas iniciativas regionales. La Sociedad para la Promoción y Reconversión Industrial (SPRI) posee cuatro ejes de actuación que reflejan los intereses de esta comunidad:

- A. Internacionalizar
- B. Innovar
- C. Emprender
- D. Crecer



La instalación de la empresa Vasca en el exterior es también fomentada por el programa de internacionalización (PROINTER), dependiente del Departamento de Industria, Comercio y Turismo del gobierno Vasco. Este programa facilita la promoción de exportaciones (dirigido exclusivamente a PYMES) y la instalación de las empresas en el exterior (beneficio accesible para cualquier empresa Vasca). También existe un organismo dirigido específicamente a apoyar la creación y el desarrollo de empresas innovadoras: el Centro Europeo de Empresas e Innovación de Bizkaia (BEAZ).

2.2.4.4. Apoyo para las MIPYMES.

Para CEPYME es prioritario apoyar a las empresas en su proceso de internacionalización y, como organización más representativa de las pequeñas y medianas empresas y de los autónomos de nuestro país, tiene como uno de sus principales objetivos el apoyo a las empresas y autónomos en su salida al exterior.

Para cumplir este objetivo CEPYME realiza las siguientes actividades:

- Delegaciones Internacionales
- Jornadas
- Relaciones Institucionales
- Actividad

CEPYME fomenta y defiende la iniciativa privada y el sistema de economía de mercado. La internacionalización no es una opción para las empresas sino una condición fundamental que refuerza su crecimiento y rentabilidad, apoya su viabilidad a largo plazo y asegura su supervivencia en tiempos de crisis y estancamiento del mercado nacional.

- Actúa en defensa de los intereses de la pequeña y mediana empresa y de los empresarios autónomos, para conseguir un entorno favorable a la iniciativa privada y al desarrollo de las actividades empresariales de menor dimensión.
- Mantiene una relación permanente con las Administraciones Públicas y con el resto de los agentes sociales y otros organismos e instituciones nacionales e internacionales ante los que representa y defiende a las pymes y a los empresarios autónomos españoles.
- Elabora a través de los departamentos y grupos de trabajo en los que está estructurada diversas propuestas e iniciativas en defensa de los intereses de los empresarios de menor dimensión.
- Participa en representación de las pymes y los empresarios autónomos en las Comisiones y grupos de trabajo de CEOE, en los que se analizan las propuestas empresariales en diversas áreas de actuación.



Todo lo antes mencionado también se aplica a las PyMEs que se dedican a exportar, ya que el hecho de que estas empresas exporten no cambia su entorno general, solo cambia su entorno en los procesos productivos, ya que se exigen ciertas normas para la exportación de mercancías, como lo es la calidad, pero, en cuestión de características generales, ventajas y desventajas, son aplicables a todo tipo de empresa. Teniendo en cuenta los inconvenientes antes mencionados, desde el punto de vista empresarial, las estrategias fundamentales de política económica para el fortalecimiento de las MIPYMES pueden ser las siguientes:

- La investigación en capacitación empresarial, para elevar la calidad tanto de gestión del propio empresario y en la preparación de cuadros de personal.
- El establecimiento de canales permanentes de información tecnológica, comercial y financiera necesario para competir en condiciones de igualdad.
- La instrumentación de acciones conjuntas de deben emprender en tres áreas distintas: la política, asociación financiera, cooperativas de crédito, de garantía mutua u otro tipo.
- Tener un enfoque más amplio para la adquisición de competitividad tecnológica.
- Mejorar redes que aumenten la eficiencia colectiva mediante vinculaciones verticales y la colaboración horizontal.
- Exportar de manera más activa los nuevos nichos de mercado en industrias intensivas y en tecnología.
- Ampliar los mercados de exportación y fortalecer la internacionalización mediante la transferencia de tecnología de proyectos conjuntos.

2.2.5. Caso China.

Introducción.

China hoy la segunda economía del mundo, está llamada a ser la gran protagonista del comercio mundial en la presente década. Con un crecimiento ininterrumpido de su PBI en los últimos años a tasas del 10 por ciento anual, el gigante oriental se ha convertido en un mercado que demanda de manera incansable alimentos para su creciente población, maquinarias para apuntalar su desarrollo industrial, servicios para consolidar su inserción en la Organización Mundial del Comercio (OMC).

Las pymes privadas han sido el motor del crecimiento chino y la mayor fuente de creación de empleos en años recientes, pero han tenido dificultades para obtener préstamos porque los bancos prefieren ofrecer fondos a las grandes firmas respaldadas por el gobierno, que son consideradas de escaso riesgo crediticio. Los bancos chinos extendieron 7.73 billones de yuanes en nuevos préstamos (1.1 billones de dólares) en los siete primeros meses del año, o más de un 25 por ciento del producto interno bruto (PIB) del país.

2.2.5.1. Desarrollo de las MIPYMES en China

Los últimos treinta años de reformas y apertura económica han permitido a China mantener una trayectoria brillante de desarrollo sostenido y rápido. Este éxito ha llegado a calificarse como el milagro de la economía china por el mundo occidental (Wu, 2004). Existe un amplio consenso entre los economistas en cuanto a que este éxito económico se encuentra directamente vinculado a la adopción paulatina del sistema de mercado.

El origen de la política de reforma y la apertura se sitúa en el año 1978 y más concretamente en la tercera sesión plenaria de la XI Reunión del Comité Central del Partido Comunista de China. Con anterioridad, dentro de la lógica de planificación central socialista, la actividad empresarial privada era prácticamente inexistente. A partir de la Revolución Cultural (1966-1976), la empresa y la propiedad privada quedaron prohibidas por ley. Esta realidad que impedía la actividad de la PYME cambiaría con el devenir de las reformas. En el año 1979, el gobierno chino estableció 4 Zonas Económicas Especiales (ZEE) en cuatro ciudades costeras: Shenzhen (junto a Hong Kong), Zhuhai (junto a Macao), Shantou y Xiamen. En las ZEE comenzó a aplicarse una regulación excepcional que ofrece privilegios y facilidades para las inversiones extranjeras, así como una mayor autonomía económica. En 1983 el Estado puso en marcha el sistema de contrato de responsabilidad propia de las familias rurales en la producción en virtud del cual se abrió paso a la aparición de muchas pequeñas empresas familiares en las zonas rurales.

El despegue económico chino se basó en su inicio en las pequeñas empresas rurales en función de un sistema de responsabilidad familiar. La reforma de la agricultura implicó la cesión de parcelas a las familias de campesinos para su explotación. Los agricultores debían asumir un determinado volumen de ventas al Estado en función de ciertos mecanismos contractuales, pero el excedente de producción podía ser vendido en el mercado. Este modelo agrícola con un sistema dual de precios permitió un crecimiento rápido de la producción agraria. El ahorro derivado de la actividad de estas empresas rurales fue utilizado por algunas para comenzar a producir para la exportación productos de consumo de bajo valor añadido, de modo que el ahorro derivado del crecimiento agrario sirvió para financiar la expansión de las industrias de bienes de consumo. Algunas de estas empresas rurales darían un paso adelante, transformándose en Pymes de más envergadura que irían desarrollando encadenamientos productivos con las grandes empresas externas que empezaban a invertir en China (Wu, 2004).

El 2 de enero de 1992, el presidente Deng Xiaoping planteó oficialmente la política de construir y desarrollar la economía socialista basada en el mercado, lo que estimularía decididamente el desarrollo de las PYME en China. Con anterioridad, a pesar de la existencia de un emergente sector de Pymes, no existía una normativa legal para regular su actividad, ni para ayudar y promover su desarrollo.

Por el contrario, las PYME antes de ese momento no disfrutaban de una situación normalizada que les asegurara su absoluta legalidad bajo las leyes de la antigua China. El desarrollo de las PYME en China en el marco del proceso de reforma ha tenido dos etapas especialmente destacadas. En primer lugar, al inicio de la apertura, al principio de los años ochenta, cuando el Estado impulsó la economía basada en el mercado, se prestó mucha atención a la actividad empresarial privada, favoreciendo la aparición de muchas PYME. El segundo momento se sitúa justo después de la crisis financiera asiática de 1997. China superó la crisis sin muchos daños¹¹, pero a pesar de ello el dinamismo del mercado era muy débil y la economía china no parecía tener suficiente energía para continuar con el crecimiento acelerado¹². En esta situación, el Estado se enfrentó a dos tareas muy importantes: la reforma de las empresas públicas y el estímulo de la PYME. Dado que la reforma del sector público empresarial resultaba especialmente problemática, se prestó especial atención al desarrollo de las PYME a través del apoyo a su dinamización y a la mejora de las condiciones del entorno empresarial.

Así pues, las PYME están asumiendo un papel creciente en la economía china, su participación en las cadenas de producción como proveedores de grandes empresas tiende a aumentar gradualmente y su contribución resulta muy importante para elevar las oportunidades de trabajo y mantener la estabilidad social. Para analizar la situación de las PYME en China es necesario tener en cuenta la normativa para la definición de la PYME, que se encuentra recogida en la Ley para las PYME de la República Popular de China de 1 de enero de 2003 y en la Normativa para la definición de las PYME que fue formulada por la Comisión Estatal Económica y de Comercio, la Comisión Estatal de Planificación, el Ministerio de Finanzas y la Oficina Nacional de Estadística.

La PYME se define en China según el número de empleados, el valor de los ingresos y el capital de la empresa, teniéndose en cuenta las especificidades de los diferentes sectores. Estas definiciones de PYME resultan mucho más amplias que las establecidas comúnmente a nivel internacional. Ello parece ajustarse a la gran dimensión de la economía china, en la actualidad la segunda economía mundial, estando llamada a convertirse en la primera a lo largo del s. XXI, adelantando a EE.UU. No obstante, podría haber también consideraciones políticas. Este umbral definitorio de la PYME más alto que en la mayor parte de las economías, conlleva que el tamaño del sector de la PYME (en porcentaje del total de empresas, aportación al PIB y al empleo total) se sitúe a la luz de las estadísticas disponibles a niveles comparables a los de las economías occidentales (por ejemplo, EE.UU. y UE). Según la estadística de la Oficina Nacional de Estadística de China, a final de septiembre de 2009, el número de PYME inscritas en el registro comercial en China es 10.231.000 empresas, lo que supone el 99% del total de empresas.

11. Bustelo, 2002

12. Qiu, 2000

La aportación de las PYME al PIB se sitúa en torno al 60% del PIB, representando más del 50% de todos los impuestos del estado y el 80% del empleo urbano. Las PYME representaban el 99% del total de las empresas y ofrecían el 75% de las oportunidades de trabajo urbano¹³. (Centro de investigación de las PYME, 2002).

Sector	Tamaño de empresa	Número de empleados	Volumen de negocios (en miles)	Total del balance (en miles de)
Industria	Mediana	300 – 2000	30000 – 300000	40000 – 400000
	Pequeña	< 300	< 30000	< 40000
Construcción	Mediana	600 – 3000	30000 – 300000	40000 – 400000
	Pequeña	< 600	< 30000	< 40000
Comercio minorista	Mediana	100 – 500	10000 – 150000	
	Pequeña	< 100	< 10000	
Comercio mayorista	Mediana	500 – 3000	30000 – 300000	
	Pequeña	< 500	< 30000	
Transporte	Mediana	500 – 3000	30000 – 300000	
	Pequeña	< 500	< 30000	
Correos y comunicaciones	Mediana	400 – 1000	30000 – 300000	
	Pequeña	< 400	< 30000	
Hotel y restaurantes	Mediana	400 – 800	30000 – 150000	
	Pequeña	< 400	< 30000	

* 1.000 yuanes = 100 euros

FIGURA 20.
FUENTE: Normativa para al definición de las PYME (2010).

2.2.5.2. China puede superar a la India.

China como superpotencia emergente.

Las perspectivas de China como superpotencia eventual o probable, son objeto de frecuentes análisis y de debates.

Geoffrey Murray (destacado columnista en el sitio China.org.cn, y además consultor en la "Asociación del Pueblo Chino para la Amistad con Países Extranjeros" -Chinese People's Association for Friendship with Foreign Countries-, y también profesor de escritura e interpretación en CFAU) en su obra: "China, the next superpower" ("China, la próxima superpotencia"), expresa que « China emerge sin problemas, y será una de las superpotencias relevantes del siglo XXI » (Citación original: « China is steadily emerging as a superpower for the next century »), dado su desarrollo económico, político, y militar, apoyado por la importancia de su población y la gran fuerza de su antigua civilización. David L. Shambaugh desarrolla una tesis similar en su libro "Greater China: the next superpower?" publicado por 'Oxford University Press', y donde pone en destaque la importancia de China en el mundo (incluida su diáspora), así como la pujanza de su economía y de su cultura, y también la trascendencia que ha adquirido su política en las relaciones internacionales contemporáneas.

13. Centro de investigación de las PYME, 2002.



Los puntos fuertes de China son numerosos: Su economía tiene desde hace bastante tiempo, uno de los crecimientos anuales más grandes del mundo. Y por otra parte, es también el país más poblado del planeta (con más de 1300 millones de habitantes) y el tercero más grande en superficie. También dicha nación tiene las fuerzas armadas más importante del mundo (al menos en cuanto a número de integrantes), y dispone de armas nucleares. Además China es uno de los miembros permanentes del Consejo de Seguridad de las NNUU, lo que refuerza su influencia diplomática en el mundo. Por cierto, todas estas y varias otras, son credenciales suficientes para pensar que China será uno de los grandes en el siglo XXI.

China, fortalezas y debilidades.

China hasta no hace tanto, era la tercera potencia económica mundial, pero actualmente ocupa la segunda posición, habiendo desplazado así a Japón (que ahora ocupa el tercer puesto). Y según el Banco mundial, entre el año 2020 y el año 2030 China bien podría ser la primera potencia económica del planeta (superando así a Estados Unidos).

Igualmente y desde el año 2003, China es también una potencia espacial, y en ese campo incluso ya logró enviar a un hombre al espacio exterior (habiendo hecho 14 circunvalaciones a nuestro planeta en su viaje inicial). Y por otra parte, China ya se integró a numerosas organizaciones internacionales de las que estaba excluido, como por ejemplo la Organización Mundial de Comercio -OMC- (desde el 1 de enero de 2002) y la Organización de Cooperación de Shanghai. Más allá de su pujante potencial demográfico, económico, político, y militar, China indiscutiblemente también se apoya en su cultura, rica, antigua, y extendida por buena parte del Sudeste Asiático (su zona natural de influencia). Indiscutiblemente China tiene cinco mil años de interesante y trascendente historia, y el chino-mandarín es hoy día la lengua más hablada en el mundo, ya que dicha comunidad lingüística tiene más de mil millones de hablantes. Sin embargo, China también presenta cierto número de importantes debilidades, que le podrían retrasar en su ambición de constituirse en la potencia hegemónica por excelencia.

En efecto, el país ciertamente presenta importantes riesgos de explosión social, ligados particularmente a las notorias desigualdades entre las regiones costeras y las ciudades importantes, frente a las zonas rurales campesinas mucho más relegadas. Y a pesar de lo que afirman o de lo que desearían los dirigentes chinos, los ochocientos millones de agricultores que cuenta el país, no dejan otra opción que considerar a China como un país en vías de desarrollo. Las tensiones que nacen de esta situación, sin duda son de difícil manejo, y están exacerbadas por las desigualdades sociales, así como también por los bolsones de corrupción que fundamentalmente afectan al funcionariado, y a una parte del sistema político. Por otra parte, el país es por el momento bastante dependiente del exterior, tanto en relación a sus exportaciones, como en lo referido a sus importaciones (especialmente en cuanto a tecnología y a patentes).



En fin, los aprovisionamientos energéticos y de alimentos que el país imprescindiblemente necesita, y las repercusiones sobre el medio ambiente derivadas del acelerado crecimiento de esa nación asiática, por cierto son también fuente de problemas.

2.2.5.3. Intervención de otros países en China.

La transición de China del socialismo a una economía de mercado socialista a menudo ha sido comparada con economías en Europa Oriental que están tratando por una transición similar. El desempeño de China ha sido alabado por evadir los mayores impactos y la inflación que asediaron al Bloque del Este. Las economías del Bloque del Este vieron declives del 13 al 65% en el PIB al principio de las reformas, mientras el crecimiento chino ha estado muy fuerte desde el inicio. China también logró evadir la hiperinflación de 200 a 1.000% que experimentó Europa Oriental. Este éxito es atribuido al acercamiento gradual y descentralizado del gobierno chino, que permitió a las instituciones del mercado desarrollarse, al punto de poder reemplazar la planificación estatal. Esto contrasta con el estilo "big bang" de Europa Oriental, donde el sector estatal fue rápidamente privatizado con acciones para los empleados, pero retuvo mucho de la ineficiente gerencia inicial. Otros factores pensaron considerar que las diferencias son la urbanización más grande de las economías de la CEI y las diferencias en el estado social y otras instituciones. Otro argumento es que, en las economías europeas orientales, el cambio político es a veces visto como que ha hecho imposible las reformas gradualistas, así que los impactos y la inflación fueron inevitables.

El crecimiento económico de China ha sido comparado con otros países en desarrollo, como Brasil, México, Argentina e India. El crecimiento del PIB en China aventaja a todos los países en desarrollo, donde solamente India acercándose a la experiencia de China luego de 1990. Los expertos creen que los altos niveles de inversión, especialmente los incrementos en el capital por trabajador invertido, ha contribuido con el desempeño económico superior de China.

La economía relativamente libre de China, con menos intervención y regulación gubernamental, es citada por los estudiosos como un factor importante en el mejor desempeño de China comparada con otros países en desarrollo.

China ha dado un paso clave para acelerar el proceso de apertura y reforma iniciado hace tres décadas. Los líderes del país asiático han concluido el Tercer Pleno del 18º Comité Central del Partido Comunista Chino con el compromiso de impulsar el papel de la iniciativa privada en la economía, aunque mantendrán la preponderancia del Estado.

Pekín profundizará las reformas económicas para garantizar que el mercado juega un papel "decisivo" en la asignación de recursos, pero "conservará el papel dominante de la propiedad pública", señala el comunicado hecho público tras la clausura de la reunión, según recoge la agencia oficial Xinhua.



También ha dejado claro que no habrá reformas políticas de estilo occidental. Desde que el país asiático decidió implementar la llamada 'economía de mercado socialista' en 1993, el papel del mercado ha sido definido a menudo como "básico". La diferencia entre "decisivo" y "básico" está cargada de significado. Pekín no ha dado, de momento, detalles de en qué se traduce el primer término, pero el periódico en inglés China Daily ha publicado hoy que el Gobierno abrirá las empresas estatales a mayor participación del sector privado, que podrá tomar en ellas hasta un 10% o un 15% del capital. El diario asegura que los "planes específicos de la reforma de las empresas públicas serán diseñados después del Tercer Pleno".

2.2.5.4. Financiamiento de las PYMES.

El total de nuevos préstamos para las empresas pequeñas y medianas (PYMES) de China crecieron más rápido que los destinados a las compañías grandes, puesto que las medidas del gobierno para permitir el acceso al financiamiento han comenzado a tener efecto, según un funcionario del banco central de China.

Las PYMES en el país recibieron nuevos préstamos que totalizaron 1,12 billones de yuanes (164.700 millones de dólares USA) en el primer trimestre del año, 22,9 por ciento más anualmente, dijo el vicegobernador del Banco Popular de China (PBOC en inglés) banco central- Du Jinfu, en el Foro de Finanzas de MIPYMES China-Reino Unido que se inauguró en Beijing.

EL financiamiento ha sido por mucho tiempo un cuello de botella en el desarrollo de las MIPYMES en China pues los bancos prefieren prestar dinero a las grandes empresas, en particular a las empresas estatales con buena reputación.

China ha tomado medidas para ayudar a las MIPYMES a obtener financiamiento, como adoptar una razón de requisito de reservas diferenciada para las Cooperativas de Crédito Rural, principal entidad de crédito de las MIPYMES y alentar la innovación en la emisión de bonos de las MIPYMES.

2.2.6 Caso Corea.

2.2.6.1. Desarrollo de las MIPYMES Coreanas

Las políticas económicas de un país son fundamentales para el desarrollo de las MIPYMES. El reporte de competitividad global en su edición 2013-2014 coloca a la República de Corea en la posición número 33 de 148 con un puntaje de 4.7 de 7 en su eficiencia de mercado. Este indicador menciona también que la República de Corea tiene una calificación de 5 para el número de procedimientos para empezar un negocio, y 7 para el número de días en que se empieza un negocio.¹⁴

¹⁴ Reporte de Competitividad Global edición 2013-2014



Sector	PYME		Pequeñas Empresas	Micro Empresa
	Nº de trabajadores	Capital o ventas	Nº de trabajadores	
Fabricación	Menos de 300	Capital menor a ₺ 8,000,000,000	Menos de 50	Menos de 10
Minería, Construcción y Transporte	Menos de 300	Capital menor a ₺ 3,000,000,000	Menos de 50	Menos de 10
Publicación, Información y Comunicación, administrativos y de apoyo Actividades de Servicios , actividades de trabajo social de la salud humana y , científicas y técnicas profesionales	Menos de 300	Ventas menores a ₺ 30,000,000,000	Menos de 10	Menos de 5
Agricultura , silvicultura y pesca , energía eléctrica, gas , vapor y comercio al por mayor y al por menor , de alojamiento y de servicio de comidas , actividades financieras y de seguros , Artes , entretenimiento y recreación	Menos de 200	Ventas menores a ₺ 20,000,000,000	Menos de 10	Menos de 5
Actividades de saneamiento, gestión de residuos y descontaminación , Educación , por un valor de reparación y otros servicios	Menos de 100	Ventas menores a ₺ 10,000,000,000		
Actividades inmobiliarias y de alquiler	Menos de 50	Ventas menores a ₺ 5,000,000,000		

FIGURA 21.

FUENTE: SMBA entidad dedicada a apoyar a las MIPYMES puedan crecer a nivel mundial.

A partir de 2011, hay 3, 232,000 pymes, y el número de empleados que contratan es 12, 627,000. En cuanto al número, las PYME representan el 99,9 % de las empresas y ocupan el 86,9% del empleo total.

En comparación con el año anterior, el número de empresas aumentó en 109.302 y el número de empleados lo hizo por 364.211¹⁵

	2008	2009	2010	2011
Número de empresas en total	3.046.958	3.069.400	3.125.457	3.234.687
Pymes	3.044.169	3.066.484	3.122.332	3.231.634
Relación de	(99,9)	(99,9)	(99,9)	(99,9)
Número de trabajadores total	13.070.424	13.398.497	14.135.234	14.534.230
PYME	11.467.713	11.751.022	12.262.535	12.626.746
Ratio	(87,7)	(87,7)	(86,8)	(86,9)

FIGURA 22

FUENTE: SMBA entidad dedicada a apoyar a las MIPYMES puedan crecer a nivel mundial.

Las empresas de las industrias mayoristas y minoristas comprenden la porción más grande de las PYME (27,8 %), seguido por las industrias de hospedaje y alimentación (20,2%), la industria del transporte (10,9 %) y la industria manufacturera (10,5 %). En cuanto al número de empleados, los tres grupos de industrias de fabricación, al por mayor y al por menor, y el alojamiento y la comida constituyen el 56,9 %. La industria manufacturera tiene la mayoría (22,5 %), seguido por las industrias al por mayor y al por menor (20,2%), y el alojamiento y la industria de alimentos (14,3 %).

En términos de escala, las pequeñas empresas ocupan 96,0 % (3.106.000) de las pymes y sus empleados comprenden el 57,4% (8.350.000) del número total de empleados que trabajan para las PYME. Empresas medianas y sus empleados tienen un 3,9 % (125.000) y el 29,4 % (4.277 millones). Contribución de las PYME para el Desarrollo Económico. Para comparar las PYME con grandes empresas en términos de su contribución al desarrollo económico , en los años 1960 y 1970 , las grandes empresas fueron responsables de más de la mitad de los aumentos en el empleo , la producción y el valor añadido debido a una política de hacer crecer la química y pesada industrias centradas en las grandes corporaciones .

15 Página web de la SMBA

A partir de la década de 1980, sin embargo, las pymes ampliaron su proporción de contribución al empleo al 81,9 % ya que el gobierno ha reforzado su política de apoyo a las PYME. En la década de 1990, la capacidad de empleo de las PYME eran más o menos debilitado debido a la crisis financiera de 1997, pero las PYME superó a las grandes corporaciones, por primera vez en su contribución a la producción y el valor agregado. En la década de 2000, las PYME tenía el 95,4% de la proporción de la contribución al empleo, que mostró que los que jugaron un papel central para aumentar el empleo. Su ratio de contribución en la producción y el valor agregado fueron, respectivamente, 45,8 % y 45,1 %, que también muestra la importancia de las PYME para la economía. Sobre la base de las empresas con cinco o más empleados, la cantidad de aumento o disminución es que para el periodo indicado. La proporción de la contribución es el porcentaje de la cantidad de aumento o disminución de las PYME (o grandes corporaciones) que el importe total del aumento o disminución¹⁶

2.2.6.2. Tratados de Libre Comercio en apoyo a las MIPYMES

La Administración de la Pequeña y Mediana Empresa (SMBA) y de la Pequeña y Mediana Empresa Corporation anunciaron que lanzaron el " TLC Guía para las PYME " para ayudar a las PYME a utilizar los TLC. Recientemente, las condiciones del comercio internacional están cambiando rápidamente: por ejemplo, RECP y TPP, o las negociaciones del TLC con China y otros países. Pero la realidad es que nuestras pymes tienen problemas para tomar ventaja de los TLC debido a las complejas y difíciles reglas de origen del TLC, y su falta de información y de expertos. Para mejorar esta situación, el gobierno y las instituciones relacionadas han publicado manuales, guías y libros de casos sobre la utilización de TLC. Pero, en muchos casos, hasta el momento, se fueron a la información práctica necesaria para las PYME, y contenían el contenido un poco demasiado difícil para los usuarios reales de las PYME.

2.2.6.3. Logros del Tratado de Libre Comercio

El reporte de competitividad global menciona que las exportaciones de la República de Corea representan el 56.8 del PIB y ocupa el número 37 en el conteo en esta categoría.¹⁷ La Administración de Empresas Pequeñas y Medianas (SMBA) celebró el " 2013 FTA Utilización Competencia" de la Asociación de Comercio Internacional de Corea el 10 de octubre junto con el Ministerio de Comercio, Industria y Energía, la Asociación de Comercio Internacional de Corea y la Federación Coreana de la Pequeña y mediana Empresa .

2.2.7 Caso Japón

Japón, es un país insular del este. Situado en el océano Pacífico, tiene al oeste el mar del Japón, China, Corea del Norte, Corea del Sur y Rusia, al norte el mar de Ojotsk y al sur el mar de China Oriental y Taiwán. Los caracteres que

¹⁶ Oficina Nacional de Estadísticas de la República de Corea

¹⁷ Reporte de Competitividad Global edición 2013-2014

componen el nombre de Japón significan «el origen del sol», motivo por el que el país también es conocido como la Tierra del Sol Naciente.

Japón es un archipiélago de 6852 islas. El Área del Gran Tokio en la isla de Honshū, dentro de la cual está la ciudad de Tokio, capital *de facto* de la nación, es la mayor área metropolitana del mundo con sus más de treinta millones de residentes.

Área:	377,873 km ²
Capital:	Tokio
Idioma:	Japonés
Población:	127.3 millones
Religiones principales:	Shintoísmo y Budismo
Bandera:	Hinomaru
Himno:	Kimigayo
Jefe de Estado :	Emperador: Símbolo del Estado y de la unidad del pueblo
Sistema de Gobierno:	Monarquía Parlamentaria Constitucional
Legislatura:	Dieta Nacional (parlamento bicameral) - Cámara de Representantes - Cámara de Consejeros
Poder ejecutivo:	Gabinete organizado por el Primer Ministro
Primer Ministro:	Shinzo Abe
Alfabetismo:	99%

FIGURA 23.

FUENTE: Página web de la Embajada de Japón en México (<http://www.mx.emb-japan.go.jp/sp/japon/info-general.htm>)

2.2.7.1. Desarrollo de las MIPYMES Japonesas

Japón se ha distinguido por ser un país donde el trabajo es el emblema del éxito empresarial, sin embargo, el modelo japonés para constituir una empresa descansa también en otros ejes.

A principios de la década pasada, la Secretaría de Economía decidió promover más activamente la consultoría de negocios para las empresas nacientes. Con esto en mente, un grupo de consultores se dio a la tarea de viajar buscando los mejores modelos para asesorar a las Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes) del país. En su búsqueda, Mauricio Rodríguez, fundador y director de la consultoría Lajapyme, dio con una metodología japonesa que implica un trabajo de cerca con los empresarios para desarrollar modelos integrales de negocio, los cuales no sólo están enfocados en la rentabilidad sino también en el desarrollo personal del empresario y del equipo de trabajo. "La clave de esta metodología es el contenido humano, los procesos en una empresa naciente deben ser sencillos e integrados para obtener buenos resultados y, en general, bienestar personal", explica en entrevista Mauricio Rodríguez. En México,



La JAPYME ha trabajado con más de 3,000 empresas, sobre todo del sector construcción, turístico y restaurantero. La consultoría ha sido elegida por el sector gubernamental como un auxiliar para apoyar a las empresas beneficiadas por programas públicos.

De manera breve, la metodología busca tres objetivos esenciales: identificar los mayores problemas de la empresa, proponer alternativas y dar seguimiento a la manera en que se resuelven los problemas. Estos objetivos se logran con la utilización de conceptos clave: es ahí donde se aplican las lecciones que los consultores aprendieron en oriente, las cuales son muy sencillas y están basadas en los ejes de la disciplina, manejo del dinero y la valoración del conocimiento, toma nota:

1. Más, no necesariamente es mejor. Cuando un empresario empieza a ganar más dinero quiere expandir la planta laborar, comprar maquinaria y crecer aceleradamente, este puede no ser siempre el camino a una consolidación empresarial exitosa, la empresa debe tener su propio ritmo de adaptación a los cambios y crecimiento.
2. Posponer las recompensas. Si bien no todo es buscar un crecimiento acelerado, hay que tener prudencia con el manejo del dinero, una parte de las ganancias deben estar destinadas a la reinversión mientras que otra parte debe destinarse a un fondo para contingencias.
3. El ahorro es esencial. No sólo se trata de tener prudencia con los recursos de la empresa, un punto importante que la metodología de Lajapyme ha rescatado es la previsión por el futuro del personal, por eso es necesario que las empresas contemplen planes de retiro que den tranquilidad a los empleados.
4. Combate la falta de foco. Hay una diferencia entre ser disciplinado y concentrarse, existen empresas muy disciplinadas en sus gastos y manejo de recursos pero les falta enfoque en su negocio, es aquí donde la valoración del conocimiento juega un papel importante, ya que las empresas de oriente siempre buscan asesoría de los más experimentados.

"Las empresas japonesas buscan su nicho y se ponen como objetivo ser las mejores en ese rubro, aunque sean pequeñas, eso se logra en parte con disciplina, la clave de muchas empresas japonesas es tener una tolerancia cero al incumplimiento".¹⁸

¹⁸ Reportaje de Periódico CNN en Línea (<http://www.cnnexpansion.com/emprendedores/2011/11/15/4-lecciones-japonesas-de-emprendimiento>)



2.2.7.2. Programas y Políticas de apoyo para las MIPYMES Japonesas

La Banca, los seguros, bienes raíces, venta al por menor, el transporte y las telecomunicaciones son las principales industrias. Tiene una gran capacidad industrial y es el hogar de algunos de los mayores, mejores y más avanzados tecnológicamente productores de vehículos de motor, equipos electrónicos, las máquinas y las herramientas, el acero y los metales no ferrosos, barcos, productos químicos, textiles y alimentos procesados. La construcción ha sido durante mucho tiempo una de las más grandes industrias, con la ayuda de contratos públicos en el sector civil por miles de millones de dólares.

Ha elevado la libertad económica, la cooperación entre gobierno e industria, el énfasis en la ciencia y la tecnología, y una fuerte ética de trabajo han contribuido al crecimiento económico. Características notables de la economía de este país, incluyen una fuerte unidad entre productores, manufactureros y distribuidores, reunidos en grupos conocidos como keiretsu y la relativamente baja competencia internacional en los mercados internos. Existen varias modalidades laborales, tales como la garantía de empleo vitalicio en las grandes corporaciones.

Recientemente, algunos encargados de formular las políticas han alentado la reforma y las empresas japonesas han empezado a abandonar algunas de esas normas en un intento de aumentar la rentabilidad. La presión fiscal es menor que en cualquier gran país occidental, siendo del 26,4% del PIB a partir de 2007. Sólo una minoría de empleados japoneses paga cualquier impuesto sobre la renta, el impuesto al Valor Agregado es de sólo 5%, mientras que las tasas de impuestos a las empresas son altas.

Desde el decenio de 1960 hasta la década de 1980, en términos generales el crecimiento económico real se ha llamado el "milagro japonés": un 10% de media en el decenio de 1960, el 5% de media en el decenio de 1970 y un 4% promedio en la década de 1980. Este crecimiento se desaceleró notablemente en el decenio de 1990, en gran parte debido a las secuelas del exceso de inversión a finales de los años 1980 y las políticas nacionales destinadas a controlar los excesos especulativos de los mercados inmobiliarios. Los esfuerzos del gobierno para reactivar el crecimiento económico tuvieron poco éxito y fueron obstaculizados en 2000 y 2001 por la desaceleración de la economía mundial. Sin embargo, la economía mostró signos de fuerte recuperación después de 2005. El crecimiento del PIB para ese año fue del 2,8%, con un cuarto trimestre de expansión a 5,5%, superando las tasas de crecimiento de los Estados Unidos y la Unión Europea durante el mismo período. Debido a que sólo alrededor del 15% de la tierra es apta para el cultivo, un sistema de terrazas agrícolas se utiliza para cultivar en áreas pequeñas. Esto ha dado lugar a uno de los más altos niveles de rendimiento de cosechas por unidad de superficie en el mundo, mientras que los subsidios agrícolas y la protección son costosos. Importa alrededor del 50% de sus necesidades de cereales y otros cultivos, y cubre con importaciones la mayor parte de su oferta de carne.



En la pesca comercial de peces, se sitúa en segundo lugar en el mundo detrás de China en el tonelaje de pescado capturado. Mantiene una de las flotas pesqueras más grande del mundo, y representa casi el 15% de las capturas mundiales.

El transporte está muy desarrollado. A partir de 2004, hay 1.177.278 km de carreteras pavimentadas, 173 aeropuertos, y 23.577 km de ferrocarriles. Los puertos más importantes incluyen el Puerto de Yokohama y el Puerto de Nagoya. La mayoría de la energía se produce a partir de petróleo, gas natural y carbón. El Japón produce un tercio de la electricidad y pretende doblar dicha cifra en las próximas décadas. Los principales socios de las exportaciones son los Estados Unidos 22,8%, la Unión Europea el 14,5%, China 14,3%, Corea del Sur 7,8%, Taiwán 6,8% y Hong Kong 5,6% (datos de 2006). Las principales exportaciones japonesas son equipos de transporte, los vehículos de motor, electrónica, maquinaria eléctrica y productos químicos. Con muy limitados recursos para sostener el desarrollo económico, Japón depende de otras naciones para el suministro de la mayor parte de sus materias primas. Sus principales socios para las importaciones son China 20,5%, los Estados Unidos 12,0%, la Unión Europea el 10,3%, Arabia Saudita 6,4%, Emiratos Árabes Unidos 5,5%, 4,8% Australia, Corea del Sur 4,7% e Indonesia 4,2% (datos de 2006). Las principales importaciones realizadas son maquinaria y equipo, combustibles fósiles, productos alimenticios (en particular el sector de la carne), productos químicos, textiles y materias primas para sus industrias. En general, los más grandes socios comerciales del Japón son China y los Estados Unidos.¹⁹

2.2.7.3. Importancia de la tecnología en la MIPYMES

A través del tiempo la tecnología ha reducido las barreras para realizar negocios, incrementar ingresos, mejorar procesos e implementar nuevas herramientas dentro de las compañías.

Sin embargo hoy por hoy, la implementación de la misma ya no es un lujo, o una inversión sino una necesidad fundamental que permite a las grandes y pequeñas empresas estar a la vanguardia de los nuevos tiempos, con procesos competitivos tanto en el mercado nacional como internacional.

El valor agregado de estas nuevas tecnologías que están incorporando actualmente las multinacionales y que las hace diferente a las demás es que cuenta con una gran cantidad de recursos, productos, soluciones y servicios que están enfocados a las Pymes y que se han ido mejorando e implementando después de varios años de estar trabajando de la mano con muchas empresas de este mercado y con muchos socios de negocios que trabajan también en el sector. Estas compañías a través de sus directivos recomiendan que las Pymes deban concentrarse en lograr sus objetivos y para esto es importante invertir en tecnología actual y acorde a sus necesidades y proyecciones de crecimiento para poder competir en este mercado. Lo mejor es dejar en mano de los especialistas y con sus socios de negocios los requerimientos de Tecnología de modo que las empresas puedan ser cada día más exitosas.

¹⁹ Página web de la Embajada de Japón en México (<http://www.mx.emb-japan.go.jp/sp/japon/info-general.htm>)



A pesar de que existen tecnologías que sirven para todas las aplicaciones o se adaptan de acuerdo a las necesidades de las empresas, cada compañía cuenta con un portafolio de productos, soluciones y servicios para este mercado, y busca adaptar estas soluciones o diseñar una nueva de acuerdo a las necesidades de cada Pyme.

Así mismo, las empresas que se encuentran en el mercado nacional ofreciendo este servicio de vital importancia para las empresas, coinciden en afirmar que el sector de las Pymes es un segmento muy importante y el de mayor crecimiento en los últimos años, permitiendo generar nuevos productos y mejorar cada día competitivamente a través de soluciones y aplicaciones que al alcance de mejores resultados.

En el concepto de los expertos, es importante que las empresas conozcan cuáles son los errores más comunes que cometen los empresarios en el uso de Internet o en la adquisición de los servicios:

- Creer que es la solución a sus problemas y como tal funciona solo. No diseñar una estrategia clara sobre lo que se persigue.
- Buscar soluciones por costo y no de acuerdo con lo que quiere y necesita la compañía.
- Montarse sobre soluciones temporales que no permiten escalabilidad a los proyectos.
- Tratar de hacer todo in-house cuando ese no es el foco de su negocio.
- Falta de compromiso de la gerencia en el proyecto.
- Considerar a Internet un proyecto de Tecnología, ya que Internet como tal no es un modelo de negocio sino un medio facilitador.
- Falta de ambición. Hay que ser prudentes pero siempre con la idea de llevar sus proyectos sobre Internet muy lejos.
- Asesorarse por las compañías expertas sin dejar a un lado el objetivo de la contratación y del negocio como tal.

Así mismo, continuando con esta línea resulta importante considerar que el crecimiento del canal de Internet se encuentra dentro de la economía mundial; permite la globalización de las Pymes al alcance de todos.

Así mismo, brinda la posibilidad de llegar más fácil y más rápido a unos costos menores., ya que llega más fácil porque se está en un medio completamente global, es mucho más rápido porque permite al empresario colocar información que requiere de forma inmediata para que esté a la vista de todos y a costos menores a través de la red mundial que ya cuenta con el posicionamiento y reconocimiento. La expansión del negocio por medio de la red es otra de las razones por la cual la Pymes deben implementar el esta herramienta. Internet puedo tener una interacción más cercana con mis empleados a través de herramientas internas, llego a los clientes sin hacer grandes inversiones en material físico e impreso con una mayor efectividad.



Puedo recoger bases de datos e interactuar con mis clientes a través de herramientas de comunidad como los foros, chat y encuestas y lo más importante, puedo llevar a mi negocio a vender, expandiendo los tres canales tradicionales y volviendo a Internet como el cuarto explico el directivo. Aunque la mayoría de las áreas de una compañía se pueden ver beneficiadas a través de la implementación de la Internet todo depende mucho del objetivo que la compañía persiga, es decir, en una Pyme la parte comercial, puede convertirse en un canal de ventas y promoción; logística para intercambio de datos con proveedores; finanzas para tener más cerca a los clientes en el seguimiento de los pagos; servicio al cliente para poder recibir información del servicio y poder hacer un seguimiento uno a uno.

Por otra parte, en el mercado hay muchos estándares y de hecho este ha sido el camino escogido hacia el segmento de las Pymes. Pero existe la gran ventaja de poder partir de estándares para personalizar, en donde hay un gran porcentaje de los negocios con las Pymes y grandes empresas. Una empresa que inicie debe buscar herramientas estándar y poco a poco buscar un crecimiento de acuerdo con los resultados escalabilidad del negocio. Hoy las grandes compañías de tecnología ofrecen soluciones que se adaptan a las necesidades de las Pymes, lo que permiten que su diseño esté más enfocado al negocio de las mismas.

Las Pymes deben pensar si realmente vale la pena invertir en grandes equipos, cuando hay quienes lo tienen y lo arriendan sobre un diseño personalizado. Lo ideal es contar con buen canal de conexión, dar la oportunidad a todos sus empleados que utilicen la herramienta.

Ya que muchas veces la inversión varía de acuerdo con el alcance del proyecto. Lo mejor es que el cliente arranque con inversiones pequeñas. Según tamaño de la empresa, una compañía puede entrar a servicios básicos. Esto es tan variable como el objetivo que se plantea cada empresa.²⁰

2.2.8 Caso México

México (náhuatl: *Mēxihco* 'el ombligo de la luna) oficialmente llamado Estados Unidos Mexicanos, es un país situado en la parte meridional de América del Norte. Limita al norte con los Estados Unidos de América, al sureste con Belice y Guatemala, al oeste con el océano Pacífico y al este con el golfo de México y el mar Caribe. Es el décimo cuarto país más extenso del mundo, con una superficie cercana a los 2 millones de km². Es el undécimo país más poblado del mundo, con una población que a mediados de 2013 ronda los 118 millones de personas, la mayoría de las cuales tienen como lengua materna el español, al que el estado reconoce como lengua nacional junto a 67 lenguas indígenas propias de la nación.

²⁰ Reportaje del periódico El Tiempo en línea (<http://www.eltiempo.com/archivo/documento/MAM-1532000>)

2.2.8.1. Estratificación de las empresas mexicanas

MIPYMES: Micro, pequeñas y medianas empresas, legalmente constituidas, con base en la estratificación establecida por la Secretaría, de común acuerdo con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y publicada en el Diario Oficial de la Federación, partiendo de la siguiente:

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

FIGURA 24.

FUENTE: Ley para el desarrollo de la competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana empresa Artículo 3 Párrafo 3

2.2.8.2. Los problemas de las MIPYMES en México

Son el motor de la economía mexicana, sin embargo, por mala gestión financiera el 80% de las pequeñas y medianas empresas (Pymes) en el país fracasa antes de los cinco años, y 90% antes de cumplir una década. A esa conclusión llegó un análisis de la firma internacional Salles, Sainz Grant-Thornton. De acuerdo con Mario Rizo, socio de esa consultora, la falta de liquidez en las pymes es un factor determinante para que la aportación de este sector al Producto Interno Bruto (PIB) de México se redujera de 52 a 34% en sólo una década.

"El 70% de las pequeñas y medias empresas carece de apoyo financiero y, de tenerlo, es de crédito revolvente, para capital de trabajo, y menos de 2% de ese apoyo se emplea para investigación y desarrollo, lo que impide la permanencia y crecimiento de la firma", afirma Rizo. El análisis de la empresa refiere que los principales problemas detectados en las Pymes mexicanas son la falta de experiencia (79%), escasez de capital (99%), excesivas inversiones en activos fijos (58%) y tienen pocos sistemas de información confiable (59%). En términos de gestión, su talón de aquiles se ubica en la mala selección de personal (15%); graves errores en la fijación de estrategias (46%); falta de ausencia de planes alternativos (38%); resistencia al cambio (28%); excesiva centralización de toma de decisiones (42%); mala operación de fondos (96%), y problemas en la selección de socios (6%). Para las Pymes, un problema es la profesionalización y capacitación de sus recursos humanos. "La misma empresa se auto limita y tiene visión de corto plazo", opina Rafael Castillo, director de la Incubadora de Alta Tecnología y Aceleración de Empresas del Tecnológico de Monterrey, campus Santa Fe. Una alternativa, agrega, es recurrir a servicios de consultoría externa para tener otro punto de vista sobre sus procesos, detectar errores y ver más mercados, entre otras actividades.

En opinión de Rizo, estas unidades de negocio no contratan una consultoría por considerar que los ingresos corporativos no se los permite. La recomendación, en ese caso, es encontrar especialistas que asesoren y que sus honorarios estén basados en los resultados que obtenga la empresa. El experto comenta que las consultoras se enfocan a una sola área de negocios, lo que encarece el servicio y limita el crecimiento de la compañía. Lo importante al contratar este tipo de asesoría es que ésta incluya, de inicio, tres elementos clave: infraestructura, toma de decisiones y factor humano. Con estos aspectos se generan cambios cuantificables y significativos en la empresa. Para Marco Antonio Aguilar González, especialista de la División de Negocios de la Universidad del Valle de México (UVM), otra opción es recurrir a las incubadoras establecidas por instituciones académicas. "Ahí te dan uno a dos años de asesoría, se analiza el negocio y se les dice cómo conformarlo mejor ", explica. Miguel Estrada Guzmán, especialista del Área Académica de Dirección de Operaciones del IPADE, indica que en el proceso de profesionalización es importante que los dueños entiendan el papel de innovación. La pregunta es ¿cuánto tiempo tienes en tu agenda de director para buscar un nuevo proceso y otra forma de dirigir?

Desde ahí parte la necesidad de que los directores sepan cómo mejorar su gestión. El académico detalla: "Hay que dedicar tiempo a ver hacia dónde vas cómo empresa y cómo lo lograrás". "Es necesario que las Pymes se profesionalicen y tengan claro cómo ser sujetos de crédito y cómo acceder a diferentes fuentes de financiamiento, no sólo al crédito comercial, que representa menos del 1% del PIB en México", puntualiza Rizo.²¹

2.2.9 Caso Singapur

Singapur, oficialmente la República de Singapur es un país soberano insular de Asia, formado por sesenta y tres islas, cuya forma de gobierno es la república parlamentaria. Su territorio se divide en cinco Consejos. Su capital es la Ciudad de Singapur, por lo que Singapur se considera una ciudad-estado.

Está situado al sur del estado de Johor en la península de Malasia y al norte de las islas Riau de Indonesia, separada de estas por el estrecho de Singapur. Con 707,1 km², es el país más pequeño del sudeste asiático. Se trata del cuarto centro financiero más importante del mundo y juega un papel preponderante en el comercio internacional y la economía mundial. Además, es el segundo país con más densidad de población en el mundo, después de Mónaco.

2.2.9.1. Introducción

Singapur posee una economía de mercado libre, próspera, caracterizada por un entorno abierto. Tiene precios estables y uno de los PIB per cápita más altos del mundo. Junto con Hong Kong, Corea del Sur y Taiwán, se considera Singapur como uno de los "cuatro tigres asiáticos".

²¹ Reportaje de Periódico CNN en Línea (<http://www.cnnexpansion.com/emprendedores/2012/04/05/el-fracaso-acecha-a-pymes-mexicanas>)



La economía depende principalmente de las exportaciones y el refinamiento de importaciones, particularmente las del sector electrónico e industrial. El sector manufacturero constituyó el 26% del PIB del país en 2005 y se ha diversificado a los sectores de la química, el refinamiento de petróleo, la ingeniería mecánica y las ciencias biomédicas, entre otros. Específicamente, la refinería petrolera más grande de Asia se encuentra en Singapur.

Singapur cuenta con el puerto marítimo que maneja mayor volumen de carga anual, tanto en tonelaje como en número de contenedores del mundo. Además, se considera la economía de Singapur como una de las economías más acogedoras del mundo, por lo cual se encuentran miles de expatriados en el país trabajando en empresas multinacionales.

2.2.9.2. Factores que fortalecen a las MIPYMES en Singapur

Singapur es un país con un alto nivel de vida y equitativa distribución del ingreso. Es un centro comercial, industrial y financiero de gran importancia en Asia y el mundo; una ciudad-Estado que en medio siglo se ha transformado sustancialmente, al pasar de economía de entrepuerto a una de reciente industrialización, y alcanzar la categoría de desarrollo avanzado. Singapur aspira a convertirse en un país plenamente desarrollado para el 2030. Las Mipymes, se fundamentan en la innovación. Tienen personal altamente capacitado, elevada participación de inversión extranjera y sus procesos de desarrollo se basan en una ecuación simple: Investigación más Desarrollo. 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.
- Todo lo anterior están involucrados en permitir que el sector de las Mipymes mejore su status, especialmente en el área de acceso al sistema financiero.

2.2.9.3. Situación de las MIPYMES

Las MIPYMES 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.

2.2.9.4. Tendencias de las exportaciones

- Exportaciones: \$351,2 miles de millones (2010 est.)
- Exportaciones - destino: Malaysia 12,2%, Hong Kong 11%, China 10,4%, Indonesia 10,4%, US 5,4%, Japón 4,5% (2009 est.)²²

2.2.9.5. Las políticas para el apoyo de las PYME

Los entes del gobierno involucrados en promoción de las PYMEs incluyen

1. 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.

2. 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.

3. “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,

²² Reporte de Competitividad Global edición 2013-2014



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 MIPYMES 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 MIPYMES 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 MIPYMES. Finalmente las Instituciones de enseñanza son también importantes para el fomento del espíritu empresarial, especialmente en el apoyo de la fundación y desarrollo de las MIPYMES.

2.2.9.6. Problemas que enfrentan las MIPYMES

Los costes totales en las pequeñas y medianas empresas han aumentado un 29% entre los años 2008 y 2011. Y son los costes laborales, que representan más de un tercio de los totales, los que han aumentado de manera más acentuada según una encuesta realizada a 195 PyMes por la Singapore Business Federation.

El 66% de las firmas que ha participado en la encuesta afirma que sus beneficios se han reducido significativamente, siendo este porcentaje aún mayor en sectores concretos como el comercio minorista, transporte y manufacturas

Aproximadamente, un 13% de las PyMes sondeadas afirman que el aumento de los costes empresariales en Singapur puede derivar en la necesidad de reubicar la empresa en el exterior o incluso, según otro 7% de encuestados, de tener que proceder al cese de la actividad.

Factores tales como la inflación y el incremento del gravamen en la contratación de trabajadores extranjeros han ocasionado un aumento de los sueldos, pero no necesariamente de la productividad²³.

2.2.10 Caso India

La India oficialmente la República de la India es un estado ubicado en Asia del Sur. Es el séptimo país más extenso y el segundo más poblado del mundo. Limita con el Índico al sur, con el mar Arábigo al oeste y con el golfo de Bengala al este, a lo largo de una línea costera de más de 7517 kilómetros.

²³ Página web de Singapore Business Federation



La India también limita con Pakistán al oeste al norte con China, Nepal y Bután y al este con Bangladés y Birmania.

2.2.10.1. Introducción

Desde la década de 1950 hasta la década de 1980, la economía de la India había seguido tendencias socialistas. La economía se mantuvo paralizada por las regulaciones y reglamentos impuestos por el gobierno, el proteccionismo y la propiedad pública, lo que conllevó a la corrupción generalizada y a un lento crecimiento económico.

Fue en 1991 cuando la economía nacional se convirtió en una economía de mercado. Este cambio en la política económica de 1991 se dio poco después de una crisis aguda en la balanza de pagos, por lo que desde entonces se puso énfasis en hacer del comercio exterior y de la inversión extranjera un sector primordial de la economía de la India.

Durante las últimas décadas la economía india ha tenido una tasa de crecimiento anual del PIB de alrededor del 5,8%, convirtiéndola en una de las economías mundiales de más rápido crecimiento. Además, la India cuenta con la fuerza de trabajo más grande del mundo, con poco más de 516,3 millones de personas. En términos de producción, el sector agrícola representa 28% del PIB; el sector de servicio y la industria representan el 54% y 18%, respectivamente.

Los principales productos agrícolas y ganaderos incluyen el arroz, el trigo, las semillas oleaginosas, el algodón, el yute, el té, la caña de azúcar, las patatas, los búfalos de agua, las ovejas, las cabras, las aves de corral y el pescado. Las principales industrias son la textil, los productos químicos, el procesamiento de alimentos, el acero, los equipos de transporte, el cemento, la minería, el petróleo, la maquinaria y el comercio de software.

En 2006, el comercio de la India había alcanzado una proporción relativamente moderada del 24% del PIB en 2006, creciendo cerca de un 6% desde 1985. El comercio de India representa poco más del 1% del comercio mundial. Las principales exportaciones incluyen los derivados del petróleo, algunos productos textiles, piedras preciosas, software, ingeniería de bienes, productos químicos y las pieles y cueros.

2.2.10.2. Las PYMES en la 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.

2.2.10.3. Limitaciones de las PYMES

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, 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.

Conclusión

Si bien es una constante que las MIPYMES representan más del 90% de las empresas en los casos que analizamos es importante mencionar que los esfuerzos de los gobiernos por impulsar a este tipo de empresa, son sumamente importantes. En el caso de los países emergentes y subdesarrollados el apoyo que reciben las MIPYMES no es suficiente y muchas veces la falta de apoyos económicos es lo que impide a estas empresas crecer.



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

Introducción.

Los países Emergentes son aquellos con un rápido desarrollo tanto económico como sociocultural, México es considerado actualmente una economía emergente, de ahí deriva la importancia de saber cómo se comportan las MIPYMES en economías como la nuestra.

Las MIPYMES son la base en la economía de los países emergentes, conocer cuál es su papel nos ayudara a tener un panorama más amplio del desarrollo de estas.

3.1 Economías Emergentes

En economía, se ha creado un término para referirse a países que no se encuentran en el bando del tercer mundo, ni tampoco se incluyen como países desarrollados, las economías emergentes. Generalmente, son países con una gran cantidad de recursos naturales, con unas infraestructuras en continua expansión, y un destino muy llamativo para los inversionistas. Estos países se encuentran principalmente en Asia, América Latina y algunos de África. Estos países se les llaman coloquialmente como países en desarrollo o subdesarrollados ya que aun que tienen los recursos no son muy buenos en aprovecharlos y terminan siendo explotados por países desarrollados como los Estados Unidos.

3.1.1 Concepto de economías emergentes.

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. El término originalmente es llamado Economías Emergentes y su nombre cambio a Mercados Emergentes este se puso de moda en la década de los ochenta por el entonces economista del Banco Mundial Antoine van Agtmae, pero también se usa libremente como reemplazo de economías emergentes. Realmente representa un fenómeno comercial que no está del todo descrito o limitado por la geografía o poder económico; tales países se consideran en una fase de transición entre los de vía de desarrollo y desarrollados. Destacando la naturaleza fluida de la categoría, el politólogo Ian Bremmer define un mercado emergente como "un país donde la política importa al menos tanto como la economía a los mercados."

3.1.2. Otras economías emergentes de las que apenas se habla

Es difícil hacer una lista precisa de mercados emergentes (o desarrollados); las mejores guías tienden a ser las fuentes de información sobre inversiones como ISI Emerging Markets y The Economist o creadores de índice de mercados (tales como Morgan Stanley Capital International).



Estas fuentes están bien informadas, pero la naturaleza de las fuentes de información sobre inversiones conduce a dos problemas potenciales. Uno de ellos es un elemento de la historicidad, los mercados pueden mantenerse en un índice de continuidad, aunque los países se hayan desarrollado desde entonces más allá de la fase de mercados emergentes. Posibles ejemplos de esto son Israel, Corea del Sur, y Taiwán. Lo segundo es la simplificación inherente en la toma de un índice, los países pequeños, o países con limitada liquidez del mercado, a menudo no son considerados, por sus vecinos más grandes, un sustituto adecuado.

Las economías de Grandes Mercados Emergentes (BEM) son: Brasil, China, Pakistán, Egipto, India, Indonesia, México, Filipinas, Polonia, Rusia, Sudáfrica, Corea del Sur, y Turquía. Los países recientemente industrializados son mercados emergentes, cuyas economías aún no han llegado a los primeros puestos mundiales pero que, en el sentido macroeconómico, lo han hecho más que sus contrapartes en desarrollo.

3.1.3. La marea especulativa

Expertos de diferentes países han analizado el liderazgo de economías emergentes de América Latina como México, Brasil o Colombia en un mundo globalizado, así como sus retos y asignaturas pendientes, entre otras, la lucha contra la desigualdad o la formación de capital humano. Si bien han mejorado los indicadores sociales en las economías emergentes, el crecimiento económico y de las exportaciones, no ha conllevado una reducción sustancial de las desigualdades, sobre todo, en México, lo que hace que América Latina siga siendo una de las regiones del mundo con mayores diferencias en la sociedad. La economista mexicana Valeria Moy, miembro del Instituto Tecnológico Autónomo de México, ha reconocido durante su ponencia que si bien algunos indicadores macroeconómicos registran datos positivos como un déficit fiscal cero o un índice de inflación bajo, el 50 % de la población vive todavía en el umbral de la pobreza.

Valeria Moy ha recordado que en México se han llevado a cabo reformas estructurales importantes en el último año, como la educativa o la energética, pero que sigue pendiente la fiscal, algo que también ha destacado Anna Ayuso, Doctora en Derecho Internacional Público y Máster en Estudios Europeos por la UAB.

3.1.4. Características de las economías emergentes

Las economías emergentes se caracterizan por tener factores poco desarrollados y no integradas en su economía y que ello lo hace "vulnerable" en menor y mayor grado según el impacto de las presiones internas y externas que lo afectan, haciéndolos "dependientes" hacia otras economías más fuertes y sólidas. Así se planteó que en América del Sur allá por los años 1900 se dieron los conceptos de dependencias económicas sobre las actividades de los sectores primarios, secundarios incluso el incipiente sector terciario, que se orientaban a la exportación de materias primas y en la importación de productos manufactureros desde el punto de vista rentable. Dando como resultado un modelo de subdesarrollo para algunos países donde aún persiste.



Las economías emergentes tienen ciertas características que serán claves en el desarrollo económico, político y social de estos países. A continuación se mencionan algunas:

- Sus producciones están dadas en el sector primario y secundario
- Las tecnologías empiezan a ser de un desarrollo de vanguardia
- Las tasas de desocupación empiezan a bajar
- Las altas tasas de pobreza tiende a bajar (cultural, salud, alimentación y de habidad)
- Pronósticos de altas tasas de PBI , Baja presión de los fenómenos de inflación
- Tendencia negativa del déficit de la balanza de pagos
- Alta integración en mercados: regionales y mundiales
- Alta productividad de sus producciones terminales de los sectores productivos
- Alta productividad de sus producciones terminales de los sectores productivos
- Estabilidad de la administración de los gobiernos
- Una mejora en el Estado de Derecho y procuración de justicia
- Un sistema político estable
- Una mayor fortaleza en las instituciones económicas y políticas

3.2. Las MIPYMES en las economías emergentes

El tema de la Globalización viene acompañado de diversas reflexiones acerca de los efectos negativos sobre las pequeñas y medianas empresas. Las MIPYMES en México no son una excepción a la regla y al igual que en otros países de economías emergentes, podemos sugerir que en el nuevo escenario global, se requieren "Estrategias de Sobrevivencia"; es decir acciones concretas que sean puestas en marcha por las compañías locales para desarrollar sus actividades en los mercados emergentes y estar en condiciones de "competir" exitosamente con los gigantes de la economía mundial. Con la apertura de fronteras, el desarrollo de la tecnología de la comunicación e información y la liberalización del comercio, el ser competitivos y construir estrategias competitivas es uno de los retos más significativos para el empresario y para el gerente de nuestros días. Las mega tendencias que están moldeando a la integración económica mundial tales como el comercio electrónico, la búsqueda de flujos financieros, las alianzas estratégicas y la formación de bloques regionales de comercio, han permitido diversificar las relaciones comerciales tradicionales entre las naciones y aprovechar ventajas que ofrece la globalización.

En las economías emergentes como México, las MIPYMES están identificando además de los tradicionales flujos de inversión extranjera directa, nuevas líneas de negocios que ahora se llevan a cabo mediante la realización de fusiones y alianzas estratégicas entre grandes consorcios y pequeñas y medianas empresas y al participar en este proceso de los llamados "matrimonios de conveniencia" las



MIPYMES pueden además de participar en el mismo, aprender de tal proceso. A menudo nos cuestionamos: ¿Cómo pueden las empresas de un país a menudo dominar el mercado mundial de una industria específica? y ¿Que las hace ser competitivas? Para conocer y comprender las condiciones de competitividad de las empresas y evaluar los factores que limitan su competitividad, es necesario desarrollar un diagnóstico de la competitividad; a través del cual sea posible describir las condiciones que favorecen la competitividad e identificar las razones por las cuales un país y / o una empresa adquiere competitividad.

Ser competitivo es una necesidad vital de las empresas, porque competir es ofrecer calidad, precio y servicio a nivel de las mejores organizaciones. Aquellas empresas que no lo son corren el riesgo de desaparecer por las siguientes razones:

- La competitividad es una "estrategia básica" para conseguir resultados deseados
- Propone metas a cumplir a corto y largo plazo
- La competitividad se relaciona con la excelencia y el cumplimiento de expectativas.
- La competitividad es superioridad sobre otras opciones existentes en el mercado.
- Ofrecer un beneficio adicional, que hace ser la mejor opción para el consumidor
- La competitividad se entiende en tres niveles: nacional, empresarial y personal (habilidad y talento de un grupo de personas que integran la estructura social de la empresa).
- La competitividad de un país está ligada al número de patentes obtenidas y éstas definen la capacidad de negociación de sus poseedores para competir en los mercados internacionales.

La competitividad se ha convertido en una de las principales preocupaciones de las empresas y de los gobiernos, sobre todo a partir del resurgimiento de una fuerte competencia mundial en numerosos sectores industriales proveniente de Japón y los países asiáticos, llamados "Los Cuatro tigres de Oriente (Taiwán, Singapur, Malasia y Hong Kong).

3.2.1. Rasgos Generales de la evolución económica de México a 2013

La economía mexicana registró en 2013 su menor crecimiento en cuatro años, con una desaceleración en el último trimestre por el pobre desempeño del clave sector industrial, según cifras divulgadas el viernes por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). El Producto Interno Bruto (PIB) de México se expandió un 1.1 por ciento el año pasado, por debajo de lo esperado por la Secretaría de Hacienda, que preveía un avance de 1.3 por ciento, y a lo pronosticado por especialistas consultados por el Banco de México, que estimaron un alza de 1.2 por ciento.

La tasa anual de crecimiento, que se compara con un 3.9 por ciento en 2012, es la menor desde 2009, cuando la economía mexicana resultó severamente golpeada por la gran crisis financiera mundial que estalló en Estados Unidos.²⁴

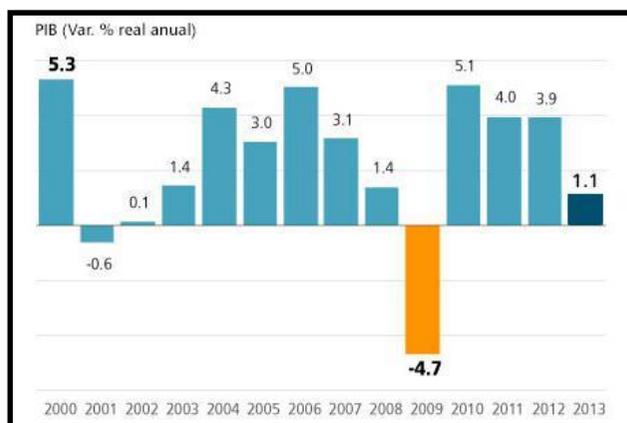


FIGURA 25.
FUENTE: INEGI

3.2.1.1. Entrono Interno

México es una economía orientada a las exportaciones. Es uno de los países más abiertos al comercio, y una potencia comercial según el valor de las mercancías, y el país con el mayor número de tratados de libre comercio. En el 2005, México fue el decimoquinto exportador y el duodécimo importador más grande del mundo, con un incremento del 12 % anual. De hecho, de 1991 a 2005 el comercio mexicano se quintuplicó. En el 2012 México exportó a Estados Unidos 66.708 millones de USD, lo que significó una caída de 3,7 % respecto al 2011.

El comercio mexicano está integrado con el de sus socios norteamericanos: casi el 90 % de las exportaciones y el 55 % de las importaciones se dirigen o provienen de los Estados Unidos y el Canadá. A pesar de eso, NAFTA no ha producido una simple relocalización del comercio. Aunque el comercio con los Estados Unidos se incrementó 183 % de 1993 al 2002 y el de Canadá 165 %, otros tratados comerciales han mostrado resultados aún más significativos: el comercio con Chile creció 285 % (Aunque se ha acrecentado la brecha a casi 2:1 a favor de Chile, el único país de Latinoamérica con el que México tiene una balanza comercial negativa), con Costa Rica 528 %, con Honduras, 420 % y con la Unión Europea 105 % en el mismo periodo.²⁵

²⁴ Periódico El Financiero (<http://www.elfinanciero.com.mx/economia/pib-de-mexico-crece-en-2013-por-debajo-de-las-estimaciones.html>)

²⁵ Página web PROMEXICO

3.2.2. MIPYMES y la vanguardia tecnológica en sistemas de información

El desarrollo de las llamadas Micro, pequeñas y medianas empresas MIPYMES en nuestro país ha sido considerable y es una de las áreas de la economía en la cual nuestra política económica interna invierte mayores recursos, en la actualidad es común escuchar sobre de ellas en todos los medios de comunicación y en la propaganda del Estado con sus programas de apoyo y fondos económicos, sobre todo de los gobiernos panistas de Vicente Fox y Felipe Calderón y como este llamado "milagro económico" ha permitido a muchos Mexicanos emprender su propia empresa, hacer sus propias inversiones, generar recursos y acceder a los del gobierno para hacer crecer sus expectativas de negocios, para abatir el desempleo y generar recursos extras a las economías familiares, hoy por hoy las MIPYMES son parte fundamental de la economía Mexicana. Las PYMES son rubro importante de la economía de todos los países y muy en especial de México. Las PYMES Mexicanas a diferencia de las Asiáticas, no han participado de manera activa en el uso de los sistemas de información, como lo son SCM (Administración de la cadena de Valor), E-Commerce (Comercio electrónico), EDI (Electronic Data Interchange), etc. y corren el riesgo de caer en una "brecha digital" de la cual será difícil salir, y con esto perder competitividad en este mundo globalizado.

Según estudios estadísticos de la CEPAL muestran que la PyMEs en México emplea al 78% de la población económicamente activa, y que aportan el 68% del PIB.²⁶ Se estima, por otro lado que son 4 veces más ineficientes que las grandes. Es aquí donde la IP y el Gobierno deberán de coordinarse para avanzar en los campos económicos y tecnológicos. De hecho, existe un programa bajo la Secretaria de Economía en el cual intenta impulsar este sector. En él ofrecen apoyo a PYMES como: Listar por sectores de comercio los clientes potenciales de estos, entrenamiento, u opciones para financiamiento. En conjunción con Microsoft ofrecen servicios en red para el pequeño empresario, como apoyo para transacciones comerciales, renta de uso de Microsoft Office 2000 PYME, etc., el Gobierno Federal intenta, esta consiente y es parte de su estrategia el apoyar a PYMES.

3.2.3 El TLC vs el TPP: Los tratados de libre comercio y el Acuerdo Estratégico Transpacífico

Que es el TLC

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.

²⁶ Página web de la CEPAL



Este acuerdo se rige por las reglas de la Organización Mundial del Comercio (OMC) o por mutuo acuerdo entre los países.

Que es el TPP

El Acuerdo Estratégico Trans-Pacífico de Asociación Económica (en inglés: Trans-Pacific Strategic Economic Partnership o Trans-Pacific Partnership, TPP), es un tratado de libre comercio multilateral que tiene como objetivo liberalizar las economías de la región del Asia-Pacífico.

Se asegura hoy que el Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP, en inglés), que estima será firmado en abril del 2014, actualizará de "forma automática" el TLCAN.

El pacto será profundizado "a través de instrumentos como el TPP, de acuerdos por la competitividad, de la homogeneización de normas" para los sectores productivos, y no vía una renegociación del TLCAN. En el mismo sentido se descarta la posibilidad de "reabrir" el tratado para sumarle aspectos como la reforma energética en México.

Sobre el TPP, las negociaciones están avanzando a buena velocidad después de la reunión de la Organización Mundial de Comercio en Bali (Indonesia). El TPP es un acuerdo de libre comercio firmado en 2005 entre Brunei, Chile, Nueva Zelanda y Singapur, y al que ahora buscan sumarse otros ocho países: Australia, Canadá, Estados Unidos, Japón, Malasia, México, Perú y Vietnam.

Las delegaciones de los 12 países están acotando las diferencias en los capítulos en los que estaban más atrasados, entre ellos propiedad intelectual.

En materia de desgravación arancelaria, ya están sobre la mesa el 80 % de los bienes, pero queda aún lo más complejo.

Italia ocupará la Presidencia de la UE a partir del 1 de julio próximo y que el bloque europeo ya ordenó un estudio de impacto que suele realizar en estos casos y que estará concluido en los próximos meses y a partir de allí toma la decisión de iniciar la negociación.

En el caso del TLC con Panamá, es muy importante concluir la negociación para que ese país pueda incorporarse a la Alianza del Pacífico ya que "existen todas las posibilidades de cerrarlo en el primer trimestre" de este año.



El mandato de los presidentes de ambos países "es que nos dejemos de blof en la negociación y de que llegemos a un acuerdo lo más rápido posible", afirmó Guajardo.²⁷

México, Estados Unidos y Canadá utilizarán el Acuerdo de Asociación Transpacífico para incluir lo que faltó negociar hace 20 años, dijo este domingo el subsecretario para América del Norte, Sergio Alcocer. Con eso ya no será necesario renegociar el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) -que según especialistas es un modelo obsoleto— ya que prefieren aprovechar la construcción de un nuevo acuerdo y dejar al TLCAN solo como una base que abrió hace dos décadas el comercio en la región, comentó el subsecretario en conferencia de prensa.

"No es del interés de ninguno de los tres países abrir el TLC sino aprovechar las negociaciones que se están teniendo vía TPP para cubrir aquellos aspectos que hace 20 años no se incluyeron en el tratado, muchos de los cuales no existían como el comercio electrónico que no se pensaba que tuviera el auge que ahora tiene", dijo Alcocer a medios previo a la reunión de Cumbre de Líderes de Norteamérica.

El TLCAN fue firmado el 17 de diciembre de 1992 y entró en vigencia el 1 de enero de 1994. El tratado abrió las fronteras y eliminó los aranceles entre México, EU y Canadá, y también creó la mayor área de libre comercio del mundo.

Durante el pasado mes de enero autoridades de Estados Unidos, Canadá y México descartaron en Washington la posibilidad de reabrir el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), aunque se comprometieron a buscar maneras de mejorar el flujo de mercancías y personas.

"El TLC ha sido una base extraordinaria para construir una relación económica en la región que nos permite visualizar hacia delante en lo que se constituirá como la región más competitiva del mundo", dijo Eduardo Medina Mora, embajador de México en EU.

Entre enero de 1999 y junio de 2013, Estados Unidos y Canadá han invertido en México 176.2 millones de dólares, lo que representa el 52.5% de la inversión extranjera directa total recibida en el país en ese lapso, según cifras de la Secretaría de Relaciones Exteriores.

Ahora los tres países negociarán dentro del TTP, el cual contendrá los nuevos requerimientos que los tres países necesiten y serían "complementarios a la plataforma que es el TLC", dijo Alcocer.

El Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP por sus siglas en inglés) es el tratado comercial entre 11 países, entre ellos México, que buscan negociar más acuerdos de participación con Estados Unidos, Japón y Canadá. Podría reportar ganancias netas globales mayores a 295 billones de dólares anuales y ayudar a potencializar sectores industriales y de mano de obra en el país.

²⁷ http://mexico.servidornoticias.com/2229_economia/2375615_mexico-asegura-que-el-tpp-va-a-actualizar-el-tlcan-en-forma-automatica.html



La negociación de este acuerdo será uno de los temas de la Cumbre de Líderes que se realizará este miércoles 19 de febrero en Toluca, Estado de México, en donde se reunirán los mandatarios Enrique Peña Nieto, Barack Obama y Stephen Harper informó Alcocer.

Medina Mora dijo que las reformas impulsadas por el presidente Enrique Peña Nieto en 2013 – energética, hacendaria, financiera, entre otras - aumentan la capacidad del crecimiento y se sustenta en la integración comercial de América del Norte. “Sobre esta base es que podemos visualizar tener un mejor nivel de bienestar en razón de esta integración comercial”, dijo el embajador.

Ese bienestar se reflejara en la calidad de vida de los mexicanos pues la relación trilateral no se basa solo en comercio y economía, sino en intercambio tecnológico, científico y educativo.

"Estamos en una nueva etapa que va mucho más allá que solamente comercio o inversión. Estamos viendo temas que afectan más al ciudadano. Esto le da una nueva dimensión a la relación. A través de una relación más fuerte con Canadá es como se fortalece la relación trilateral", dijo Francisco Suárez Dávila, embajador de México en Canadá. Otro tema que trataran los mandatarios en Toluca será el de mejorar la movilidad de bienes y personas en las fronteras, para que “las fronteras permitan este flujo rápido y se eliminen muchos de los obstáculos que actualmente existen en materia de tramites fronterizos”, dijo Suárez Dávila.²⁸

Moisés Kalach Balas

Este contador público por el ITAM tiene mucha actividad al frente de la Cámara Nacional de la Industria Textil. Además del timón del Comité Estratégico Industrial para las negociaciones del Acuerdo Transpacífico (TPP), su gremio participa en el Grupo Empresarial de Alto Nivel China-México.²⁹

Conclusiones

Las MIPYMES de los países con economías emergentes están fuertemente influenciadas por la globalización, debido a que están expuestas a tecnologías nuevas provenientes de otros países. Las MIPYMES representan un rol importante en la economía de los países emergentes y el contenido de este capítulo nos ayuda a comprender como es que la globalización afecta en su desarrollo.

²⁸ <http://mexico.cnn.com/nacional/2014/02/16/mexico-eu-y-canada-relegan-el-tlc-por-el-acuerdo-transpacifico>

²⁹ <http://www.am.com.mx/opinion/leon/mois-es-kalach-balas-2132.html>



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

Introducción.

Las MIPYMES en economías emergentes como la de México son sumamente importantes es por esto que deben ser competitivas para poder comercializar sus productos en otros países y colocarse en la preferencia del público consumidor por encima de artículos importados. Los apoyos y programas del gobierno para impulsar el desarrollo de las MIPYMES son un factor que determinara si una MIPYME podrá o no competir en mercado global, a continuación veremos las estrategias de México para impulsar la competitividad de las MIPYMES.

4.1 La importancia de una Cultura Empresarial

La cultura refleja la forma de ser de una empresa, el conjunto de sus valores, percepciones, creencias y normas de comportamiento. Es el principal elemento de cohesión y socialización de los distintos miembros de la organización. En las pymes, donde todos los empleados se conocen personalmente y suelen tratarse a diario, y por ello están más expuestas a comportamientos envidiosos y egoístas, la cultura tiene la capacidad de convertir los grupos de trabajo en equipos. Entender esta diferencia es clave. Un grupo se forma por una decisión organizativa, y así es percibido por sus miembros, que prefieren trabajar de un modo independiente y autónomo, persiguen objetivos individuales y no empatizan con sus *rivales*.

Un equipo es un grupo con visión colectiva, donde se reconoce la interdependencia entre los compañeros, comprometidos con los objetivos comunes. El conocimiento es compartido, y se valoran positivamente la participación, las dudas y los desacuerdos. Para ello, la confianza es fundamental. Cuando una empresa supera la idea de grupos, y se convierte en un equipo que comparte una cultura común, se produce un salto cualitativo en el desempeño funcional. Pero nunca es gratuito ni espontáneo, sino que requiere del esfuerzo y la implicación de todos los niveles de la organización, empezando por la más alta dirección. La cultura puede tener efectos positivos a corto plazo, pero su verdadera fuerza se revela con el tiempo. Por eso son tan pocas las empresas que definen y mantienen su cultura. Y tal vez por eso tantas empresas no sobreviven.

La cultura no se puede implantar con una orden en el momento deseado, sino que es resultado de un proceso mucho más íntimo y perseverante. Define la forma de pensar y de comportarse de toda la organización, como una unidad: los empleados no sólo tienen que conocerla, sino asimilarla y hacerla suya. Sólo se consigue con esfuerzo, pero se compensa con creces. Una empresa que no piensa en su futuro está condenada a no tenerlo.



4.1.1 La Empresa y su Imagen

La imagen corporativa se refiere a cómo se percibe una compañía. Es una imagen generalmente aceptada de lo que una compañía "significa". La creación de una imagen corporativa es un ejercicio en la dirección de la percepción. Es creada sobre todo por los expertos de relaciones públicas, utilizando principalmente campañas comunicacionales, plataformas web (páginas web, redes sociales) y otras formas de promoción para sugerir un cuadro mental al público. Típicamente, una imagen corporativa se diseña para ser atractiva al público, de modo que la compañía pueda provocar un interés entre los consumidores, cree hueco en su mente, genere riqueza de marca y facilite así ventas del producto. La imagen de una corporación no es creada solamente por la compañía.

Otros factores que contribuyen a crear una imagen de compañía podrían ser los medios de comunicación, periodistas, sindicatos, organizaciones medioambientales, y otras ONG. Las corporaciones no son la única forma de organización que genera este tipo de imágenes. Los gobiernos, las organizaciones caritativas, las organizaciones criminales, las organizaciones religiosas, las organizaciones políticas y las organizaciones educativas todas tienden a tener una imagen única, una imagen que sea parcialmente deliberada y parcialmente accidental, parcialmente auto-creada y parcialmente exógena.

4.1.2 ¿Qué se entiende por cultura?

Cultura, el uso cotidiano, la palabra "cultura" se emplea para dos conceptos diferentes:

- Excelencia en el gusto por las bellas artes y las humanidades, también conocida como alta cultura.
- Los conjuntos de saberes, creencias y pautas de conducta de un grupo social, incluyendo los medios materiales (tecnologías) que usan sus miembros para comunicarse entre sí y resolver sus necesidades de todo tipo.

El término cultura, que proviene del latín *cultus*, hace referencia al cultivo del espíritu humano y de las facultades intelectuales del hombre. Su definición ha ido mutando a lo largo de la historia: desde la época del Iluminismo, la cultura ha sido asociada a la civilización y al progreso. En general, la cultura es una especie de tejido social que abarca las distintas formas y expresiones de una sociedad determinada. Por lo tanto, las costumbres, las prácticas, las maneras de ser, los rituales, los tipos de vestimenta y las normas de comportamiento son aspectos incluidos en la cultura. Otra definición establece que la cultura es el conjunto de informaciones y habilidades que posee un individuo.



Para la UNESCO, la cultura permite al ser humano la capacidad de reflexión sobre sí mismo: a través de ella, el hombre discierne valores y busca nuevas significaciones.³⁰

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

Las más poderosas maneras de transmitir la cultura a los empleados son las anécdotas, ritos, símbolos materiales y lenguaje.

- Historias: Básicamente se trata de transmitir anécdotas de retratan la historia y las prácticas de la compañía.
- Ritos: Secuencias repetitivas de actividades que expresan y refuerzan los valores centrales de la organización, qué metas son las más importantes, qué personas son importantes y cuáles están de más.
- Símbolos materiales: Estos comunican a los empleados quién es importante, el grado de igualdad que quiere la dirección, comportamientos apropiados, etc.
- Lenguaje: Muchas organizaciones y unidades internas identifican por el lenguaje a los miembros de una cultura o subcultura.

4.1.4 La Importancia de la Cultura en la Empresa

La cultura es unos de los temas fundamentales para apoyar a todas aquellas organizaciones que quieren hacerse competitivas. 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. Las organizaciones es 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, sentimientos y voluntades de una comunidad institucional.

4.1.5 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 trasmiten y se enseñan a los nuevos miembros como una manera de pensar, vivir y actuar.

³⁰Página web de la UNESCO



4.1.6 El cambio

El proceso de cambio abarca todas las actividades dirigidas a ayudar a la organización para que adopte exitosamente nuevas actitudes, nuevas tecnologías y nuevas formas de hacer negocios. La administración efectiva del cambio, permite la transformación de la estrategia, los procesos, la tecnología y las personas para reorientar la organización al logro de sus objetivos, maximizar su desempeño y asegurar el mejoramiento continuo en un ambiente de negocios siempre cambiante.

Un proceso de cambio ocurre de forma muy eficiente si todos están comprometidos con él. En tanto, para que las personas se comprometan, ellas no pueden ser "atropelladas" por el proceso, como si fueran algo lejano del mismo, porque no son. En la verdad, el cambio ocurre a través de las personas. Y, para que se considere a las personas como parte del proceso de cambio es necesario conocer sus valores, sus creencias, sus comportamientos. Las organizaciones y las personas que en ella están incluidas cambian continuamente. En las organizaciones, algunos cambios ocurren por las oportunidades que surgen, mientras que otros son proyectados. El término desarrollo es aplicado cuando el cambio es intencional y proyectado.

4.1.7 El Proceso de Cambio en México

Proceso a través del cual un país llega a ser de modo diferente de lo que era en un momento dado anterior. Todo cambian pero el reto que se plantean los directivos y, en general, todas las personas de la organización es que el cambio organizacional se produzca en la dirección que interesa a los objetivos de la organización. Es por ello que se habla de gestión del cambio, agentes de cambio, intervención para el cambio, resistencia al cambio, etc.

Cuando se quiere llevar adelante un proceso de cambio, se debe tener en cuenta que las personas pretenden que la nueva situación les proporcione la misma seguridad que la previa. Mientras el proceso avanza sin mayores dificultades, el cambio sigue adelante, pero no bien se producen inconvenientes, las personas tienden a volver rápidamente a la situación anterior y es por eso que gran proporción de los procesos de cambio fracasan al poco tiempo de ser implementados. Para que un proceso de cambio pueda implementarse con éxito y sostenerse en el tiempo, es fundamental tener en cuenta el factor humano. Las personas deben confiar, estar motivadas y capacitadas, ya que el cambio es un proceso muy duro, tanto a nivel personal como organizacional. La persona que lidera el cambio debe lograr que las personas puedan hacer mejor el trabajo, con menor esfuerzo y mayor satisfacción. La confianza es un requisito esencial para lograr un ambiente de trabajo agradable y de franca cooperación. En este mundo globalizado e hipercompetitivo en el que nada parece seguro, no resulta extraño que la confianza haya casi desaparecido del ambiente laboral.

Los empleados desconfiados se comprometen menos y son menos eficaces que los que confían. Los directivos que desconfían de sus empleados malgastan su tiempo controlándolos y ni unos ni otros se concentran en sus tareas y responsabilidades específicas.

La motivación de los recursos humanos se logra cuando son tenidas en cuenta tanto las metas de la organización como las de las personas que la integran, creándose una verdadera energía que facilita el proceso de cambio. La adaptación de la empresa a la realidad del cambio tiene que suceder a través de un proceso que vaya ocurriendo real y efectivamente. El cambio no debe ser autoritario ya que así es muy difícil de lograr, debe ser flexible, con la participación de todo el personal a través de grupos pequeños pero consistentes, para permitir que el proceso avance.

4.1.8 Riesgos de Cambio

Está claro que no todos los cambios son iguales ni se dan en condiciones similares. Los factores condicionantes que pueden trabar el cambio y los elementos reforzadores que pueden facilitarlo, suelen diferir significativamente en cada caso. Todo esto hace que cada situación de cambio sea única. Si queremos lograr un cambio efectivo, lo primero que necesitamos es identificar cuáles son las características particulares del proceso de cambio a encarar. De esta forma, podemos posicionarnos en términos de qué procesos establecer y qué herramientas utilizar.

4.1.9 Modelo de Cambio

El cambio es un fenómeno conceptualmente simple en que intervienen dos conceptos bien identificados: una situación inicial de la que queremos salir y una situación objetivo que juzgamos como relativamente ventajosa. El tercer concepto, más difuso, mucho más difícil de calificar y de operar, es el de la transición.

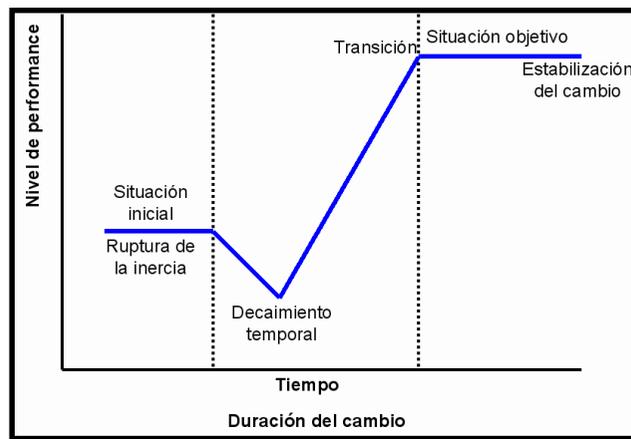


FIGURA 26.
FUENTE: Macroeconomía Avanzada, Editorial McGraw Hill, David, Romer (2002)



4.2 La innovación tecnológica como estrategia para acceso a los mercados

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

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.

4.2.1 Relación Tecnología — Competitividad

El rápido cambio tecnológico por el que atraviesa el mundo contemporáneo, con los grandes avances en las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC), así como la biotecnología y los nuevos materiales, plantean una serie de oportunidades y desafíos a la sociedad y a la estructura productiva de los distintos países a nivel mundial. De esta forma, es común escuchar que aquellos países que no logren adaptar para sí las transformaciones impulsadas por las nuevas tecnologías en la industria, agricultura, salud, medio ambiente, energía, educación y otros sectores, corren el riesgo fatal de quedarse a la zaga en términos de desarrollo y bienestar; y más aún en el caso particular de los países en desarrollo, de profundizar la llamada brecha tecnológica que los separa del mundo industrializado. Visto en perspectiva amplia, lo que se ve hoy en día es la consolidación de un proceso que se inició con la revolución industrial en la segunda mitad del siglo XVIII, y que se ha venido acelerando en los últimos cien años, gracias a los grandes avances en campos como el transporte, la generación de energía, las comunicaciones y la medicina. Este proceso de avance científico-tecnológico tiene como su manifestación más clara la elevación de los estándares de vida de la población, y la transformación de una serie de condiciones relacionadas con la forma de vida y trabajo de las personas.

Desde el punto de vista económico, la repercusión clave de este proceso es la mayor importancia adquirida por la tecnología como factor de producción, esto gracias a los cambios que ésta ha hecho posible en aspectos tales como la naturaleza de los bienes producidos, los mercados y la competencia internacional.

Todo esto se ha visto acompañado (y en gran parte ha sido consecuencia) del incremento del contenido tecnológico de los bienes y servicios, derivado del conocimiento científico, conceptos avanzados de diseño, materiales inteligentes, automatización, software, conceptos avanzados de servicio y descubrimientos médicos y biológicos entre otros. En este capítulo se presentan una serie de elementos enfocados a lograr un mayor entendimiento de la naturaleza de la innovación y el desarrollo tecnológico como fuentes de crecimiento de la productividad y competitividad, a nivel empresarial y nacional.

4.2.2 Importancia del proceso de innovación

En el uso coloquial y general, el concepto se utiliza de manera específica en el sentido de nuevas propuestas, inventos y su implementación económica. En el sentido estricto, en cambio, se dice que de las ideas solo pueden resultar innovaciones luego de que ellas se implementan como nuevos productos, servicios o procedimientos y que realmente encuentran una aplicación exitosa imponiéndose en el mercado, a través de la difusión.



FIGURA 27.
FUENTE: Macroeconomía, Editorial Antoni Bosch, 2007, Mankiw, N. Gregory



4.2.3 Concepto de innovación tecnológica

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 (ejemplos: medicamentos, equipos, dispositivos médicos, diagnosticadores; y de productores: LABEX, IMEFA, CIDEM, CQF, etc.).
- Introducir nuevos o mejorados servicios (ejemplos: nuevos servicios quirúrgicos, preventivos, de atención estomatológica, PPU).
- Implantar nuevos o mejorados procesos productivos o procedimientos (ejemplos: medicoquirúrgicos, 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.

4.2.4 Definición de Empresa Innovadora

A través de los conceptos de administración y dirección de gerencia, se definen una serie de interrogantes, pero al mismo tiempo se generan otros, como: qué es lo que valora el comprador, la tipificación del producto mediante el diseño de procesos y equipos, el entrenamiento del personal sustentado en el análisis del trabajo que debe realizarse y la determinación de los estándares de calidad, por ejemplo McDonalds creó una forma nueva de comercialización y una nueva modalidad en la clientela. Esto es el "entrepreneurship" o el empresariado innovador.

Lo "innovador" en las empresas no es que estas sean nuevas y chicas. La innovación consiste en haberse dado cuenta de que la producción de las piezas debe ser diferente y separada; que su demanda se ha hecho tan grande como para crear un "nicho de mercado" y que la tecnología, especialmente la aplicación del concepto Computer Integrated Manufacture o CIM, que hace posible la conversión de un proceso "artesanal" en un proceso "automatizado". Las empresas innovadoras crean algo nuevo, diferente; cambian o transmutan los valores. La característica de "innovadora" no se aplica solamente a las instituciones económicas.



Otro ejemplo innovador se obtiene en el llamado éxito japonés que se basa sustantivamente en la innovación social, en el desarrollo de instituciones como las escuelas, las universidades, los servicios públicos, los bancos y las relaciones laborales. Estas instituciones requerían de raíces culturales férreas para su crecimiento y prosperidad. A diferencia de la innovación social, las innovaciones de naturaleza tecnológica se podían importar hacia el Japón, a bajo costo y con un mínimo riesgo cultural. De esta forma, los japoneses toman la decisión de concentrar sus recursos en las innovaciones sociales, en imitar, importar, y adaptar las innovaciones técnicas y el éxito actual ha sido sorprendente. Aunque esta alternativa de desarrollo y su éxito han colocado a la sociedad japonesa en la frontera existente entre los valores tradicionales y los modernos. El milagro japonés tiene un alto costo social, que provoca en última instancia el trastocamiento de valores.

4.2.5 Innovación Estratégica

En épocas como las de hoy tan cambiantes el Factor Clave del Éxito no se da porque 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?

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 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 más 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 ESTA ESTRATEGIA INNOVADORA?

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

Actualmente hablamos de un esquema globalizado, que supone la interacción de actividades económicas y culturales, bienes y servicios generados por un sistema con muchos jugadores y actores. Pero lo realmente importante en este juego globalizado es, a la velocidad que se mueven las piezas.



Nos encontramos ante una realidad que refleja que la polarización de la riqueza cada vez se afianza más y más. La competencia es muy agresiva y tenemos que entrar al mundo del cambio a una altísima velocidad, no podemos esperar. Ante una realidad que nos exige actuar, un entorno que nos bombardea de competencia y que cambia velozmente, es determinante que reaccionar a todas estas señales. En general este proceso de reacción involucra un cambio Todos los caminos indican que el único camino es INNOVAR, esta debe ser nuestra bandera. Pero todo no queda allí, en este camino caen muchos, no es sólo, andar en él, en el ínterin, no solo podemos caer, sino quedar fuera del juego. Debemos jugar a paso seguro... entonces surge la otra pregunta: ¿Cómo innovar y no morir en el intento?

La manera de competir y hacer negocios es otra. La arena de juego, es un bombardeo de períodos continuos de cambio, donde nos estamos viendo sometidos a una serie de fuerzas de cambio tales como: Globalización. Redimensionamiento de las empresas: fusiones, alianzas estratégicas, competencia, Tecnología de la Información. Clientes cada vez más exigentes, lo que se traduce en la necesidad de Nuevos Productos y Procesos: actualización e Innovación.

4.3 La especialización del 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.³¹

Pierre Louart plantea que 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.

³¹ Diccionario Aristos 1987



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.

4.3.1 ¿Qué es el factor humano?

En el ámbito organizacional existe el concepto de factor humano, el cual hace referencia a uno de los elementos que forman parte de una empresa y que reúne aquellas cualidades que las personas ponen al servicio de la organización para lograr los objetivos que se tengan.

Se trata de un fenómeno multidimensional que se encuentra íntimamente relegada a un sinnúmero de variables internas y externas. Entre los factores internos podemos mencionar la capacidad de aprendizaje, de percepción y de motivación por parte de los que forman parte de la compañía, mientras que los factores externos se encuentran relacionados con ciertas cuestiones que hacen a las características fundamentales de la organización, como los sistemas de recompensas y castigos para motivar a los empleados, los factores sociales, políticos y la cohesión grupal que exista. De acuerdo al tipo de organización el factor humano varía; si es una empresa de servicios se priorizará el valor humano y en el caso de que se trate de una empresa de producción, se valorará principalmente el desempeño en la actividad que se exija a cada empleado. Para escoger a sus empleados eficientemente, es necesario que se analicen los objetivos que se tienen y que se planteen los métodos para alcanzarlos. De estos aspectos en el planeamiento del funcionamiento de una compañía se encarga el sector de recursos humanos, que se encuentra presente en todas las organizaciones.



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 S XXI

Como resultado de la influencia sobre la estructura de calificación de la clase obrera, de los factores sociopolíticos y técnico-organizativos se mantiene una gran distancia en los niveles de calificación de los distintos destacamentos de la clase obrera. Por los niveles de calificación se pueden distinguir cuatro grupos fundamentales de obreros:

- Altamente calificados con predominio del trabajo mental.
- Altamente calificados con predominio del trabajo físico.
- Semi calificados.
- No calificados.

Existen algunas tendencias en la actualidad a la hora de utilizar estos tipos de trabajadores en las organizaciones, pero en el capítulo 3 se profundizará más sobre este aspecto.

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. Dadas las condiciones actuales, las características y expectativas de los empleados en las organizaciones están cambiando a pasos acelerados:

Se valora mucho la autonomía del empleado. Los empleados tienen más compromiso con su profesión que con la empresa. El vínculo entre la empresa y el empleado es muy débil. Las tareas son menos programables. Alto grado de dependencia de la empresa sobre los contribuyentes claves. Para esto, el director de recursos humanos debe tomar las riendas y considerar algunas acciones como:

- Aplicar una gestión de recursos humanos proactiva y fomentar la cooperación entre los gerentes de línea y el departamento de recursos humanos.
- Considerar los resultados de la empresa como una variable clave en el diseño de la aplicación de los programas de recursos humanos.
- Examinar continuamente el entorno competitivo.
- Considerar a los profesionales de recursos humanos como asesores internos que puedan proporcionar consejo y apoyo valioso para un mejor funcionamiento de la gerencia.
- Infundir un espíritu de destino común dentro de la empresa con el fin de lograr objetivos comunes.
- Fomentar y apoyar la flexibilidad dentro de la empresa para responder con rapidez a los cambios del entorno.

4.3.5 Aspectos a considerar en el Desarrollo del Personal

La administración de recursos humanos es el proceso administrativo aplicado al acrecentamiento y conservación del esfuerzo, las experiencias, la salud, los conocimientos, las habilidades, etc., de los miembros de la organización, en beneficio del individuo, de la propia organización y del país en general. Es el proceso de ayudar a los empleados a alcanzar un nivel de desempeño y una calidad de conducta personal y social que cubra sus necesidades.

Las organizaciones son grupos de personas que se relacionan para intentar alcanzar al menos uno o varios objetivos compartidos. En una definición tan simple y genérica ya aparece con claridad el valor del factor humano evidenciándose su importancia para la obtención de los resultados (objetivos) pretendidos en proyectos que han de ser llevados a cabo por la organización. En este marco, la administración de recursos humanos trata de optimizar la relación persona-organización, buscando compatibilizar lo más posible la satisfacción de las personas (el cumplimiento de sus objetivos) con los logros de la organización.



En la medida que las organizaciones se muevan en un entorno competitivo (exigente) y se dediquen a generar productos o servicios más complejos y de mayor valor añadido, la gestión de recursos humanos se hace más importante, pues será la máxima responsable de elementos significativos como son: el éxito de la organización, su capacidad de transformarse, de adecuarse a las características del entorno y de vincular a las personas que son depositarias del conocimiento clave para el desarrollo de las mismas.

La cantidad, velocidad y profundidad de los cambios que la mayoría de las organizaciones deben afrontar, va en aumento. Ello precisa que sus miembros sean capaces de desarrollar los cambios necesarios que permitan a la organización tener éxito en el futuro inmediato y a mediano plazo. La necesidad de profesionales especializados en la definición y gestión de las políticas de recursos humanos en las organizaciones ha ido apareciendo y creciendo con más fuerza y evidencia en los últimos años. Después de lo argumentado anteriormente, se puede decir que una administración efectiva de los recursos humanos constituye hoy la prioridad fundamental para lograr el nivel de competitividad que se requiere en las empresas.

4.3.6 El recurso humano en las organizaciones

Levinson (1965) considera la interacción psicológica entre el empleado y la organización como un proceso de reciprocidad (16). 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

Las claves del éxito de las empresas en la nueva economía son la capacidad de adaptación a los cambios, la rapidez y la innovación permanente. Para conseguirlo es fundamental la confianza en las personas, a las cuales se debe tratar como fines en sí mismas, no como medios de producción. Las empresas, y las organizaciones en general, están cambiando sus procesos de toma de decisiones: antes la iniciativa partía de un grupo muy reducido; ahora las decisiones se adoptan de una manera mucho más participativa, aprovechando la iniciativa, la opinión, de todo el personal de la empresa. Es por eso que se considera primordial la inclusión de los trabajadores en los problemas de la empresa, ya que la intervención de cualquier trabajador, por poco importante que parezca, puede resolver un problema existente. Es a partir de la década de los 70 cuando las turbulencias y la variabilidad de los mercados, los avances tecnológicos por un lado, y por otro, el valor que alcanza el factor humano (sus capacidades, motivaciones, valores y la dinámica de grupos) como clave del buen funcionamiento empresarial, abren una nueva visión dentro de las tesis organizativas.

Por ello, ahora se habla de enfoques de estructuras planas, de motivación para maximizar el desempeño laboral y de un sin fin de tendencias que tienen su epicentro en el factor humano. En este nuevo siglo, donde las nuevas aperturas económicas y las nuevas alianzas se manifiestan en pro del logro de la conquista de nuevos mercados y en donde el sector empresarial debe desempeñar un rol determinante a fin de satisfacer la demanda de las necesidades que los consumidores exigen, el factor humano ha ocupado un papel primordial en las organizaciones.

Lo cierto, que la gerencia del siglo XXI, hoy más que nunca debe estar atenta al rol que debe desempeñar en pro del factor humano de la empresa, buscar la forma de lograr una cohesión de grupo, saber utilizar todas las herramientas que el *coaching* ejecutivo le proporciona. Saber utilizar además, de forma eficiente, todo el legado de conocimiento que debe centrarse en el actual comportamiento del hombre en las organizaciones manifestando así su importancia e implicaciones en el ámbito organizacional y gerencial, como también en los procesos de cambio planificado dentro de las organizaciones, todo aquello que ha originado el desarrollo tecnológico, la exigencia de la calidad, competitividad y el logro y cumplimiento de un mejoramiento continuo, como estar atenta ante los cambios que deben darse dentro de las estructuras de las organizaciones, a fin de que de esa manera se pueda responder a la misión y visión que se ha establecido, y orientar el comportamiento de los individuos de tal forma que logren la máxima calidad y productividad.

4.4 Alianzas Estratégicas

Una alianza estratégica es un acuerdo entre dos o más empresas que se unen para alcanzar ventajas competitivas que no alcanzarían por sí mismas a corto plazo sin gran esfuerzo. Estas ventajas son: producto, precio, calidad, servicio, crédito a clientes, diseño, imagen, información, estrategia competitiva (que tiene tres estrategias genéricas: liderazgo en costos, diferenciación y enfoque). Una alianza se compone mejor por su propósito que por sus componentes o estructura. En todas las alianzas existen tres patrones básicos, relacionados con mercados, productos y tecnología. Existen diferentes tipos de alianzas, las cuales se basan en diferentes aspectos, pero que tienen el mismo objetivo: fortalecer empresas y crear nuevas oportunidades de negocio.

4.4.1 Agrupamientos Empresariales

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.

4.4.2 ¿Qué es un Agrupamiento Empresarial?

También llamados cluster significa un cambio radical en la cultura de negocios tradicional. Comienza por abrir la puerta a quienes tradicionalmente concebimos como nuestra competencia. Un "cluster" es un sistema al que pertenecen empresas y ramas industriales que establecen vínculos de interdependencia funcional para el desarrollo de sus procesos productivos y para la obtención de determinados productos o, dicho de otro modo, un "cluster" podría definirse como un conjunto o grupo de empresas pertenecientes a diversos sectores, ubicadas en una zona geográfica limitada, interrelacionadas mutuamente en los sentidos vertical, horizontal y colateral en torno a unos mercados, tecnologías y capitales productivos que constituyen núcleos dinámicos del sector industrial, formando un sistema interactivo en el que, con el apoyo decidido de la Administración, pueden mejorar su competitividad.

En consecuencia, la atención prestada a estas redes de empresas como factor de competitividad y dinamización industrial de ciertos territorios no ha dejado de aumentar con el tiempo, a la vez que aumentaba también su influencia sobre las políticas de promoción. Y es que ante esta situación, el papel de los gobiernos como factor de interrelación y localización es cada vez más importante en el contexto competitivo internacional. Su actuación tiene un peso claramente diferenciador en la creación de un entorno favorable para el desarrollo de la actividad industrial frente a los competidores externos, aunque el verdadero factor multiplicador de cada uno de los atributos expuestos es su interrelación y su actuación cohesionada y coordinada.

Este es el punto de partida para establecer un "cluster". La planificación ideal es de abajo a arriba, es decir, primero se deben situar las empresas en una buena zona geográfica, ya sea por la cercanía de las materias primas o por otros factores como las infraestructuras o los recursos humanos, para que después sea el gobierno el que estudie los proyectos y legisle el acceso a las ayudas y las subvenciones. Por su parte, las empresas tienen un importante papel que desempeñar para remodelar las políticas gubernamentales y prestar su apoyo a los programas constructivos del gobierno. Las empresas deberán abogar por políticas que mejoren la competitividad nacional o regional, como son las inversiones para crear nuevos factores y las ayudas para conseguir acceso a los mercados internacionales.

Además, las medidas políticas de los gobiernos estarán mucho más cerca de alcanzar el éxito si tratan de reforzar un agrupamiento sectorial ya existente o uno que empieza a surgir. Serán más eficaces si siguen el principio de desarrollo a partir de agrupamientos, ya que llevan consigo distintos elementos de atracción, en forma de Universidades, laboratorios de investigación, infraestructura especializada o dotaciones de trabajadores cualificados. En la práctica, para la puesta en marcha de planes de potenciación de "clusters" empresariales, las Administraciones más activas en este campo suelen estructurar cada iniciativa en cuatro grandes fases: la identificación y priorización de clusters, la realización de estudios-diagnóstico sobre cada "cluster", la definición de sus planes conjuntos de mejora de la competitividad y, finalmente, el apoyo al desarrollo y ejecución de los planes elaborados para los clusters. De este modo, se pretende que los empresarios conozcan la problemática interna y externa de su actividad industrial y trabajen juntos para buscar soluciones de una manera activa y participativa. Esto les permite conocer los distintos puntos de vista de los demás empresarios y desarrollar un fuerte sentido de compromiso y equipo, indispensables para la posterior puesta en marcha de los "clusters", ya que, en otro caso, el resultado final podría no ser el deseado.

4.4.3 Objetivos

- Sobrevivir en la Globalización
- Generar mayor valor agregado
- Disponer de mayor poder adquisitivo
- Ejercer poder de negociación en los mercados
- Acceder a nuevos mercados

4.4.4 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 plazos.
- 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.

4.4.5 ¿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 específicas 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. La experiencia internacional nos dice que una característica de los clusters es que están formados en su mayoría por pequeñas y medianas empresas, lo que les da la flexibilidad para afrontar los cambios que se presentan en el mercado mundial. Con esto nos damos cuenta que la MIPYMES tienen en el cluster una oportunidad para seguir en el mercado y competir en el entorno mundial.

En México existen muchos conglomerados industriales como el calzado, vestido, muebles, etc., los cuales se encuentran ubicados en una región, pero que no han logrado establecer una estrategia común ya que creen que la competencia se encuentra entre las empresas que están a su alrededor y no se han percatado que el problema es la apertura a un mundo globalizado, en donde la competencia son las empresas internacionales que trabajan bajo diferentes formas de cooperación empresarial con una visión a largo plazo incrementando así su eficiencia y productividad. 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.

4.4.6 ¿Quiénes intervienen en una Agrupamiento Empresarial?

Un proyecto de clusterización requiere de la acción coordinada de diversos participantes de los sectores público 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

4.4.7 Empresas Globalizadas.

Las empresas globalizadas son las empresas que no solo se rigen en su país de origen, sino que también se constituyen en otros países. Estas empresas actúan con una estrategia global para obtener los máximos beneficios: compran las materias primas donde les resulta más barato; instalan sus fábricas en los lugares más ventajosos de todo el mundo, y venden sus productos en cualquier punto de la Tierra. Las nuevas tendencias de gestión empresarial se están aplicando rápidamente especialmente en empresas altamente globalizadas, es decir aquellas que son competitivas y tienen claramente definidos patrones de diferenciación frente a los competidores.

Si bien la llamada Gestión del Conocimiento todavía está en proceso de difusión y adaptación, ya se encuentran algunas referencias que van formando un patrón de lo que se podrían llamar las "mejores prácticas empresariales" en esta área.

4.4.7.1 Características.

- 1) Se extienden en todo el territorio. Abren sus puertas a personas (usuarios) de todo el mundo.



- 2) Sus propietarios llevan sus productos o servicios a comunidades de todo el mundo abriendo nuevas sucursales en otros continentes fuera del de su origen.
- 3) Poseen plantas en todo el mundo y trabajan con importantes cantidades de productos.
- 4) Utilizan nuevas tecnologías, organización industrial, mercadotecnia y publicidad.
- 5) Son fuertes inversiones en investigación y desarrollo para las comunidades.
- 6) Conocimiento profundo de las estructuras y funcionamiento de los mecanismos políticos de los países donde están implantadas.
- 7) Una de sus formas habituales de crecimiento es mediante los procesos de fusiones y adquisiciones.

4.4.7.2 Ejemplos.

De las 50 compañías más globalizadas de América Latina, ocho son chilenas y nuestro país es la tercera nación que más empresas aporta al ranking, que es liderado por Brasil, con un total de 19 compañías, y México, que posicionó un total de doce firmas.

- Coca-Cola (Estados Unidos) Tiene presencia en más de 200 países.
- Bimbo (México) Tiene presencia en 17 países.
- Mc Donalds (Estados Unidos) Tiene presencia en 117 países.
- Walmart (Estados Unidos) Tiene presencia en 14 países.
- Starbucks Corporation (Estados Unidos). Tiene presencia en 49 países.

4.5 Implicaciones Generales para la Gestión del Marketing.

4.5.1 Aspectos Mercadológicos de la Empresa frente a los Mercados de Globalización.

Mercadeo Internacional.

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. Un desempeño satisfactorio en ellos requiere:

- Conocer el ambiente del mercado internacional
- 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. 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. 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.

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.
- 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.

4.5.2 Estructura Necesaria para Operar en Mercados Internacionales.

Los métodos para trabajar en los mercados internacionales que representan una participación cada vez mayor en 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.

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.



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

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 transfiere esos conocimientos se beneficia al contar con un ámbito mayor en sus operaciones.



4.5.3 Planeación del Producto.

El producto es el punto de partida de toda actividad de marketing, ya que es imposible fijar precios, buscar canales de distribución o hacer planes de promoción sin que haya definido previamente las especificaciones de productos que serán ofrecidos en el nuevo mercado.

Por lo que el mercadeo internacional debe tomar en cuenta que no todos los productos son globales y que se hace necesario al diseñar una política de nuevos productos se analicen los problemas económicos, comerciales, técnicos y culturales de cada país, ya que al conocer las dificultades de cada mercado pueden ser satisfechas sus necesidades sin tener que sacrificar la personalidad de la compañía obteniendo así todo lo que desean. Si dicho producto es capaz de satisfacer las necesidades de los clientes está al alcance de las posibilidades económicas de éstos y tiene fuerza competitiva, evidentemente será un producto vendible. La planeación del producto exige, por tanto, conocer o mejor aún, determinar con exactitud cuáles son los atributos que el consumidor desea o espera que tenga el artículo que compra, o que piensa comprar. Esta información se obtiene mediante la investigación de marketing, a la cual nos referimos anteriormente. Una pregunta decisiva en la planeación del producto se refiere a lo siguiente: ¿Hasta qué punto puede una empresa vender un mismo producto en varias naciones? Para esto existen tres opciones:

La Extensión del Producto.

Describe la situación en que un producto estándar se vende en dos o más países. El área más prometedora para la estandarización la constituyen los bienes industriales duraderos, los bienes más difíciles de estandarizar son los productos alimenticios y las bebidas, esto se debe a los gustos y hábitos de cada pueblo.

La Adaptación del Producto.

La cual consiste en modificar un producto que se vende bien en un mercado para ajustarlo a las necesidades o exigencias de otros.

La Invención.

Consiste en desarrollar un producto enteramente nuevo para un mercado extranjero. Los expertos en marketing deben estudiar detenidamente el ambiente cultural y económico de los mercados, tanto internacional como doméstico, antes de planear los productos correspondientes. Un aspecto esencial por considerar en la planeación del producto es el que se refiere al rendimiento. Este factor está íntimamente ligado al nivel de calidad.



Por esta razón, al considerar lo concerniente a la planeación del producto, el responsable de las actividades de marketing tendrá que recordar que la calidad de un producto puede variar en diversos factores a saber:

La Moda y la Obsolescencia.

La mayoría de los productos se devalúan más por la moda y la obsolescencia técnica que por el desgaste de sus componentes. Dentro de este principio general, todos los elementos empleados en la elaboración del producto tiene que ser de calidad similar, a fin de que el producto resulte con una calidad uniforme.

Fijación de Precio.

La determinación del precio es otro de los aspectos fundamentales en el proceso de la planeación del producto. Es una de las tareas esenciales y de más responsabilidades que corresponde a la gerencia es la fijación de precios, y es que el precio representa un obstáculo al consumo.

4.6 La Tercera parte logística (3PL).

4.6.1 ¿Qué es Tercera Parte Logística?

La Tercera parte logística (3PL) es la práctica de la cadena de abastecimiento donde uno o más procesos logísticos de una firma son tercerizados a un proveedor externo. Los procesos logísticos típicamente tercerizados son: flete local, aduanas y consolidación de carga, almacenamiento público, almacenamiento bajo contrato, llenado de formatos, distribución, y gestión de reparto de carga a los clientes.

Además de esto, se pueden tercerizar servicios de valor añadido como por ejemplo: reempaque, ensamblaje y logística de devoluciones. El proveedor logístico externo maneja y ejecuta estos procesos logísticos particulares usando sus propios recursos y activos, a nombre de la compañía cliente. La idea detrás de esta práctica es mantener la competitividad de la empresa manteniéndola simple sin poseer muchos activos, permitiéndole que se centre en nichos del mercado y reducir así sus costos operacionales.

4.6.2 Origen de la Proveeduría Logística Externa (3PL).

En los 80s, había un ambiente de globalización creciente y un aumento en el uso de las Tecnologías de la Información. Estas tendencias dieron lugar a crecientes demandas en las firmas y mayores posibilidades para que las compañías operen de una forma más competitiva y sencilla. Surgieron algunas compañías exitosas en el uso del 3PL, por ejemplo DHL/Exel, Kuehne + Nagel, Schenker, UPS, Panalpina, C.H. Robinson, TNT Logistics, Schneider, y NYK Logistics.



4.6.3 Aplicaciones 3PL.

- Firmas con una red amplia / compleja red de distribución. Ejemplo: IBM.
- Firmas que no se centren en el área logística como una de sus capacidades centrales. Ejemplo: Chevron Corp o British Petroleum.
- En discusiones estratégicas sobre Competencias medulares.
- En el caso de la creación de un grupo de productos nuevos.
- Cuando una compañía está integrando actividades de una toma de posesión de otra empresa. Compare con Alcances sobre integración de adquisiciones.

4.6.4 Proceso 3PL.

La aplicación de 3PL se hace normalmente en un número de etapas:

- Toma de consciencia. Investigue las posibilidades, informe a los empleados, Análisis F.O.D.A.
- Estudio de mercados. Investigue las tendencias del mercado, particularmente atención de las demandas. Vea: SERVQUAL, Modelo de satisfacción del cliente, y Despliegue en función de la calidad.
- Estrategia. Desarrolle y compare los conceptos logísticos.
- Hacer o comprar. Constituir sus propias capacidades o tercerizar totalmente o en parte.
- Plan de negocio. Costos, beneficios. Fases. Sincronización. Riesgos. Comunicación y motivación.
- Selección. Seleccionar al socio basándose en la cobertura de mercado, capacidad, integridad, visión, etc.
- Acuerdo. Convenir en expectativas mutuas usando un grupo de métricas de desempeño.

4.6.5 Beneficios 3PL.

3PL permite que una firma gane ventaja competitiva vía:

- Permitiendo a las empresas centrarse en desarrollar sus Competencias medulares.
- Competitividad de costos.
- Liberalización de recursos (dinero).
- Beneficio de los conocimientos logísticos técnicos y de las redes de distribución internacionales de los abastecedores especializados en la logística 3PL, permitiendo niveles superiores de servicio al cliente.



4.6.6 Limitaciones y riesgos 3PL.

Para poner exitosamente una 3PL en ejecución, se deben considerar algunos riesgos posibles:

- La pérdida de control sobre las funciones logísticas (especialmente sobre las partes críticas).
- Más distancia con los clientes. Pérdida de contacto humano.
- Discontinuidad de servicios del abastecedor 3PL.
- Diferencias de opinión o percepción del nivel de servicio del proveedor logístico externo.

4.6.7 Condiciones 3PL.

Puede inferirse que la empresa que utiliza este tipo de contratación probablemente:

- Es una firma que no tiene a la logística como una de sus capacidades medulares.
- Es una corporación mediana tal que su costo logístico es suficientemente substancial como para justificar un contrato de tercerización de sus servicios logísticos.

La 4PL (Fourth Party Logistics) es una administración estratégica de la cadena de suministro, en la cual se genera un compromiso a largo plazo entre el proveedor de servicios logísticos y el cliente.

De acuerdo con la revista *logistec.com*, en esta relación ambas partes comparten riesgos y beneficios, lo cual fomenta la compartición de conocimientos sobre la industria y la optimización de resultados.

En la 4PL (Fourth Party Logistics), el prestatario “ejerce una actividad de planificación y de coordinación de flujo de informaciones.

Diseña la arquitectura logística y el sistema de informaciones que se aplican a estos procesos integrados.

En cambio, no ejecuta los flujos físicos correspondientes, que son confiados a operadores físicos distintos o a prestatarios”, explicó Salomón Letodiani, socio-director de Global Active Consulting. El 3PL opera Centros de Distribución, transporte, etc., mientras que el 4PL gerencia, es decir, diseña la estrategia logística en base a las necesidades del negocio para luego proponer la mejor oferta existente en el mercado.

Esta solución puede incluir a un 3PI, o en algunos casos la recomendación también puede ser manejar la operación desde la misma empresa.

<p>Factor estratégico</p>	<ul style="list-style-type: none"> • La empresa puede concentrarse en el core business, incrementando los niveles de servicio al cliente. • Productividad del personal enfocándose en las actividades centrales de la compañía, generando así mayor valor a sus funciones. • Flexibilidad al trabajar con una compañía externa, lo cual reduce el riesgo a la obsolescencia de las instalaciones y el equipo.
<p>Factor económico</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Se realiza generación de economías a escala. • Reducción de los requerimientos de capital. • Solución diseñada con base en las necesidades y presupuestos de la empresa. • Reducción de costos en la cadena de suministros.
<p>Factor operativo</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Simplificación de las relaciones y el medio ambiente. • Optimización de los flujos operativos diversos. • Disminución de los lead time operativos y los tiempos de respuesta. • Generación de mayor confiabilidad en el desarrollo de la cadena de suministro. • Calidad de proveedores a través de la integración de empresas dinámicas.
<p>Factor tecnológico</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Incremento de la visibilidad y de la trazabilidad a lo largo de la cadena de servicio. • Control de costos y presupuestos a través de indicadores y reportes de gestión

FIGURA 28.
Fuente IBGE, Indicadores y Reportes de Gestión.

4.7 Subcontratación en México.

4.7.1 Definición.

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).

4.7.2 Análisis.

En el año 2012, la Secretaría del Trabajo y Previsión Social informó que México ocupaba el lugar 14 en el mundo en cuanto a la utilización del empresas de subcontratación, siendo 2.4 millones las personas que trabajaban con esta modalidad. Advirtiéndose también, que esta práctica ha sido utilizada por varias empresas para desligarse del pago de prestaciones laborales y de seguridad social de sus trabajadores. Por otra parte, diversas autoridades y organizaciones, así como representantes del Congreso del Trabajo y del Sindicato Nacional de Trabajadores Bancarios, han señalado que el uso de empresas intermediarias para la contratación de personal, se ha convertido en una figura utilizada por el sector patronal para evitar la adquisición de responsabilidades en materia del trabajo y seguridad social.

4.7.3 Crítica.

Uno de los problemas recurrentes cuando se habla de este tema es sin duda el relacionado con su concepto. Esta dificultad deriva de varias razones: la primera tiene que ver con el hecho de que la palabra outsourcing o subcontratación, en el contexto mexicano, jurídicamente no remite a ningún significado concreto; se trata de un anglicismo que usan los administradores de empresas, los economistas y los sociólogos por igual, pero que adolece de una conceptualización jurídica formal, lo que dificulta, desde el ángulo jurídico, acercarse a su comprensión y entendimiento, además de hacer difícil su caracterización al no poder llegar con facilidad a describir lo que los clásicos denominaban como su "naturaleza jurídica".

- 1) Dificultades de las empresas micro, pequeñas y medianas para incorporarse al sistema de subcontratación por:
 - Falta de conocimiento de los mercados.
 - Baja calidad de los productos de los subcontratistas.
 - Falta de financiamiento.
 - Poca capacidad técnica.
 - Incumplimiento de plazos de entrega.
 - Falta de una adecuada gestión empresarial.

- 2) Incrementa los costos de producción. Se paga más al subcontratar, se tienen más costos.
- 3) La informalidad en los tiempos de entrega.
- 4) La mala calidad de los productos.
- 5) Las retribuciones que reciban estas empresas por parte de la empresa beneficiaria jamás serán con cargo a los salarios de los trabajadores.
- 6) Los trabajadores prestarán sus servicios en las mismas condiciones que los que ejecuten trabajos similares en la empresa o establecimiento.

4.7.4 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.



- Al adoptar modelos de subcontratación se deben establecer condiciones claras entre la empresa que administra personal y presta el servicio y la empresa que recibe el servicio. Se recomienda contar con la asesoría de un abogado especialista que pueda resolver sus dudas sobre los efectos específicos que en su empresa podría tener la subcontratación de personal, y en su caso, la revisión de las condiciones del contrato de outsourcing que pretenda celebrar.

Entre las ventajas que ofertan las empresas que prestan servicios de subcontratación, se encuentran aquellas que señalan la posibilidad de reducir entre 40 y 50% de costos que implica un proceso productivo, o parte del mismo. Las áreas de la economía en donde se ha visto su proliferación han sido, entre otras: automotriz, energía, servicios públicos, salud, manufactura, telecomunicaciones y entretenimiento.

4.7.5 Situación Actual.

El apoyo del gobierno federal a la subcontratación parte de la premisa de que son las empresas pequeñas, micro y medianas las que en mayor medida se subcontratan, tomando en cuenta que más del 95% de la industria se concentra en establecimientos micro (87%), pequeño (9%) y mediano (2%), los cuales generalmente no cuentan con la capacidad técnica ni económica para ofrecer un producto final y realizan actividades de subcontratación. Al mismo tiempo son las unidades productivas en donde existen mayores posibilidades de generación de empleo. El sistema de subcontratación funciona como una red de información para divulgar y consultar las capacidades productivas de los oferentes de procesos productivos registrados en México. Este sistema, de acuerdo con la Dirección General de Promoción de las Micro, Pequeña y Mediana Empresas y de Desarrollo Regional de Secofi (ahora Secretaría de Economía), opera a través de un sistema computarizado interconectado a Internet. La idea es vincular la oferta con la demanda de procesos industriales cuyo objetivo sea fortalecer al sector industrial a través de una mayor vinculación entre las cadenas productivas, y que permita, al mismo tiempo: desarrollar proveedores; complementar la capacidad productiva de las empresas; optimizar el uso de su capacidad disponible; permitir una especialización de las empresas en la fabricación de productos, piezas o subensambles; así como generar mayor transferencia tecnológica entre empresas.

De acuerdo con información de la Secretaría de Economía, existen siete bolsas regionales de subcontratación operando en Aguascalientes, Distrito Federal, Guadalajara, Monterrey, Pachuca, Puebla y Querétaro; y otras tantas en proceso de formación en Celaya, Ciudad Juárez, Chihuahua, Oaxaca, San Luis Potosí, Toluca y Torreón.

4.8 La industria Maquiladora.

4.8.1 Definición.

El término maquila se origina en España, con los propietarios de los molinos, que cobraban por procesar el trigo a los agricultores locales. Actualmente el término se refiere a cualquier manufactura parcial, ensamble o empaque llevado a cabo por una empresa que no sea el fabricante original.

En México la Industria Maquiladora de Exportación, nace a mediados de la década de los sesenta, como una respuesta económica al encarecimiento de la mano de obra que tuvo lugar en Japón y Estados Unidos, países altamente industrializados. El 20 de mayo de 1965 se establece la Política de Fomento a la Industria Maquiladora de Exportación en el norte del país; con la instrumentación del Programa de Industrialización de la Frontera Norte, por parte del Gobierno Federal. Actualmente estos objetivos siguen vigentes, en los términos del Decreto para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación de fecha primero de junio de 1998 y sus Reformas.

4.8.2 Análisis.

A partir de la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), la manufactura y por ende las empresas maquiladoras de exportación son una fuente generadora de divisas para el país, sin excluir el número de empleos que ha generado sobre todo en los estados fronterizos y la capacitación constante al personal que labora en ellas. La consolidación de este tipo de actividades en el mundo, ofrece a los países en desarrollo una buena opción para que a través de las operaciones de subcontratación internacional, sus productos compitan en los mercados externos. La dinámica que ha mostrado la Industria Maquiladora de Exportación en México, obedece a la demanda creciente de los mercados externos, y a los resultados de la política económica interna, que ha impulsado la creación de enclaves industriales para la exportación; asimismo, esta dinámica se ha visto reforzada por la instrumentación de un programa fiscal, aduanero y administrativo.

4.8.3 Crítica.

Los beneficios económicos superados por los costos económicos que se han reseñado de la actividad maquiladora, toman mayor dramatismo si se examinan los costos sociales y ecológicos. En estas últimas áreas prácticamente, en nuestra opinión, los beneficios son nulos.

- Crecientes jornadas de trabajo: Numerosos trabajadores en las MQ laboran voluntariamente jornadas superiores a las ocho establecidas por la ley, ante la necesidad de obtener mayores ingresos.



- En algunos casos llegan a duplicar la jornada de trabajo, con todas las consecuencias humanas y laborales imaginables.³²
- Ritmos de trabajo inhumanos: En numerosos casos en las empresas maquiladoras los jefes de líneas de producción supervisores- impiden compulsivamente a los trabajadores retirarse por algunos momentos para satisfacer necesidades fisiológicas, que especialmente en el caso de las mujeres, afecta con demasiada frecuencia su organismo de manera definitiva³³
- Déficit permanente de servicios: El incremento de la población en lugares donde se ubican las MQ, ocasiona un permanente déficit de viviendas y servicios aceptables. Cada día crecen las áreas urbanas, con viviendas mínimas, construídas en tiempos récord, en zonas carentes de servicios de agua potable, drenaje, transporte y vigilancia. La inseguridad pública creciente está ligada parcialmente a la anarquía urbanística.³⁴
 - Deterioro ambiental: Las industrias MQ se ubicaron en las ciudades y provocaron desequilibrios urbanos, ambientales e infraestructurales con un costo muy oneroso para la sociedad. El deterioro ambiental en materia de calidad del agua, basura, manejo de residuos tóxicos y las diversas formas de contaminación han empeorado las condiciones de salud en las ciudades fronterizas, que tienen una elevada incidencia de enfermedades (como tuberculosis) y sufren de miseria casi crónica.³⁵

4.8.4 A favor.

La instalación de las empresas bajo este régimen ha causado un impacto socioeconómico positivo en la generación de empleos, al contratar personal local. De acuerdo con estadísticas del periodo enero-diciembre de 2012, el promedio mensual de personal contratado por empresas maquiladoras fue de poco más de 2,000,000 de personas; esto considerando obreros, técnicos y empleados administrativos, además de incluir el personal contratado y subcontratado por un tercero. Uno de los beneficios económicos que más se reconoce de las MQ es que trae consigo mayor producción, más empleo y mejor productividad.

De 1965 a 1970, la industria maquiladora en México se caracterizó por su lento crecimiento (ver figura 29), sobre todo por la falta de infraestructura en las ciudades donde se asentó y la carencia de un régimen aduanero fiscal preciso.

³² Carrillo, - Contreras, 1992:125

³³ Peña, 1990:236-237. Kryzda Flores, 1991: 41

³⁴ Raygadas, 1992: 25

³⁵ Schmidt, 1998:363. Margain, 1999: 875-876

No fue sino después de 1971, cuando se ratificó la estrategia de industrialización fronteriza por medio de la MQ, que se estableció el primer régimen aduanero fiscal (Ramos, 1999: 830), lo que permitió mayores avances en la actividad maquiladora.

AÑOS	PLANTAS	EMPLEOS
1965	12	3000
1970	120	20327
1975	454	67214
1980	620	123879
1985	760	211968
1990	1703	446436
1995	2130	648263
1996	2411	754858
1997	2661	887633

FIGURA 29.
Fuente Elaboración propia con base a: Ramos, 1999:831

En 1982, la crisis y su estela de incertidumbre no sólo ocasionaron que se cancelaran proyectos de plantas maquiladoras en México, sino que propició que cerraran varios de estos establecimientos, que disminuyeron 2.8%. De 1984 a 1994 las tasas de crecimiento del número de establecimientos y del total de empleo fueron de 67.76% y 65.74%, respectivamente. De 1995 a 1997, los incrementos respectivos fueron de 19.95% y 26.96%.³⁶ Es decir, las MQ han tendido a crecer en México, aunque de modo irregular; pero es evidente que han implicado mayor contribución al PIB de México y a la absorción de empleo.

³⁶ Ramos, 1999: 831



4.8.5 Situación Actual.

El valor de las exportaciones de esta industria en México asciende a más de 178 mil millones de dólares anuales y adicionalmente, los sueldos y salarios son también mayores (23%) que en empresas manufactureras no exportadoras. El régimen de la industria maquiladora es atractivo y logra brindar mayor competitividad a México.

En México, con el transcurso de los años, esta industria se fue consolidando como un pilar en la economía mexicana; está presente en 24 de los 32 estados de la República Mexicana; existen 5,100 empresas con programa IMMEX (Industria Manufacturera y Maquiladora de Exportación) de manufactura y emplea al 80% del personal de la industria manufacturera y registra al 14% de los trabajadores en el IMSS”, señaló Luis Aguirre Lang, Presidente de la Mesa Directiva de index.

Conclusión

Como conclusión podemos decir que, cuando una empresa supera la idea de grupos, y se convierte en un equipo que comparte una cultura común, se produce un salto cualitativo en el desempeño funcional. Pero nunca es gratuito ni espontáneo, sino que requiere del esfuerzo y la implicación de todos los niveles de la organización, empezando por la más alta dirección. La cultura puede tener efectos positivos a corto plazo, pero su verdadera fuerza se revela con el tiempo.

Por eso son tan pocas las empresas que definen y mantienen su cultura. Y tal vez por eso tantas empresas no sobreviven.



CAPITULO V. ORGANISMOS Y DEPENDENCIAS NACIONALES QUE APOYAN A LAS MIPYMES.

Introducción

Las pequeñas y medianas empresas (PYMES) son compañías pequeñas locales o regionales con el propósito de promover el desarrollo económico nacional y para ser llamadas así deben cumplir con ciertas características como: tener menos de 250 empleados contratados y por contratar y no pueden otras organizaciones participar con más del 25% del capital accionario, estas empresas son muy importante ya que son las que contribuyen con más del 95% de las exportaciones de los países. De acuerdo a las estadísticas del INEGI en México actualmente contamos con las siguientes cifras en micro negocios 7,236,821, pequeños establecimientos 6,178,906, medianos establecimientos 4,293,422, grandes establecimientos 3,610,825, gobierno 2,193,087, otros 2,145,805 no especificado 864,606. Las Pymes surgieron como fuente para suministrar el consumo de los habitantes en las pequeñas poblaciones. Actualmente no son tan competitivas debido a su estructura pequeña, la falta de capital y tecnología. Las pymes poseen de diferentes opciones para ser competitivos donde su adaptación y creatividad serán de vital importancia para mantenerse en un entorno globalizado

Es preciso aplicar una metodología estratégica que ayude a mejorar los cambios que se producen en el mercado, esto logra ser una herramienta de gestión y será de gran utilidad ya que combina la división macroeconómica de la problemática. Se propone una metodología estratégica que vaya de acuerdo con las necesidades de las pequeñas y medianas empresa, a partir de la problemática relacionada con el diseño de e implantación estratégica en su concepción actual es preciso tomar conciencia de los factores que influyen en el proceso de internalización de la actividad económica, para esto las empresas deben ajustarse a esta tendencia para poder conseguir los objetivos que buscan realizar. La estructura de las PYMES está determinada por un conjunto de estructuras organizativas sencillas y con pocos procesos administrativos.

Las PYMES presentan potencialidades que les permiten desenvolverse exitosamente en este orden económico. Por el acceso a las formas de distribución de productos que nos permiten la apertura hacia mercados exteriores, el grado de flexibilidad el cual debe esforzarse por mantenerse frente a la gran empresa, la motivación y el ingenio de que son capaces para desarrollar ante la presión de los competidores. El objetivo de la teoría estratégica es mejorar su competitividad en costos o en diferenciación, tiene utilidad limitada cuando se pretende aplicar la problemática que enfrentan las PYMES, estas empresas logran que se empeñen en detectar los clientes.



5.1 Secretaría de Economía

La Secretaría de Economía es una dependencia del gobierno mexicano a la que según la *Ley Orgánica de la Administración Pública Federal* entre otras actividades se encarga de la administración, seguimiento y control de Registro Nacional de Inversión Extranjera, lo cual proporciona importante información para la toma de decisiones en el aspecto económico en México.

El Registro Nacional de Inversión Extranjera es el órgano competente para registrar las sociedades mexicanas en las que participe la inversión extranjera, personas físicas y morales extranjeras que realicen actos de comercio en México, así como los fideicomisos de acciones y bienes inmuebles, entre otros.

La Secretaría de Economía está conformada por:

1. Tres subsecretarías, una oficialía mayor y 31 unidades administrativas.
2. La integran 51 representaciones federales en el país, distribuidas en 32 delegaciones y 19 subdelegaciones.
3. Siete representaciones comerciales en el extranjero, con sede en: Ginebra, Suiza; Bruselas, Bélgica; Washington, D.C., Estados Unidos de América; Ottawa, Canadá; Tokio, Japón; París, Francia y Montevideo, Uruguay.
4. Órganos Administrativos Desconcentrados: Comisión Federal de Mejora Regulatoria (COFEMER), Instituto Nacional de la Economía Social (INAES) y el Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM).

5. Entidades Paraestatales:

A. Organismos públicos descentralizados:

- Centro Nacional de Metrología (CENAM)
- Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI)
- Servicio Geológico Mexicano (SGM)
- Procuraduría Federal del Consumidor (PROFECO)

B. Empresas de participación estatal mayoritaria:

- Exportadora de Sal, S. A. de C. V. (ESSA)

C. Fondos y fideicomisos:

- Fideicomiso de Fomento Minero (FIFOMI)
- PROMÉXICO.

5.1.1 Objetivo

El objetivo principal de la Secretaría de Economía es crear las condiciones necesarias para fortalecer la competitividad, tanto en el mercado nacional e internacional, de todas las empresas del país; en particular de las micro, pequeñas y medianas. Instrumentar una nueva política de desarrollo empresarial que promueva la creación y consolidación de proyectos productivos que contribuyan al crecimiento económico sostenido y generen un mayor bienestar para todos los mexicanos.

Misión

Ser una institución que promueve e instrumenta políticas públicas y programas orientados a crear más y mejores empleos, más y mejores empresas, y más y mejores emprendedores.

Visión

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.



FIGURA 30

Fuente <http://www.economia.gob.mx/>



5.1.2 ORGANIZACIÓN

Para llevar a cabo dichas funciones, la Secretaría de Economía cuenta con las siguientes unidades:

- 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.

Manual de organización general de la secretaría de economía

ILDEFONSO GUAJARDO VILLARREAL, Secretario de Economía, con fundamento en los artículos 19 de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal y 5 fracción XV del Reglamento Interior de esta Secretaría, he tenido a bien expedir el siguiente:

- ANTECEDENTES
- MARCO JURÍDICO
- MISIÓN, VISIÓN Y VALORES
- ATRIBUCIONES
- ESTRUCTURA ORGÁNICA
- ORGANIGRAMA
- FUNCIONES Y OBJETIVOS
 - Secretario
 - Coordinación General de Minería
 - Dirección General de Regulación Minera
 - Dirección General de Desarrollo Minero
 - Coordinación General del Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario
 - Coordinación General de Delegaciones Federales



- Unidad de Asuntos Jurídicos
- Dirección General de Planeación y Evaluación
- Dirección General de Comunicación Social
- Dirección General de Vinculación Política
- Subsecretaría de Competitividad y Normatividad
 - Unidad de Diseño e Implementación de Políticas Públicas para la Productividad
 - Secretariado Técnico de la Competitividad
 - Dirección General de Inversión Extranjera
 - Dirección General de Normas
 - Dirección General de Normatividad Mercantil
- Subsecretaría de Industria y Comercio
 - Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales
 - Unidad de Compras de Gobierno
 - Dirección General de Industrias Ligeras
 - Dirección General de Industrias Pesadas y de Alta Tecnología
 - Dirección General de Innovación, Servicios y Comercio Interior
 - Dirección General de Comercio Exterior
- Subsecretaría de Comercio Exterior
 - Unidad de Negociaciones Internacionales
 - Dirección General para Europa y África
 - Dirección General de Comercio Internacional de Servicios e Inversión
 - Dirección General de Reglas de Comercio Internacional.
 - Dirección General de Consultoría Jurídica de Comercio Internacional
 - Dirección General para América del Norte
 - Dirección General para Asia, Oceanía y Organismos Multilaterales
 - Dirección General de Comercio Internacional de Bienes
 - Representaciones Comerciales en el Extranjero
- Oficialía Mayor
 - Dirección General de Programación, Organización y Presupuesto
 - Dirección General de Recursos Materiales y Servicios Generales
 - Dirección General de Recursos Humanos
 - Dirección General de Tecnologías de la Información y Comunicaciones



Organigrama

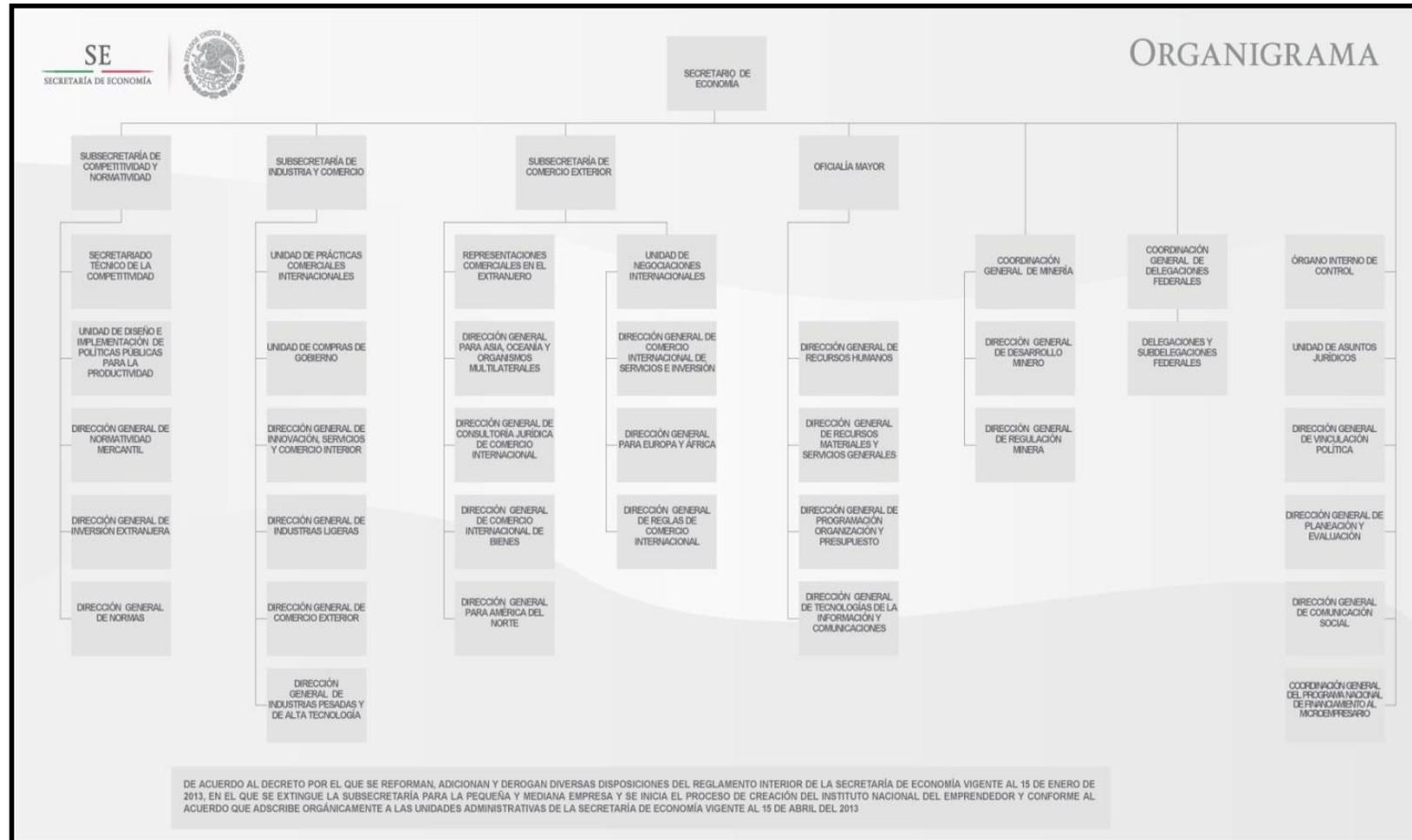


FIGURA 31 Fuente <http://www.economia.gob.mx/>



5.1.3 Funciones

- Tramitar y resolver las investigaciones en materia de prácticas desleales de comercio internacional, en sus modalidades de dumping y subvención, así como en materia de salvaguardas. Determinar las cuotas compensatorias y medidas de salvaguarda que resulten de dichas investigaciones.
- Intervenir en la defensa de las resoluciones dictadas por la SE ante los mecanismos alternativos de solución de diferencias, en el ámbito bilateral (TLCAN) y multilateral (OMC), así como coadyuvar con la Consultoría Jurídica de Negociaciones de la Secretaría de Economía en los procedimientos de solución de controversias en materias de prácticas desleales y salvaguardas, instaurados conforme a los tratados comerciales internacionales de los que México sea parte.
- Brindar asistencia a exportadores mexicanos involucrados en este tipo de procedimientos en el extranjero, para la adecuada defensa de sus intereses.
- Elaborar y proponer los proyectos de iniciativas de reformas y adiciones a la Ley de Comercio Exterior y su Reglamento, así como a tratados y convenios comerciales internacionales en la esfera de su competencia.
- Fungir como unidad técnica de consulta para la SE y otras dependencias del gobierno mexicano en materia de prácticas desleales de comercio internacional y salvaguarda, así como participar en negociaciones comerciales internacionales para la suscripción de acuerdos y tratados comerciales.
- Formular, conducir, regular y controlar las políticas generales de industria, comercio exterior e interior, abasto y precios del país; con excepción de los precios de bienes y servicios de la Administración Pública Federal.
- Estudiar y determinar mediante reglas generales, conforme a los montos globales establecidos por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

5.1.4 Situación actual

El Producto Interno Bruto (PIB) del Estado de México en 2011 representó 9.17% con respecto al total nacional y en comparación con el año anterior tuvo un incremento de 3.65%¹. El Indicador Trimestral de la Actividad Económica Estatal (ITAE), ofrece un panorama de la situación y evolución económica del estado en el corto plazo. Para el segundo trimestre de 2013, se registró un incremento en el índice de actividad económica de 1.5% con respecto al mismo periodo del año anterior³⁷.

Por grupo de actividad económica**, las actividades primarias contribuyeron en mayor medida al desempeño económico de la entidad registraron un crecimiento anual de 14.1%. Mientras las secundarias y terciarias, crecieron 2.9% cada una. Según datos del Censo Económico 2009, en la entidad se cuenta con 456,563

³⁷ <http://www.economia.gob.mx/>.



Unidades Económicas, las cuales emplean a 1,945,911 personas, que representan el 9.7% del total del personal ocupado en nuestro país.

Al tercer trimestre de 2013, la Población Económicamente Activa (PEA) ascendió a 7,192,720 personas de 14 años y más, lo que representa una baja tasa de participación en la actividad económica de 58.7%. Del total de la PEA, el 93.9% está ocupada y el 6.1% desocupada.

Entre las principales actividades se encuentran: manufacturas (21.3%), servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes muebles e intangibles (19.9%), comercio (18.2%) y construcción (8.4%), que en conjunto representan el 69.6% del PIB estatal. Los sectores estratégicos son: automotriz, productos químicos, agroindustrial, minería, textil, turismo, logístico, equipo y servicio aeroespacial, y servicios de investigación.

En el rubro de infraestructura productiva el estado cuenta con 14 parques industriales y/o tecnológicos³⁸:

- Parque Industrial "Huehuetoca"
- Parque MicroIndustrial "Cuautitlán Izcalli"
- Parque Industrial "Hermandad del Estado de México" Ixtlahuaca
- Parque Industrial "Cerrillo I"
- Parque Industrial "Cerrillo II"
- Parque Industrial "Santa Bárbara" en Atlacomulco
- Parque Industrial "El Coecillo"
- Parque Industrial "San Cayetano"
- Parque Industrial "Jilotepec"
- Parque Industrial "San Antonio Buenavista"
- Parque Industrial "Atlacomulco"
- Parque Industrial "Exportec I"
- Parque Industrial "Exportec II"
- Parque Tecnológico Tecnópolis Esmeralda Bicentenario – ITESM

Según el Anuario de Estadísticas por Entidad Federativa 2012, el Estado de México contaba en 2011 con una longitud carretera de 13,222 km, 1,304.1 km de vías férreas, un aeropuerto nacional y un aeropuerto internacional¹. Según el informe Doing Business 2013 publicado por el Banco Mundial (BM) y la Corporación Financiera Internacional (CFI), que clasifica a las economías por su facilidad para hacer negocios, el municipio de Tlalnepantla, Estado de México ocupa el decimoctavo lugar de las ciudades analizadas en México.

³⁸ <http://www.economia.gob.mx/>.

Asimismo, al desagregar este indicador, el municipio ocupa el cuarto lugar para apertura de un negocio, el vigésimo cuarto respecto al manejo de permisos de construcción, el decimoséptimo en registro de propiedades y el vigésimo cuarto en cumplimiento de contratos.

Título	Fecha Creación
México e Italia firman Acuerdo para promover la colaboración a favor de las PyMEs	16 Diciembre 2013
Entran en vigor disposiciones que evitarán la importación de televisores analógicos	13 Diciembre 2013
La Secretaría de Economía crea esquema arancelario que agiliza respuesta con productos básicos ante contingencias	13 Diciembre 2013
Instalan Consejo Consultivo del INAES	13 Diciembre 2013
Canceló el Secretario de Economía la Estampilla Postal por 20 Aniversario del IMPI	12 Diciembre 2013
Concluyó la reunión de Ministros del TPP, en Singapur	11 Diciembre 2013
Continúa Guajardo Villarreal con su participación en la Reunión Ministerial del TPP	09 Diciembre 2013
Inicia participación del Secretario Idefonso Guajardo en la Reunión Ministerial del TPP en Singapur	08 Diciembre 2013
Concluye con éxito la Novena Conferencia Ministerial de la OMC	07 Diciembre 2013
INAES y FONART entregan el Premio Nacional de Jóvenes Creadores del Arte Popular Mexicano	06 Diciembre 2013
Intervino el Secretario Idefonso Guajardo en la plenaria de la Novena Conferencia de la OMC	04 Diciembre 2013
Participará el Secretario de Economía, Idefonso Guajardo, en la Novena Conferencia Ministerial de la OMC	02 Diciembre 2013
Concluye con éxito la Primera Reunión del Grupo de Alto Nivel Empresarial México China	30 Noviembre 2013
México y China fortalecen diálogo empresarial	29 Noviembre 2013
Entrega del Premio Nacional de Calidad 2013	29 Noviembre 2013
Inauguró el Secretario de Economía el Foro de Franquicias 2013	29 Noviembre 2013
El Secretario Idefonso Guajardo y el Presidente Shimon Peres participan en el MÉXICO-ISRAEL STRATEGIC BUSINESS FORUM	28 Noviembre 2013
El Gobierno de la República anuncia Programa de Garantías de Fianzas para PyMEs	26 Noviembre 2013

FIGURA32

Fuente:

** Las actividades primarias están relacionadas con la agricultura, ganadería, aprovechamiento forestal, pesca y caza. Las actividades secundarias corresponden a los sectores dedicados a la industria de la minería, manufacturas, construcción y electricidad. Finalmente, las actividades terciarias conciernen al comercio, transportes, correos y almacenamiento, entre otras.

¹ Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI).

² Delegación Federal en el Estado de México

³ <http://espanol.doingbusiness.org/data/exploreconomies/mexico>

5.2 Nacional Financiera.

Nacional Financiera, Sociedad Nacional de Crédito, Institución de Banca de Desarrollo (NAFINSA), dedicada a la capacitación y prestación económica de PYMES con apoyo del gobierno federal. 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".

Desde 1989, NAFINSA otorga recursos financieros y garantías, principalmente como Banco Nacional, además de ser agente financiero del Gobierno Federal en lo relativo a la negociación, contratación y manejo de créditos del interior, cuyo objetivo sea fomentar el desarrollo económico; así como ofreciendo servicios fiduciarios a los sectores privados. Nacional Financiera (Nafinsa) es un banco estatal en México encargado de apoyar con financiamiento, capacitación y asistencia técnica a las pequeñas y medianas empresas, parte fundamental de las economías de todos los países del orbe, al generar una gran proporción del Producto Interno Bruto y del empleo.



FIGURA 32.
Fuente www.nafin.com/

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 Principios Administrativos y Estilo de Dirección.

- Orientación al cliente
- Orientación de Resultados
- Calidad en el servicio
- Responsabilidades claras
- Innovación y mejora continua
- Liderazgo institucional

Objetivos institucionales

1. Contribuir al desarrollo de las empresas, proporcionándoles acceso a productos de financiamiento, capacitación, asistencia técnica e información, a fin de impulsar su competitividad y la inversión productiva.
2. Promover el desarrollo de proyectos estratégicos y sustentables para el país, en forma ordenada y focalizada, bajo esquemas que permitan corregir fallas de mercado en coordinación con otros bancos de desarrollo.
3. Fomentar el desarrollo regional y sectorial del país, particularmente en las entidades federativas de menor desarrollo relativo, a través de una oferta de productos diferenciada, de acuerdo a las vocaciones productivas de cada región.
4. Desarrollar los mercados financieros y la industria de capital de riesgo en el país, para que sirvan como fuentes de financiamiento para los emprendedores y las pequeñas y medianas empresas.

5.2.4 Financiamiento MIPYMES

Financiar es aportar el dinero necesario para una empresa, proyecto u otra actividad; en nuestro caso el aporte de dinero proviene del gobierno y se encuentra específicamente dirigido a las MIPYMES que son las micro, pequeñas y medianas empresas. El Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (PRONAFIM), es un programa federal de la Secretaría de Economía creado para contribuir al establecimiento y consolidación del sector de Microfinanzas en México, con el fin de apoyar, tanto en poblaciones urbanas como rurales, las iniciativas productivas y emprendimientos de hombres y mujeres en



situación de pobreza que no tienen acceso al financiamiento de la banca tradicional, para contribuir en el mejoramiento de sus condiciones de vida al crear oportunidades de autoempleo y generación de ingresos³⁹.

Las siete formas en las que un emprendedor puede obtener financiamiento y cuál es el adecuado según el nivel en el que se encuentre el proyecto o negocio:

- 1) **FFF:** la primera fuente de financiamiento es la que invierte el mismo emprendedor, o la proveniente de lo que se conoce como FFF: Friends, Family and fools. Este capital se usa para la constitución de la empresa en sí, ya que se da cuando el emprendedor inicia el negocio y la familia y amigos son las principales fuentes de dinero para operar.
- 2) **Fondos Gubernamentales:** estos instrumentos se utilizan para generar modelos de negocio y desarrollo del proyecto, es decir cuando está más avanzado que una simple idea. Además son usados para crear prototipos que ayuden a comercializar el producto o servicio en el mercado, por lo que normalmente dan ventajas competitivas. Las principales fuentes de financiamiento de este tipo son los fondos de la Secretaría de Economía (SE), Nafin y Conacyt .
- 3) **Capital semilla:** este crédito se define como la cantidad de dinero necesaria para implementar una empresa y financiar actividades claves en el proceso de su iniciación y puesta en marcha de un proyecto. Se da cuando la empresa ya está constituida y tiene cierto producto importante, pero requiere dinero para operar o para capital de trabajo. También se puede usar para estudios de mercado, nivel de factibilidad, plan de negocios y lanzamientos. Los da la SE, gobiernos locales y la Secretaría de Desarrollo Económico
- 4) **Inversionistas ángeles:** las aportaciones de este tipo se dan generalmente para las empresas que ya están funcionando, y que por su alto contenido innovador o desarrollo potencial atraen créditos. Los inversionistas ángeles pueden ser independientes o pertenecer a un club, ya que se estilan las redes de este tipo que apoyan empresas.
- 5) **Capital de riesgo:** también se conoce como venture capital, y se ocupa cuando la empresa tiene cierto nivel de desarrollo, pues es un fondo que invierte mayores cantidades. El capital de riesgo es la aportación temporal de recursos de terceros al patrimonio de una empresa para optimizar sus oportunidades de negocio y aumentar su valor, dando además soluciones a los proyectos de negocio, compartiendo el riesgo y los rendimientos, ya que el inversionista busca una asociación estrecha y de mediano plazo con los accionistas originales.

³⁹ www.nafin.com/



- 6) **Private equity:** éste es un fondo para empresas muy grandes y se utiliza generalmente para expansión importante del negocio o para la internacionalización. El Private Equity aporta capital a cambio de acciones que la empresa otorga, y además contribuye con recursos no monetarios como contactos, mejores prácticas, administración profesionalizada, institucionalidad, transparencia, etcétera. Su participación en el negocio es temporal, ya que estos fondos buscan salir en un periodo de entre cuatro y siete años.
- 7) **Financiamientos bancarios,** en los que las empresas pueden acudir para capital de trabajo o para tener flujo en la operación diaria del negocio. Además de la banca comercial existen Sofomes que pueden ayudarte, así como empresas dedicadas al factoraje financiero.

5.3 Banco de Comercio Exterior.

El Banco Nacional de Comercio Exterior (Inglés: National Exterior Commerce Bank) o "Bancomext" es un mexicano banco de propiedad estatal y la agencia de crédito a la exportación creado en 1937 para promover y financiar la exportación de las empresas mexicanas pequeñas y medianas empresas en los mercados internacionales, así como proporcionar Consulta de servicios para pequeñas y medianas empresas que desean exportar sus productos y / o servicios. Bancomext es un instrumento del gobierno mexicano utiliza para aumentar la competitividad de las empresas mexicanas, principalmente pequeñas y medianas empresas que realizan exportaciones y / o importaciones. Bancomext ofrece servicios de formación, información, asistencia financiera, coordinación de proyectos y financiamiento.⁴⁰

5.3.1 Misión

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

Ser el principal impulsor del desarrollo del Comercio Exterior, a través de la innovación y calidad, con gente comprometida y guiada por valores compartidos.

⁴⁰ <http://www.bancomext.com.mx/Bancomext/secciones/home.html>



5.3.3 Objetivos

- Impulsar el desarrollo de la mediana y pequeña empresa exportadora.
- propulsar la asociación de las pequeñas empresas con el objeto de fortalecer su participación en los mercados externos.
- Financiar la actividad exportadora.
- Ser una institución con operación eficiente y rentable.
- Garantizar una operación transparente y de mejora continua.

5.3.4 BANCOMEXT lanza nuevos productos de apoyo a las MIPYMES.

Pyme Exporta, Exporta Fácil y Cadenas Productivas Exportadoras son esquemas de financiamiento y apoyo a pequeñas y medianas empresas exportadoras.

- Para impulsar el crecimiento de las pequeñas y medianas empresas mexicanas e incrementar su participación en los mercados globales, ofreciéndoles soluciones integrales que fortalezcan su competitividad y fomenten la inversión a través del acceso al financiamiento y a otros servicios financieros, Bancomext pone en marcha tres nuevos productos, Pyme Exporta, Exporta Fácil y Cadenas Productivas Exportadoras.
- Adicionalmente, Bancomext participará activamente en el Programa de Competitividad para las Pequeñas y Medianas Empresas Turísticas que presentará Rodolfo Elizondo, secretario del ramo, el próximo martes al Presidente de la República.
- Pyme 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; para montos de hasta 300 mil dólares no se requiere garantías, siendo suficiente la obligación solidaria de pago del principal accionista de la empresa.
- Además de brindar liquidez, el Pyme Exporta da flexibilidad pues puede otorgarse en pesos o en dólares, las disposiciones tienen una vigencia de hasta 18 meses y 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.
- En el caso de Exporta Fácil, se trata de un apoyo en dólares americanos a empresas exportadoras directas, que integra servicios de información sobre compradores en Estados Unidos; financiamiento de hasta el 85% de las cuentas por cobrar; cobranza en el extranjero, no requiere garantía hipotecaria para líneas de hasta un millón de dólares, cuenta con una vigencia de 12 meses y costos preferenciales.
- Con este producto, los exportadores obtendrán beneficios como una mayor liquidez y certeza en su flujos, contarán con información del



comportamiento crediticio de sus clientes y tendrán ahorros por la reducción de recursos destinados a labores de cobranza, entre otros.

- Finalmente, Cadenas Productivas Exportadoras es un 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 como "Empresas de Primer Orden" (EPO's) exportadoras. En este esquema, no se requieren garantías, las pymes cuentan con una tasa preferencial y la operación es 100% electrónica.⁴¹
- Con los pagos anticipados de las cuentas por cobrar, las pymes que sean proveedores de las EPO's incorporadas a Cadenas Productivas Exportadoras generarán liquidez que les permitirá reinvertir los recursos en su ciclo productivo y así obtener mayores ingresos, además de reducir el tiempo y los recursos destinados al seguimiento de sus cuentas por cobrar. Para este programa no es necesario otorgar ningún tipo de garantías, lo cual facilita y agiliza a los proveedores su incorporación al esquema.
- En resumen, los tres productos tienen en común un proceso sencillo para la autorización de las líneas, tasas y condiciones competitivas en el mercado, un mecanismo eficiente y expedito para la disposición de recursos así como importantes beneficios en materia de liquidez.
- México cuenta con 13 mil Pymes exportadoras o con potencial para serlo, principalmente en los sectores industrial, automotriz, de agroindustria, química, muebles, materiales de construcción, decoración y artículos para regalo, cuya principal oferta consta de abonos, polímeros de etileno y propileno; vidrio soplado, vajillas, cerámica, azúcares, confitería, tomate preparado sin vinagre, extracto de malta, salsas, sazónadores y condimentos, placas, baldosas, piezas cerámicas de construcción, hortalizas refrigeradas, tequila, mezcal, cerveza, ladrillos, pisos y paredes de cerámica, placas y baldosas para pavimentación, manufacturas de cemento, tejas, ladrillos, insecticidas, carbonato de magnesio natural y jabón.

5.3.4.1 PYMEXPORTA

Es tu centro de enlace al exterior, promotor de las exportaciones como organismo intermedio ante la Secretaría de Economía. Apoya en materia de exportación a tu micro, pequeña o mediana empresa para poder iniciar, consolidar o diversificar tu oferta exportable en los mercados internacionales. Brinda servicios de gestión y asesoría en materia de exportación, encuentros de negocios y relaciones públicas, con el fin de ser un canal de comunicación entre las empresas nacionales e internacionales.

⁴¹ <http://www.bancomext.com.mx/Bancomext/secciones/servicios-financieros/credito/credito-sindicado.html>



En el Centro PyMEXPORTA ANIERM puedes encontrar:

1. Capacitación en el proceso de exportación.
2. Consultoría especializada para desarrollar proyectos de exportación.
3. Promoción en mercados Internacionales.
4. Asesoría en materia aduanera en México.
5. Información de mercados y disposiciones legales de exportación.
6. Apoyo en las tareas de logística y gestión.

5.3.4.2 Exporta Fácil

Es un mecanismo promotor de exportaciones diseñado principalmente para el micro y pequeño empresario, mediante el cual podrá acceder a mercados internacionales.

Esto ha sido posible gracias a la participación interinstitucional de la SUNAT, SERPOST, PROMPERU, Ministerio de Transportes y Comunicaciones - MTC, MI EMPRESA, Ministerio de Economía y Finanzas - MEF, Ministerio de Relaciones Exteriores - MRE, Agencia Peruana de Cooperación Internacional - APCI, Ministerio de Trabajo y Promoción Social - MTPS, Ministerio de Comercio Exterior y Turismo - MINCETUR y Concejo Nacional de Competitividad - CNC. Para tal fin la SUNAT ha simplificado sus procesos de trámite aduanero, permitiendo la exportación de sus mercancías desde la comodidad de su hogar, oficina o cabina de Internet, de una forma simple, económica y segura.

¿Qué beneficios ofrece?

Le brinda los siguientes beneficios:

- Exportar desde cualquier punto de nuestro país.
- Colocar sus productos en otros países (PROMPERU).
- Un trámite aduanero: gratuito, ágil y sencillo.
- Reducción de tarifas y tiempos de llegada (SERPOST).
- Participación en ferias internacionales (PROMPERU).
- Asesoría en exportaciones (PROMPERU).
- Formalización y manejo de gestión de empresas (MI EMPRESA).

"Exporta Fácil es un servicio que contribuye con los Micro y Pequeños Empresarios permitiéndole tener nuevas oportunidades de negocio."



5.3.4.3 Cadenas Productivas

Cadena productiva es el conjunto de operaciones necesarias para llevar a cabo la producción de un bien o servicio, que ocurren de forma planificada, y producen un cambio o transformación de materiales, objetos o sistemas. ⁴²

¿Qué es?

Para ti que eres proveedor de Grandes Empresas, Dependencias o Entidades del Gobierno Federal, Gobiernos Estatales y Municipales, tienes la oportunidad de obtener liquidez sobre sus cuentas por cobrar, al operarlos en factoraje sin necesidad de esperar la fecha de vencimiento de los mismos, además tienes acceso a herramientas que te permiten incrementar tu competitividad a través de cursos de capacitación y asistencia técnica.

¿A quién va dirigido?

A los proveedores de grandes empresas del sector privado, del Gobierno Federal, Estatal y Municipal que formen una Cadena Productiva.

¿Quiénes forman una Cadena Productiva?

- Empresas Privadas de Primer Orden comprometidas en el desarrollo de su red de proveeduría permitiendo establecer relaciones comerciales de largo plazo.
- Entidades y dependencias del Gobierno Federal quienes de acuerdo al Presupuesto de Egresos de la Federación para 2007, emitido el 28 de Diciembre de 2006 y que deberán publicar sus cuentas por pagar en beneficio de la transparencia en sus pagos y en el desarrollo de proveedores y contratistas
- Gobiernos Estatales y Municipales interesados en apoyar el desarrollo regional de proveeduría transparentar sus procesos de pago apoyando el desarrollo regional de proveeduría.

Características:

- Operación de factoraje financiero sin recurso.
- Descuento hasta por el 100% del importe de la cuenta por cobrar.
- Sin comisiones.
- Con tasas de interés competitivas.

⁴² www.nafin.com.mx/portalfn/content/...y.../cadenas-productivas.html



5.4 PROMEXICO

ProMéxico es el Organismo del Gobierno Federal encargado de coordinar las estrategias dirigidas al fortalecimiento de la participación de México en la economía internacional; apoyando el proceso exportador de empresas establecidas en nuestro país y coordinando acciones encaminadas a la atracción de inversión extranjera. Fue creada bajo la figura de Fideicomiso mediante Decreto Presidencial en junio de 2007.

ProMéxico es el organismo del Gobierno Federal mexicano encargado de fortalecer la participación de México en la economía internacional. Para ello, apoya la actividad exportadora de empresas establecidas en el país y coordina las acciones para atraer inversión extranjera directa a territorio nacional. ProMéxico fue establecido el 13 de junio de 2007, mediante Decreto Presidencial, bajo la figura de fideicomiso público sectorizado a la Secretaría de Economía, y cuenta con una red de 52 oficinas en la República Mexicana y más de 30 oficinas en 21 países.⁴³

5.4.1 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
- Brindar asesoría y asistencia técnica en materia de exportaciones a las empresas mexicanas.

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.

⁴³ www.promexico.gob.mx/

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.

5.4.2 Organización

ProMéxico consta de ocho unidades administrativas: Dirección General, Unidad de Promoción de Inversiones y Negocios Internacionales (UPINI), Unidad de Promoción de Exportaciones (UPE), Unidad de Inteligencia de Negocios (UIN), Unidad de Apoyos y Relaciones Institucionales (UARI), Unidad de Administración y Finanzas (UAF), Coordinación General de Asuntos Jurídicos (CGAJ) y Coordinación General de Comunicación e Imagen (CGCI).

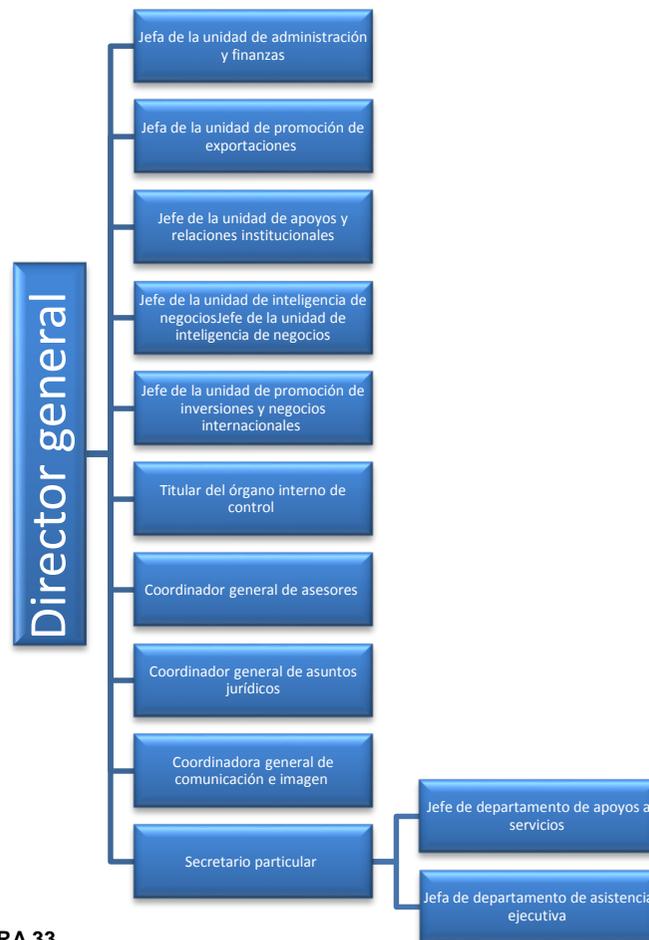


FIGURA 33.
Fuente www.promexico.gob.mx/



5.5.3 Funciones.

Dentro de las funciones que proporciona Promexico, las principales son:

1. Acompañar a empresarios mexicanos a promocionar sus productos a diferentes empresas americanas.
2. Atender a ferias y eventos internacionales.
3. Buscar inversionistas y compradores que estén interesados en invertir en México.
4. La agenda de negocios, que consiste en la programación de citas a la empresa con importadores en países donde ProMéxico tiene representación.
5. Auxiliar a realizar investigaciones de mercado; obtener estadísticas; actualizar bases de datos, cargar información en los sistemas electrónicos de ProMéxico; identificar y contactar empresas locales interesadas en hacer negocios con México; apoyar a elaboración de las misiones de empresarios; auxiliar en los preparativos y ejecución de las ferias internacionales.
6. Realizar proyectos en los que apoya a los practicantes en Negocios Internacionales dándoles la oportunidad de vivir seis meses en el extranjero, trabajando en una Oficina de Representación de ProMéxico en el Exterior (OREX), con el fin de desarrollar una propuesta de nuevos mercados para los productos o servicios de una empresa en especial.

5.4.3 Situación Actual

Durante el 2000 y 2001, México fue una de los país con mayor recepción de inversión extranjera directa (22,500 millones de dólares) en América latina y uno de los cuatro más grades a nivel mundial. Durante enero de 1999 y marzo 2008, México ha captado inversión extranjera directa por un monto de 192,831.7 millones de dólares, de los cuales 102,460.1 corresponden a nuevas inversiones, 30,592.2 millones de dólares a reinversiones y 59,779.4 millones de dólares de cuentas entre compañías.

Entre 1999 y el primer trimestre de 2008 los flujos de inversión extranjera directa por sector captados se han canalizado a industrias manufactureras 46.7%, servicios financieros 26.1%, comercio 8.5%, transporte y comunicaciones 5.8%, actividades extractivas 1.5%, construcción 1.2%, electricidad y agua 0.9%, actividades agropecuarias 0.2% y otros servicios 8.9%. Durante este periodo la inversión extranjera directa provino principalmente de Estados Unidos 5.4% el principal socio comercial de México siguiendo así, España con 15.1%, Holanda 10.8%, Canadá 2.8% y Reino Unido 2.4%. Según números del BEA (Bureau of Economic Analysis) la inversión extranjera directa de Estados Unidos en México durante el 200 fue de 3,200 millones de dólares.



Los principales sectores productivos en los cuales se concentran el mayor porcentaje de inversión extranjera directa de Estados Unidos en México son los financieros y manufacturas sobre todo en maquiladoras o plantas de ensamble.⁴⁴

En 2009 pese a la crisis económica y los pronósticos negativos respecto a la economía mexicana la inversión extranjera directa realizada en México fue de 12.5 millones de dólares, por lo que México fue señalado como uno de los 10 países más confiables para invertir. De acuerdo la Secretaria de Economía en el segundo trimestre de 2010 en México se atrajo 7,363.7 millones de dólares, 33.9% mayor a la cifra reportada en el segundo trimestre del año pasado. Durante el 2010 la cifra reportada proviene de 1,672 sociedades con participaciones de inversión extranjera directa. Los sectores con mayor recepción de dinero fueron: el comercio 42.7% manufacturero 34.6% y el de servicios financieros 20.2% otros sectores 2.5%.

La inversión extranjera directa provino de Estados Unidos de América 2,101.0 millones de dólares (48.5%); Holanda 1,407.9 millones de dólares (32.5%); España millones de dólares 581.7 millones de dólares (13.4%) Alemania 198.2 millones de dólares (4.6%); y otros países 44.5 millones de dólares (1.0%). Una de las prácticas comerciales con mayor crecimiento hoy en día son las franquías las cuales en México aportan el 6% del producto interno bruto lo que representa un incremento en el trabajo que generan 660 mil empleos directos en 70 mil puntos de venta, registrando en el 2009 un crecimiento promedio del 10 por ciento. El presupuesto destinado este año fue de 350 millones de pesos del programa nacional de franquicias lo cual confirman que las franquicias son un modelo probado de cómo hacer negocios sin grandes riesgos en la inversión.

Actualmente existen 180 proyectos de inversión en México en etapa de negociaciones, en sectores estratégicos como electrónica, automotriz, autopartes, así como implementos y turismo médico, informó el secretario de Economía, Bruno Ferrari. Dentro de los principales proyectos realizados en el 2013 etan:

1.- QUERÉTARO, QRO (25/NOV/2013).- México unificará todos los subsidios y apoyos que brindan los gobiernos federal y estatales para atraer Inversión Extranjera Directa (IED) a partir del 2014. Los incentivos se presentarán en una sola canasta y en una sola mesa de negociación por parte de la Secretaría de Economía, el Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext), el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (Conacyt) y, en una segunda etapa, los gobiernos estatales.

Por parte de la Secretaría de Economía, la unificación comprenderá los apoyos que dan ProMéxico, el Instituto Nacional del Emprendedor (Inadem) y el Programa para el desarrollo de la industria del software (Prosoft). “Así como ProMéxico provee a las empresas información del país, de los mercados y de su potencial,

⁴⁴ http://www.promexico.gob.mx/es_mx/promexico/Estadisticas_de_comercio_exterior_



queremos que ahora también sepan que cuentan con el financiamiento de Bancomext”, dijo Enrique de la Madrid, director general de ese banco de fomento.

2.- BERLÍN, ALEMANIA (11/NOV/2013).- Pequeñas empresas mexicanas están incursionando por primera vez a los mercados alemán y francés para exportar sus productos, con agenda de negocios concertada por ProMéxico. Las firmas iniciaron este lunes su agenda de encuentros en Hamburgo. Ambas son del estado de Jalisco y no viajaron a ningún evento específico ni forman parte de una delegación oficial, sino directamente a presentar su producto. Genaro Ríos Müggenburg, de ProMéxico, manifestó que es parte de los servicios que ofrece: apoyar a los exportadores mexicanos a dar a conocer sus productos y servicios en el exterior. Galerías Arther es una empresa jalisciense que restaura muebles y objetos antiguos y produce muebles finos mexicanos de clase Premium, así como también muebles de diseño moderno, también de alta calidad selecta.

3.- GUADALAJARA, JALISCO (29/OCT/2013).- Con alta liquidez, grandes empresas mexicanas decidieron posponer inversiones en el extranjero del 2013 al 2014, desplomando las expectativas para el año en curso, informó ProMéxico. El gobierno federal prevé que las compañías mexicanas realizarán inversiones productivas por 10,000 millones de dólares en el exterior durante el presente año, luego de que apenas hace un mes su pronóstico era de 22,000 millones de dólares.

Francisco González, director general de ProMéxico, refirió que varios proyectos no se cancelaron, sino se postergaron, lo que propiciaría que la emisión de Inversión Extranjera Directa (IED) por parte de firmas mexicanas rompa récord en el 2014, con 28,000 millones de dólares. La Secretaría de Economía estima que aun así México mantendrá su liderato como principal emisor de IED en América Latina en el 2013. “Para el 2014 estamos esperando 28,000 millones de dólares, porque se están desplazando algunas inversiones”, dijo el funcionario, cuya anterior proyección para el año entrante fue de 25,500 millones de dólares.⁴⁵

ProMéxico se enfoca a captar IED, impulsar las exportaciones e internacionalizar a compañías nacionales. A principios de este año, comenzó una nueva metodología para calcular las inversiones productivas mexicanas realizadas en otros países.

4.- CIUDAD DE MÉXICO (27/JUN/2013).- ProMéxico se mantendrá cerca de los empresarios mexicanos para impulsar su expansión en mercados internacionales, aseguró Francisco González Díaz, director general de la institución. Muestra de ello, dijo, es que a partir de este año, se suma a los esfuerzos que lideran la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (Sagarpa) y Apoyos y Servicios a la Comercialización Agropecuaria (Aserca) en materia de exportación de productos agroalimentarios.

⁴⁵ Rodríguez, Joaquín, Administración de pequeñas y medianas empresas quinta edición, (editorial: cengagelearning editores, 200



En ese sentido, invitó a los industriales agrícolas a aprovechar todos los programas y modelos de promoción de las exportaciones que ha desarrollado ProMéxico para beneficio de la planta productiva nacional, como el de promoción de oferta exportable, el de identificación de demanda o el de integración de oferta exportable, conocido como INTEX.

A través de este modelo INTEX, durante 2012 ProMéxico impulsó exportaciones por más de 100 millones de dólares para apoyar a productores de hortalizas, tomates de invernadero y "berries". En este foro participaron representantes de las Secretarías de Economía, Relaciones Exteriores, Sagarpa, Aserca, la Secretaría de Desarrollo Social, Servicio Nacional de Sanidad Innocuidad y Calidad Alimentaria (Senasica), Bancomext, Financiera Rural, Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (Fira), el Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM) y el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (Conacyt).

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.

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.

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.



5.5.1 Objetivos

- 1.- Elevar el nivel de desarrollo humano y patrimonial de los mexicanos que viven en las zonas rurales y costera.
- 2.- Abastecer el mercado interno con alimentos de calidad, sanos y accesibles provenientes de nuestros campos y mares.
- 3.- 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.
- 4.- Revertir el deterioro de los ecosistemas, a través de acciones para preservar el agua, el suelo y la biodiversidad.
- 5.- 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.

5.5.2 Organización.

Conforme a lo dispuesto por el artículo 3° del Reglamento Interior de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación, la representación, trámite y resolución de los asuntos competencia de la Secretaría, corresponde originalmente al Secretario del Despacho, quien para el estudio, planeación y despacho de sus atribuciones, contará con los siguientes:

1. Servidores públicos y unidades administrativas:
 - Secretario del Despacho;
 - Subsecretario de Agricultura;
 - Subsecretario de Desarrollo Rural;
 - Subsecretario de Fomento a los Agronegocios;
 - Oficial Mayor;
 - Coordinación General de Enlace y Operación;
 - Coordinación General de Comunicación Social;
 - Coordinación General de Delegaciones;
 - Coordinación General de Política Sectorial;
 - Coordinación General Jurídica;
 - Coordinación General de Ganadería;
 - Dirección General de Fomento a la Agricultura;
 - Dirección General de Vinculación y Desarrollo Tecnológico;
 - Dirección General de Apoyos para el Desarrollo Rural;
 - Dirección General de Programas Regionales y Organización Rural;
 - Dirección General de Estudios para el Desarrollo Rural;



- Dirección General de Servicios Profesionales para el Desarrollo Rural;
- Dirección General de Estudios Agropecuarios y Pesqueros;
- Dirección General de Administración de Riesgos y Proyectos de Inversión;
- Dirección General de Apoyo al Financiamiento Rural;
- Dirección General de Eficiencia Financiera y Rendición de Cuentas;
- Dirección General de Desarrollo Humano y Profesionalización;
- Dirección General de Proveeduría y Racionalización de Bienes y Servicios;
- Dirección General de Promoción de la Eficiencia y Calidad de los Servicios;

5.5.3 Funciones

- Formular, conducir y evaluar la política general de desarrollo rural, a fin de elevar el nivel de vida de las familias que habitan en el campo, en coordinación con las dependencias competentes.
- Integrar e impulsar proyectos de inversión que permitan canalizar, productivamente, recursos públicos y privados al gasto social en el sector rural; coordinar y ejecutar la política nacional para crear y apoyar empresas que asocien a grupos de productores rurales a través de las acciones de planeación, programación, concertación, coordinación; de aplicación, recuperación y revolvencia de recursos, para ser destinados a los mismos fines; así como de asistencia técnica y de otros medios que se requieran para ese propósito, con la intervención de las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal correspondientes y de los gobiernos estatales y municipales, y con la participación de los sectores social y privado.
- Organizar y fomentar las investigaciones agrícolas, ganaderas, avícolas, apícolas y silvícolas, estableciendo institutos experimentales, laboratorios, estaciones de cría, semilleros y viveros, vinculándose a las instituciones de educación superior de las localidades que correspondan.
- Fomentar y organizar la producción económica del artesanado, de las artes populares y de las industrias familiares del sector rural, con la participación que corresponda a otras dependencias o entidades.
- Elaborar, actualizar y difundir un banco de proyectos y oportunidades de inversión en el sector rural.

5.6 Secretaría de Turismo.

La Secretaría de Turismo (Sectur) de México es la Secretaría de Estado a la que según Ley Orgánica de la Administración Pública Federal en su Artículo 42 le corresponde el despacho de las funciones relacionadas con el desarrollo de la industria turística. El 8 de septiembre de 2009, Felipe Calderón Hinojosa anunció su desaparición como una medida de austeridad en el marco de la crisis que afecta a México de 2008 a 2009.¹ Las actividades entonces de la desaparecida SECTUR pasarían a manos de la Secretaría de Economía. Dicha desaparición fue rechazada por el Senado de México.

5.6.1 Visión

En el año 2030, México será un país líder en la actividad turística. Para lograrlo, la estrategia del nuevo gobierno se propone:

- 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.

5.6.2 Misión

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.



FIGURA 34.
Fuente www.sectur.gob.mx

5.6.3 Programas y Proyectos

- Programa Mundo Maya 2012
- Programa Sectorial de Turismo 2007 – 2012
- Programa Anfitrionía Paisano
- Programa de Calidad "Moderniza"
- Programa de Certificación de Competencia Laboral
- Programa de Apoyo a la Competitividad de las MiPyMEs Turísticas
- Programa Nacional de Manejo Higiénico de Alimentos, Distintivo "H"
- Programas Regionales
- Política Pública de Un Turismo para Todos



5.6.4 Programas y Proyectos para la MIPYME Turística

La Dirección General de Programas Regionales conduce la administración territorial de la función federal a cargo de la Secretaría de Turismo, aportando los elementos de servicio y soporte que la SECTUR, en su conjunto, canaliza en favor de los Estados y que se operan en el marco de la Política General para favorecer la actividad económica y las relaciones con los Estados, así como para robustecer el Federalismo.

La administración territorial se concentra en tres Coordinaciones que generan 6 Programas Regionales, además del Programa Pueblos Mágicos que se opera en 32 poblaciones del país con características específicas. La administración se realiza y complementa al conjugar la vocación y potencial turístico en las entidades participantes por cada Coordinación división, impulsando un Programa de Mercadotecnia, que a la vez se traduzca en desarrollo regional. Durante la administración federal, se han canalizado recursos hacia los Estados; los cuales han tenido un efecto multiplicador de 2 a 1 y este 2009 1 a 1, al sumar recursos estatales, municipales y de las comunidades beneficiadas, incluyendo a empresarios y emprendedores. Esos recursos, destinados al desarrollo y la promoción regional, han permitido dar énfasis a los segmentos de mercado en los que cada Estado está posicionado con ventajas comparativas, y en otros casos, responde a las necesidades sociales de sus comunidades para acercar oportunidades de mejora y bienestar.⁴⁶ El diseño y conducción de programas regionales para el desarrollo turístico con los estados y municipios, integran regiones que generan valor agregado y sinergias de tematización con circuitos y corredores diferenciados y busca fortalecer los destinos, estados y regiones turísticas del país y posicionarlas como destinos integrados, conjuntamente con:

- Gobierno Federal
- Estados
- Municipios
- Iniciativa Privada
- Sector Social

En términos regionales, estatales y municipales se impulsa de manera preferente aquellos proyectos turísticos que, por sus beneficios inmediatos de recuperación de inversión y fuerte crecimiento de su demanda, se han considerado como exitosos. Todo ello a través de los seis diferentes programas Regionales:

- Programa México Norte
- Programa Mundo Maya
- Programa Ruta de los Dioses
- Programa Tesoros Coloniales
- Programa En el Corazón de México.

⁴⁶ Centro de Estudios Superiores de Turismo



5.6.4.1 Programa de Calidad Moderniza

El Programa de Calidad MODERNIZA es un Sistema de Gestión para el Mejoramiento de la Calidad, a través del cual las empresas turísticas podrán estimular a sus colaboradores e incrementar sus índices de rentabilidad y competitividad, con base en una forma moderna de dirigir y administrar una empresa turística, condiciones que le permitirán satisfacer las expectativas de sus clientes.

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.

La metodología MODERNIZA establece que las empresas que alcancen la implementación exitosa del Sistema de Gestión para el Mejoramiento de Calidad recibirán el Distintivo M, máximo reconocimiento que otorga la Secretaría de Turismo y que avala la adopción de las mejores prácticas y una distinción de empresa turística modelo. El Distintivo M tiene una vigencia de un año, y para conservarlo la empresa deberá aplicar una autoevaluación en la que deberá obtener una calificación mínima de 80/100, alcanzando ésta deberán solicitar la visita de un Consultor M quien realizará la evaluación para la renovación del Distintivo M.

¿Cómo se obtiene?

a) Participando en el Programa MODERNIZA: En un esfuerzo coordinado, se impulsa la implementación de MODERNIZA en las MIPYMES turísticas a nivel nacional. Las empresas participantes en MODERNIZA tendrán derecho a ser evaluadas sólo si cumplieron con un mínimo de 80% de asistencias, tareas y evaluaciones; además de obtener un puntaje mínimo de 80/100 puntos en la evaluación final.

b) Sin cursar el Programa MODERNIZA: Las empresas que ya cuenten con un Sistema de Calidad, podrán solicitar la evaluación para obtener el Distintivo M y deberán obtener una calificación mínima de 80/100.

El Programa tiene las siguientes 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.

Estructura del Programa.

El Programa está conformado como un sistema de 4 elementos y 12 técnicas:

1. Calidad Humana.
2. Satisfacción del Cliente.
3. Gerenciamiento de la Rutina. Procesos
4. Gerenciamiento de Mejoras. Proyectos

5.6 Banco de México

Banco de México considera que es de suma importancia mejorar la comprensión pública de qué es y qué hace la banca central en nuestro país, en particular respecto de sus acciones encaminadas a mantener la estabilidad de precios, procurar el sano desarrollo del sistema financiero, garantizar el buen funcionamiento de los sistemas de pago y proveer un medio de intercambio seguro y confiable para que las personas puedan realizar sus transacciones económicas.

En este sentido, el portal de Divulgación de Banco de México tiene el propósito de fomentar una mayor cultura económica y financiera entre la población. Una mejor educación en estas materias se traduce en un mayor bienestar para los individuos puesto que se encuentran en posibilidad de tomar mejores decisiones económicas.

El Banco de México (abreviado B de M o Banxico) es el banco central de México. Fue fundado por decreto como sociedad anónima el 25 de agosto de 1925 bajo el gobierno de Plutarco Elías Calles, iniciando su operación como banco central el 1 de septiembre de ese mismo año. Su primer Director General fue Alberto Mascareñas Navarro y el primer Presidente del Consejo fue Manuel Gómez Morín. Por mandato constitucional, el Banco de México es una institución autónoma desde abril de 1994. Su objetivo prioritario es procurar la estabilidad del poder adquisitivo de la moneda nacional. La Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, en su artículo 28, dispone que "el Estado tendrá un banco central que será autónomo en el ejercicio de sus funciones y en su administración, por lo que no es una dependencia o entidad de la Administración Pública Federal".

El ejercicio de sus funciones y su administración está encomendada a la Junta de Gobierno integrada por cinco miembros: un gobernador y cuatro subgobernadores. Desde 2009, Agustín Guillermo Carstens Carstens funge como Gobernador. Los cuatro Subgobernadores son Manuel Sánchez González, Javier Guzmán Calafell, Manuel Ramos Francia y Roberto del Cueto Legaspi.⁴⁷

⁴⁷ Regalado, Rafael, las MIPYMES en Latinoamérica (2007)



5.7.1 El Banco de México en la modernidad

La banca central, la política monetaria y los conocimientos teóricos y empíricos en que ésta se funda se encuentran sujetos a una evolución permanente. La fase de modernización definitiva del Banco de México se inicia con el otorgamiento de su autonomía, la cual empezó a regir a partir de abril de 1994. En términos prácticos, la autonomía del Banco de México implica que ninguna autoridad pueda exigirle la concesión de crédito, con lo cual se garantiza el control ininterrumpido del instituto central sobre el monto del dinero (billetes y monedas) en circulación. La finalidad de la autonomía es que la operación del banco central sea conducente a la conservación del poder adquisitivo de la moneda nacional.

La autonomía del Banco de México está sustentada en tres pilares. El primero es de naturaleza legal. En su parte medular se integra con el mandato constitucional que establece que la misión prioritaria de la Institución es procurar el mantenimiento del poder adquisitivo de la moneda nacional. Este objetivo está especificado de igual manera en la ley actualmente en vigor del Banco de México promulgada a finales de 1993.

El segundo pilar reside en la forma en que está integrada su Junta de Gobierno y las normas a que está sujeto su funcionamiento. Dicho órgano colegiado está conformado por un gobernador y cuatro subgobernadores; funcionarios que son designados por el Ejecutivo pero que no pueden ser destituidos de su cargo discrecionalmente. Los periodos de servicio de dichos funcionarios son alternados. El de gobernador es de seis años y empieza en la mitad de un sexenio gubernamental para concluir al cierre de los tres primeros años del siguiente. Los periodos de servicio de los subgobernadores son de ocho años y su reemplazo se da cada dos años, de manera alternada.

La crisis se gestó en Estados Unidos desde mediados de 2007, con las primeras dificultades causadas por las hipotecas “subprime” (una modalidad crediticia que se caracteriza por un nivel de riesgo superior a la media del resto de créditos). A principios de julio, el gobierno estadounidense y el Sistema de la Reserva Federal tuvieron que anunciar el rescate de los principales intermediarios hipotecarios. La decisión despertó consternación en los círculos conservadores de ese país bajo el argumento de que los rescates de ese tipo solamente empeoran las prácticas de los inversionistas, al fomentarse la toma de riesgos excesivos con el respaldo de fondos públicos.

Aunque su origen había sido externo, se trataba de una crisis de dimensiones globales. Para limitar los efectos negativos que ésta pudiera ocasionar en nuestra economía, además de diversas medidas financieras y fiscales instrumentadas por el gobierno mexicano, el Banco de México implementó sus propias medidas encaminadas específicamente a: (1) contrarrestar la contracción de la actividad económica; (2) mantener en funcionamiento los mercados financieros; y (3) preservar la estabilidad del sistema financiero.



En concreto, y entre muchas otras medidas (para mayor detalle se puede consultar del Informe Trimestral sobre la Inflación julio-septiembre de 2008 en adelante), se determinó, a través de la Comisión de Cambios, reactivar las ventas de dólares por parte del instituto central hasta en 400 millones diarios con base en reglas previamente establecidas, y se acordó con la Reserva Federal de los EE.UU. líneas para intercambio de monedas por un monto de 30 mil millones de dólares (swaps). Adicionalmente la Comisión de Cambios determinó que de marzo a junio de 2009 el Banco de México subastara diariamente sin precio mínimo hasta 100 millones de los 400 millones de dólares de las subastas diarias, y negoció con el Fondo Monetario Internacional una Línea de Crédito Flexible (LCF) por un monto cercano a los 50 mil millones de dólares a un plazo de un año; línea que para 2011 fue ampliada a 73 mil millones de dólares a dos años.⁴⁸

- A. **CIUDAD DE MÉXICO (06/NOV/2013).**- El Banco de México (**Banxico**) redujo su pronóstico de crecimiento económico para el país en un rango de entre 0.9% y 1.4% para 2013, inferior al intervalo anterior que era de entre 2% y 3 por ciento.

Al presentar el informe trimestral de inflación, el gobernador del instituto central, Agustín Carstens, anunció que también se recortó la perspectiva para 2014, pues anteriormente se estimaba en un rango de 3.2% y hasta 4.2%, pero ahora se revisó a un orden de entre 3% y 4 por ciento.

Sobre la inflación, el responsable de la política monetaria del país reiteró que este año esperan que se sitúe en 3.5%, mientras que para 2014, aun contando los efectos de la reforma hacendaria se situará en un nivel similar.

- B. **CIUDAD DE MÉXICO (05/SEP/2013).**- El peso mexicano se ubicó como la octava moneda de mayor operación en el mundo, incluso por arriba de algunas monedas de países desarrollados y ya es la divisa más operada entre las de los países emergentes.

El Banco de México (Banxico) informó que el volumen de operación global del peso creció de forma notoria y alcanza un monto de 135 mil millones de dólares diarios, desde 50 mil millones de dólares de la encuesta pasada.

Señaló que los resultados la encuesta del BIS, en la que participaron 53 bancos centrales y autoridades monetarias, reflejan que ahora 77 por ciento de las operaciones con pesos mexicanos se llevan a cabo en el exterior, lo cual se compara con 67 por ciento reportado en 2010. En un comunicado, resaltó que los resultados de la encuesta del BIS muestran que el peso mexicano se ubica entre las 10 divisas más operadas a nivel global, sólo por debajo de las divisas del Grupo de los Siete (G7).

⁴⁸ www.banxico.org.mx



5.7.2 Mercado Cambiario.

El 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 establezcan⁴⁹.

La política cambiaria es responsabilidad de la Comisión de Cambios, la cual está integrada por funcionarios de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y el Banco de México. A finales de 1994, dicha Comisión acordó que el tipo de cambio fuera determinado libremente por las fuerzas del mercado (tipo de cambio flexible o flotante).

5.7.3 Mercado de Valores

El Banco de México lleva a cabo operaciones en el mercado de valores con el objetivo de regular la liquidez en el sistema financiero. De igual manera, en su calidad de agente financiero del Gobierno Federal y de otras entidades del sector público, realiza subastas primarias de títulos de deuda y emite disposiciones para regular las distintas operaciones de los intermediarios financieros.

Los mercados 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.

⁴⁹ Saldivar, Sandra, competitividad y gestión de las pymes, 7 global conference on business and finance proceedings



Conclusiones

Con el objeto de promover el desarrollo económico nacional, a través del otorgamiento de apoyos de carácter temporal a proyectos que fomenten la creación, consolidación y competitividad de las MIPYMES y las iniciativas de los emprendedores, así como a aquellos que promuevan la inversión productiva que permita generar más y mejores empleos, más y mejores MIPYMES y más y mejores emprendedores, la Secretaría de Economía expidió el Acuerdo por el que se establecen las Reglas de Operación para el otorgamiento de Apoyos del Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, el cual se publicó en el Diario Oficial de la Federación el 30 de diciembre de 2009. (“Diario Oficial de la Federación” 2010).

Existen diversos apoyos de gobierno y privados para las MIPYMES, uno de ellos es el programa ProMéxico que depende directamente de la Secretaría de Economía. México Emprende es un programa derivado de la Secretaría de Economía el 2 de marzo de 2009. Surge con el objetivo de ayudar a las Pequeñas y Medianas empresas (MIPYMES) otorgando financiamientos de 250,000 millones de pesos (mdp) en los siguientes cuatro años a partir de dicha fecha, obteniendo los recursos del Fondo Pyme estableciendo fondos de garantía con la banca de desarrollo para asumir cierta parte de riesgos de los portafolios que las instituciones financieras den a las empresas. Resaltando la importancia de esclarecer que dicho programa no da dinero en forma directa a los emprendedores, su función es facilitar el acceso a una variada gama de financiamientos.



CAPITULO VI LAS MIPYMES FRENTE A LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO

Introducción.

La globalización económica se ha expresado en la liberalización de la circulación de bienes y servicios, así como en la creciente movilidad del capital, tanto financiero como productivo, provocando cambios significativos en el comercio exterior y la economía de México.

La apertura comercial ha sido de tal magnitud que actualmente el país se posiciona como una de las economías más abiertas en el mundo.

Algunos beneficios ligados a este proceso comercial son: el uso más eficiente de los recursos, condiciones justas para la competencia internacional, protección a la propiedad intelectual, mayor competencia y acceso a mercados, mejores precios para el consumidor, aumento del flujo del conocimiento, de la investigación, de la inversión extranjera y del comercio internacional, sin embargo, esto también ha sido posible debido a que el país cuenta con empresas privadas e instituciones gubernamentales eficientes y políticas públicas que orientan la apertura comercial de manera satisfactoria.

6.1 Tratados de libre comercio vigentes

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 presupuestaria, así como el movimiento de personas y organismos políticos comunes, elementos ausentes en un TLC.

Históricamente el primer TLC fue el Tratado franco-británico de libre comercio (o Tratado de Cobden - Chevalier) firmado en 1860 y que introduce también la cláusula de nación más favorecida.

Los tratados de libre comercio vigentes encontramos:

TRATADO	PAISES	PUBLICACIÓN D.O.F	ENTRADA EN VIGOR
TLCAN	Estados Unidos y Canadá	20 de diciembre de 1993	1 de enero de 1994
TLC-G3	Colombia y Venezuela	9 de enero de 1995	1 de enero de 1995, desde el 19 de noviembre de 2006 ya no participa Venezuela
TLC México - Costa Rica	Costa Rica	10 de enero de 1995	1 de enero de 1995
TLC México - Bolivia	Bolivia	11 de enero de 1995	1 de enero de 1995
TLC México - Nicaragua	Nicaragua	1 de julio de 1998	1 de julio de 1998
TLC México - Chile	Chile	28 de julio de 1999	1 de agosto de 1999
TLCUEM	Unión Europea	26 de junio de 2000	1 de julio de 2000
TLC México - Israel	Israel	28 de junio de 2000	1 de julio de 2000
TLC México - TN	El Salvador, Guatemala y Honduras	14 de marzo de 2001	15 de marzo de 2001 con El Salvador y Guatemala y 1 de junio de 2001 con Honduras.
TLC México - AELC	Islandia, Noruega, Liechtenstein y Suiza	29 de junio de 2001	1 de julio de 2001
TLC México - Uruguay	Uruguay	14 de julio de 2004	15 de julio de 2004
AAE México - Japón	Japón	31 de marzo de 2005	1 de abril de 2005

Figura 35.
Fuente: Pagina web PROMEXICO

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 presupuestaria, así como el movimiento de personas y organismos políticos comunes, elementos ausentes en un TLC.



Históricamente el primer TLC fue el Tratado franco-británico de libre comercio (o Tratado de Cobden - Chevalier) firmado en 1860 y que introduce también la cláusula de nación más favorecida.

6.1.1 TLCAN

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), en inglés North American Free Trade Agreement (NAFTA) y en francés Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA), es un acuerdo regional entre los gobiernos de Canadá, de los Estados Unidos y de México para crear una zona de libre comercio. Este Acuerdo comercial fue negociado durante la administración del presidente mexicano Carlos Salinas de Gortari, del presidente estadounidense George H.W. Bush, y del primer ministro canadiense Brian Mulroney. El Acuerdo Comercial se firmó por México en Noviembre de 1993 y entró en vigencia a partir del 1º de enero de 1994, cuando se cumplió con el procedimiento de ratificación por parte del poder legislativo de cada país que lo suscribió.

Los objetivos del Tratado son: (a) eliminar obstáculos al comercio y facilitar la circulación trilateral de bienes y de servicios entre los territorios de las Partes; (b) promover condiciones de competencia leal en la zona de libre comercio; (c) aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las Partes; (d) proteger y hacer valer, de manera adecuada y efectiva, los derechos de propiedad intelectual en territorio de cada una de las Partes; (e) crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento de este Tratado, para su administración conjunta y para la solución de controversias; y (f) establecer lineamientos para la ulterior cooperación trilateral, regional y multilateral encaminada a ampliar y mejorar los beneficios de este Tratado.

El Tratado estableció una serie de instituciones de tipo trinacional para administrar y vigilar la correcta implementación de las disposiciones del Tratado como son : La Comisión de Libre Comercio; Un Grupo de coordinadores del TLCAN; Grupos de trabajo y comités del TLCAN; Un Secretariado del TLCAN; Una Comisión para la Cooperación Laboral; y, una Comisión para la Cooperación Ambiental.

6.1.2 México – Costa Rica

El Tratado de Libre comercio entre México y Costa Rica fue firmado en 1994 y entro en vigor el 1ro de Enero de 1995. Éste fue el primer tratado de Libre Comercio entre México y un país Centroamericano y a su vez el 1er tratado de libre comercio que firmó Costa Rica.

El tratado México–Costa Rica fue el primero que se firmo después del TLCAN, por lo que está basado en los principales enunciados y clausulas de dicho acuerdo. Algunas de las similitudes pueden encontrarse en el formato de las reglas de origen, propiedad intelectual, inversiones, administración y solución de disputas entre otras



Objetivos del tratado

El Tratado de Libre Comercio México – Costa Rica se firmó con el objetivo de crear una Zona de Libre Comercio impulsando el proceso de integración regional y continental entre estos dos países de Latino América. 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.

Los objetivos de este Tratado, desarrollados de manera específica a través de sus principios y reglas, incluidos los de trato nacional, trato de nación más favorecida y transparencia, son los siguientes:

- Estimular la expansión y diversificación comercial.
- Eliminar las barreras al comercio y facilitar la circulación de bienes y servicios.
- Promover condiciones de competencia leal en el comercio.
- Aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión.
- Proteger y hacer valer, adecuada y efectivamente, los derechos de propiedad intelectual.
- Establecer lineamientos para la ulterior cooperación a nivel bilateral, regional y multilateral, ampliando y mejorando los beneficios del tratado.
- Crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento del tratado, su administración conjunta y solución de controversias.

6.1.3 Grupo de los tres

El Tratado del Grupo de los Tres (G-3), integrado por México, Colombia y Venezuela, se firmó el 13 de junio de 1994 y entró en vigor el 1 de enero de 1995. El comercio entre Colombia y Venezuela seguirá rigiéndose por el acuerdo de Cartagena. (Grupo Andino).

Conforme al acuerdo del Grupo de los Tres, se eliminarán totalmente los aranceles aduaneros a lo largo de un período de 10 años. Las excepciones son especialmente importantes en el sector agrícola. A diferencia de la mayoría de los acuerdos comerciales entre países de América Latina, el acuerdo del Grupo de los Tres no sólo contiene disposiciones sobre aranceles, asuntos como derechos de propiedad intelectual, servicios, compras gubernamentales, e inversiones. El tratado busca un acceso amplio y seguro a los respectivos mercados, a través de la eliminación gradual de aranceles, reconociendo los sectores sensibles de cada país. Establece disciplinas para asegurar que la aplicación de las medidas internas de protección a la salud y la vida humana, animal y vegetal, del ambiente y del consumidor, no se conviertan en obstáculos innecesarios al comercio.



Igualmente fija disciplinas para evitar las prácticas desleales de comercio y contiene un mecanismo ágil para la solución de las controversias que puedan suscitarse en la relación comercial entre los países.

La inclusión de una cláusula de adhesión dentro del tratado, se permite la integración a este instrumento comercial de otras naciones latinoamericanas.

2.- Antecedentes Históricos del G-3

Tuvo sus inicios en el Grupo contadora y la Comunidad Europea que decidieron crear el G-3:

En Octubre de 1.989 ocurrió la primera reunión de Río, México, Colombia y Venezuela acordaron acelerar la integración económica y armonización de sus políticas macroeconómicas. En 1.990 se define la creación de una zona de libre comercio por parte de los tres países, la firma del tratado se había previsto inicialmente, para Enero de 1.994, pero se postergo varias veces hasta realizarse en Junio 20 de 1.994, dentro del marco de la cuarta cumbre Iberoamericana de Cartagena.

Empezó a regir el 1 de Enero de 1.995. El grupo de los tres concluyó el 12 de Mayo de 1.994 un acuerdo de libre comercio que entró en vigencia el 1 de Enero de 1.995.

3.-Objetivos

- Aquellos relacionados con los procesos de integración latinoamericana.
- Fomentar la participación dinámica de los distintos agentes económicos, en particular del sector privado, en los esfuerzos orientados a profundizar las relaciones económicas entre las Partes y a desarrollar.
- Fortalecer los lazos especiales de amistad, solidaridad y cooperación entre sus pueblos.
- Contribuir al desarrollo armónico, a la expansión del comercio mundial y a la ampliación de la cooperación internacional.
- Crear un mercado ampliado y seguro para los bienes y los servicios producidos en sus territorios.
- Reducir las distorsiones en el comercio.
- Establecer reglas claras y de beneficio mutuo para su intercambio comercial.
- Asegurar un marco comercial previsible para la planeación de las actividades productivas y la inversión.
- Fortalecer la competitividad de sus empresas en los mercados mundiales.
- Alentar la innovación y la creatividad mediante la protección de los derechos de propiedad intelectual.



- Crear nuevas oportunidades de empleo, mejorar las condiciones laborales y los niveles de vida en sus respectivos territorios. Preservar su capacidad para salvaguardar el bienestar público.
- Promover el desarrollo sostenible.
- Propiciar la acción coordinada de las Partes en los foros económicos internacionales, en particular en y potenciar al máximo las posibilidades de su presencia conjunta en los mercados internacionales.

4.- ¿Que busca Colombia?

Proyección y experiencia en el mercado internacional con miras hacia una integración Económica con Estados Unidos y Canadá. Paso intermedio hacia el Nafta.

- Penetración del mercado internacional
- Desarrollo de la producción y del comercio.
- Salir del aislamiento en el que se encuentra.

Entre Colombia y Venezuela prima la normatividad del Grupo Andino sobre la del G-3, en lo relativo al trato nacional y acceso de bienes del mercado.

5.-Características del G-3

- El G-3 estipula que cada país conservara su esquema de fortalecimiento a las Exportaciones, lo cual garantiza para Colombia el mantenimiento del Plan Vallejo. La base del tratado es el programa de desgravación que se cumplirá gradualmente en un plazo de diez años.
- Al nivel actual de arancel de cada país se le aplica una rebaja del 28% en el caso de México y del 12% para Venezuela y Colombia, y de allí arranca la desgravación.

6.-Ventajas del G-3

El G-3 brinda posibilidades de aumentar el comercio reciproco, diversificar exportaciones y aprovechar las ventajas derivadas del acuerdo.

- Mercados ampliados permiten la utilización de economías de escala.
- Beneficios alcanzados en el acuerdo de alcance parcial.
- Proyección de la región fronteriza Colombo-Venezolana y mejores relaciones con el vecino país.
- Los productos que van desde Colombia a México reciben actualmente una rebaja en el arancel del 28% y aquellos que entran ahora tendrán un 12% de rebaja.
- La posibilidad de acceso al Nafta.
- El grupo de los tres presenta un escenario favorable para los países del mar caribe y la posibilidad de crear un espacio de comunicación a través de Centroamérica.



- Existen posibilidades de inversión por parte de empresas mexicanas en Colombia.
- Los tres países tienen elementos que facilitan el acuerdo.

7.-Desventajas del G-3

- Afectaría las nuevas producciones industriales del país como consecuencia de la competencia mexicana.
- Exclusión de la mayoría de los productos agrícolas del programa.
- Diferencias en el desarrollo y la eficiencia de los sectores económicos de los países miembros.
- Problemas con los compromisos arancelarios.
- Proceso de integración latinoamericana y disperso.
- La falta de estudios sectoriales da lugar a desbalances en las condiciones de producción por los menores costos de las materias primas para México.
- Deficiencias venezolanas en materia financiera, aduanera y laboral.

8.-Desgravación

- Para los productos que se encuentran en el acuerdo de alcance parcial, el arancel será (0) partir del 2 de enero de 1.995
- La desgravación de los demás productos será a 10 años en forma lineal.
- En México la base de la desgravación de los demás productos será el arancel vigente en el inicio del programa.
- Entre México y Venezuela no habrá desgravación arancelaria en el área de textiles.
- En agricultura se excluyen los puntos sensibles para los tres países.
- Colombia y Venezuela hicieron la concesión, para la totalidad de los productos, de un 50% de preferencias arancelaria.
- Las preferencias concedidas por Colombia y Venezuela a los productos Mexicanos serán cerca del 10%.

6.1.4 México – Bolivia

Fue firmado por México y Bolivia y entró en vigor el 1 de enero de 1995. Este tratado tiene el carácter de Acuerdo de Complementación Económica para los efectos de ALADI a partir del 7 de julio de 2010.

Objetivo general

Establecer una Zona de Libre Comercio con reglas claras y transparentes en beneficio mutuo en materia de comercio e inversión.

Objetivos Específicos

- Estimular la expansión y diversificación comercial.
- Eliminar las barreras al comercio y facilitar la circulación de bienes y servicios.



- Promover condiciones de competencia leal en el comercio.
- Aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión.
- Proteger y hacer valer, adecuada y efectivamente, los derechos de propiedad intelectual.
- Establecer lineamientos para la ulterior cooperación a nivel bilateral, regional y multilateral, ampliando y mejorando los beneficios del tratado.
- Crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento del tratado, su administración conjunta y solución de controversias

6.1.5 México – Nicaragua

El Tratado de Libre Comercio México - Nicaragua entró en vigor en 1998.

Los objetivos del Tratado de Libre Comercio México - Nicaragua son:

- Estimular la expansión y diversificación del comercio exterior entre México y Nicaragua;
- Eliminar las barreras al comercio internacional y facilitar la circulación de productos y servicios entre México y Nicaragua;
- Promover condiciones de competencia leal en el Comercio bilateral entre México y Nicaragua aumentar las oportunidades de Inversión Extranjera Directa;
Proteger los derechos de propiedad intelectual (DPI)
- Crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento del Tratado de Libre Comercio México - Nicaragua, para su administración conjunta y para la solución de controversias.

En 2007 se habían suprimido el 78 % de los aranceles de importación a las exportaciones de los Estados Unidos Mexicanos a Nicaragua. El comercio exterior entre México y Nicaragua en 2010 fue de 388 millones de dólares (crecimiento de 29% con relación a 2009)

La Inversión Extranjera Directa originaria de los Estados Unidos Mexicanos en 2010 fue de 89 millones de dólares, la mayor parte en el sector de telecomunicaciones (84 millones de dólares) y zonas francas (4 millones de dólares) (un crecimiento del 73% con relación a los totales invertidos en 2009: 51 millones de dólares-).

6.1.6 México – Chile

La relación Chile-México nos muestra cómo la voluntad política de los gobiernos abre caminos para desarrollar los mercados. Hace poco más de una década, al iniciarse 1990, Chile y México ni siquiera mantenían relaciones diplomáticas y el comercio entre ambos era muy limitado.



Desde entonces, la situación ha cambiado muy favorablemente: entre los años 1992 y 2004, el intercambio comercial creció anualmente a un 18% promedio, con vigorosos flujos de bienes, inversiones, servicios y comunicaciones, así como también intercambios culturales y turísticos. En el año 2004 México fue el segundo destino de las exportaciones chilenas a Latinoamérica, sólo superado por Brasil, y séptimo destino en el mundo. Por medio de este Tratado se establece una zona de libre comercio entre Chile y México, de conformidad con las disposiciones de la Organización Mundial del Comercio y con el Tratado de Montevideo de 1980.

El Tratado tiene como principales objetivos, estimular la expansión y diversificación del comercio, promover condiciones para una competencia leal, aumentar las oportunidades de inversión, proporcionar protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual y crear procedimientos eficaces para la solución de controversias. Comercio de Bienes En materia de comercio de bienes se consagra el principio de no discriminación a través del otorgamiento del Trato Nacional.

En materia de acceso a mercados se consagra la situación vigente resultado del ACE N° 17 descrito anteriormente. En consecuencia, se establece que al entrar en vigor el Tratado, se deberán eliminar todos los aranceles aduaneros para bienes originarios, salvo lo dispuesto en los Anexos 3-04 (3) (programa de desgravación aplicable exclusivamente a las manzanas que terminará el año 2006) y 3-04 (4) (lista de excepciones). Los productos contemplados en las listas de excepciones son aproximadamente cien clasificaciones arancelarias.

6.1.7 México – Triángulo del norte

Firmado entre México, El Salvador, Guatemala y Honduras. Entró en vigor el 15 de marzo de 2001.

Como un paso hacia la integración latinoamericana, se negoció el Tratado México-Triángulo del Norte Centroamericano (formado por Guatemala, Honduras y El Salvador). Con este tratado se abren nuevas perspectivas de mejora en las relaciones comerciales y diplomáticas con los vecinos al sur de nuestra frontera, toda vez que los países del Triángulo del Norte representan el principal mercado de México en la región centroamericana. En efecto, durante el 2002 a estos tres países se destinó cerca del 60% del total exportado por México a la región de Centroamérica.

De acuerdo con lo negociado y entendiendo la asimetría de las partes negociadoras, México se abrirá más rápido que el Triángulo del Norte, tanto en tasas base como en plazos de desgravación. Más de la mitad de las exportaciones de México al Triángulo del Norte quedaron libres de arancel a la entrada en vigor del Tratado, mientras que el resto se irán desgravando en plazos anuales hasta quedar libres de arancel en 12 años.



6.1.8 Unión Europea

Desde julio de 2000, México y la Unión Europea (UE) pusieron en vigor un Tratado de Libre Comercio (TLCUEM), que forma parte del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación México-UE, el cual busca igualmente fomentar el diálogo político e intensificar la cooperación entre ambas Partes.

El TLCUEM primer acuerdo de libre comercio entre el Continente Americano y el Europeo. Ha generado un importante crecimiento en los flujos bilaterales del comercio y la inversión.

6.1.9 Asociación europea de libre comercio

La Asociación Europea de Libre Cambio (AELC) o Acuerdo Europeo de Libre Comercio (también conocida por sus siglas en inglés EFTA - European Free Trade Association) es un bloque comercial creado el 4 de enero de 1960 por la Convención de Estocolmo como alternativa a la Comunidad Económica Europea (1957) y por los países Austria, Dinamarca, Bretaña, Noruega, Portugal, Suecia y Suiza. Entró en vigor en junio de 1960. En 1961 entró Finlandia, en 1970 Islandia y en 1991 Liechtenstein.

La AELC agrupa a los países que prefirieron no ingresar en la Unión Europea. Su objetivo consiste en favorecer la expansión económica y la estabilidad financiera de todos sus miembros.

Tras el abandono de la AELC y entrada en la CEE de Gran Bretaña y Dinamarca en 1973, Portugal en 1986, Austria, Suecia, Finlandia en 1995, el papel de la AELC ha disminuido notablemente. Permanecen dos países alpinos: Liechtenstein y Suiza, los cuales son paraísos fiscales; y dos países no alpinos: Islandia y Noruega, los cuales es probable que en los próximos años deje de ser miembro de esta organización.

6.1.10 México - Japón

El Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Japón y México, entró en vigor el primero de abril. El Acuerdo, firmado en el 2004 después de más de dos años de duras negociaciones, es el primer Tratado que afectara el muy protegido sector agrícola japonés, reduciendo los aranceles a las exportaciones de México que incluyen puerco, pollo y naranjas.

Habiendo llegado un poco tarde a la carrera para acordar tratados comerciales, bilaterales y regionales, Japón ha copiado a la Unión Europea, a Estados Unidos y a China, explorando las posibilidades para acordar tratados de libre comercio en el este de Asia y en otros lugares. La tema agrícola no formo parte de su único otro TLC que firmó con Singapur, ya que dicho país, no produce ninguno producto agrícola de interés para Japón.



El acuerdo establece la eliminación gradual de aranceles para hasta un 90% de los productos en los próximos diez años. Para esa fecha, el 98% de las exportaciones japonesas y el 87% de las exportaciones mexicanas tendrán acceso libre de impuestos a los mercados de cada uno. El Acuerdo reduce de inmediato los aranceles al puerco mexicano ya que se acordó una cuota con tarifas bajas. Los criadores de puercos japoneses nunca habían tenido que enfrentar un mercado competitivo. Cuotas parecidas se han establecido para el pollo, las reses, naranjas y jugo de naranja. Los impuestos a los mangos y los aguacates mexicanos han sido eliminados. Las cuotas se incrementaran en el 2009. México ha establecido una cuota de automóviles japoneses, que estarán libres de impuestos, y eliminará todos los aranceles dentro de un periodo de siete años.

El pacto incluye provisiones para inversiones y para derechos de propiedad intelectual. Estas áreas han sido controversiales en otros tratados de libre comercio, por los efectos negativos que se pueden presentar al medio ambiente y a la salud pública. Algunos analistas piensan que este acuerdo motivara a las compañías japonesas a producir en México, para así tener acceso al mercado estadounidense y canadiense, como lo establece el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

Bloomberg reporta que si Japón llega a acceder a empezar pláticas con Australia para establecer un Tratado de Libre Comercio, no sería probable que se incluyeran productos agrícolas.

6.1.11 México - Israel

El Tratado de Libre Comercio México - Israel entró en vigor en 2000. El Tratado de Libre Comercio México - Israel incluye: comercio exterior de productos, compras del sector público, salvaguardas y solución de controversias. El acuerdo México - Israel no incluye disposiciones en temas de Inversión Extranjera Directa.

El objetivo general del Tratado de Libre Comercio México - Israel es crear una Zona de Libre Comercio para intensificar el comercio bilateral y la economía a través de la liberalización de gravámenes y restricciones a las importaciones originarias de los Estados Unidos Mexicanos e Israel. La liberalización comprende el 99% del Comercio Internacional. En el sector agrario, el 50% de las exportaciones de los Estados Unidos Mexicanos a Israel tienen arancel 0 desde la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio México - Israel, el 25% tienen acceso inmediato libre de arancel bajo cuota y el 12% acceso con reducciones entre el 25 y 50% sobre los aranceles de importación.

El comercio internacional entre los Estados Unidos Mexicanos e Israel fue de 571 millones de dólares. México exporta a Israel: automóviles, petróleo, ordenadores, refrigeradores, instrumental médico.



México importa de Israel: aparatos de redes, fertilizantes y abonos, mallas para invernaderos, semillas de hortalizas, baterías, construcciones prefabricadas para invernaderos. Gracias al Tratado de Libre Comercio México - Israel, México ha incrementado su participación en el mercado israelí.

6.2 Perspectivas de exportación de las MIPYMES

En las últimas décadas, la problemática de las pequeñas y medianas empresas conocidas como MIPYMES han estado cada vez más presentes en el contexto internacional.

Si bien todas las políticas empresariales afectan a estos segmentos, se ha ido tomando conciencia que requieren de una atención especial dadas sus peculiares características. Bajo esta percepción se inscriben todas las políticas de apoyo a este tipo de empresas en los países desarrollados, las cuales forman parte de sus estrategias de desarrollo y revisten alta prioridad,

6.2.1 Organización empresarial de exportación de las MIPYMES

Centros Pymexporta

Los Centros Pymexporta son espacios físicos de atención especializados en comercio exterior, instalados en la República Mexicana para apoyar a que las micros, pequeñas y medianas empresas, se inicien o consoliden en el proceso exportador. En estos centros se conjugan esfuerzos federales, estatales y municipales, así como de los sectores empresariales y educativos, con el objetivo de apoyar a las empresas competitivas que tengan interés en internacionalizar sus productos y/o servicios.

Los Centros 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. Los Centros Pymexporta operan con una metodología propia de registro, acompañamiento y gestión de apoyos institucionales de acuerdo con los requerimientos de los empresarios.

6.2.2 Importancia de las estrategias para participar en los mercados internacionales.

Las compañías se hacen “internacionales” por cualquiera de tres razones básicas: el deseo de buscar nuevos mercados, la necesidad competitiva de lograr costos más bajos o el deseo de tener acceso a reservas de recursos naturales en otros países. Sin importar cuál sea la razón, una estrategia internacional tiene que orientarse a la situación y requiere un análisis cuidadoso de los aspectos de la industria internacional. Se debe poner especial atención a las formas en las que difieren las necesidades y los hábitos de los compradores, a los canales de distribución, al potencial de crecimiento a largo plazo, a las fuerzas motrices y a



las presiones competitivas. Además de las diferencias de mercado básicas entre los países, existen otros cuatro factores de situación que son característicos de las operaciones internacionales: las variaciones de cotos entre los países, los tipos de cambio fluctuantes, las políticas comerciales del gobierno anfitrión y el patrón de la competencia internacional.

1. Variaciones en los costos de fabricación.

Las diferencias en los salarios, la productividad de los trabajadores, los índices de inflación, los costos de energía, las tasas fiscales y otros factores similares ocasionan importantes variaciones en los costos de fabricación entre los países. Con frecuencia, en algunos países las plantas tienen grandes ventajas en los costos de fabricación debido a sus menores costos de consumo (en especial la mano de obra) o a sus recursos naturales únicos.

2. Tipos de cambio fluctuantes.

La volatilidad de los tipos de cambio complica enormemente la cuestión del as ventajas de coto. Los tipos de cambio pueden fluctuar entre un 20% y un 40% anualmente. Los cambios de esta magnitud pueden borrar por completo la ventaja de bajo costo de un país o transformar una ubicación de costo alto en una competitiva en costos.

3. Políticas comerciales del gobierno anfitrión.

Los gobiernos nacionales han aprobado todo tipo de medidas que afectan el comercio internacional y la operación de compañías foráneas en sus mercados. Los gobiernos anfitriones pueden imponer derechos arancelarios y contribuciones, establecer requisitos de contenido local en los bienes que fabrican las compañías con sede extranjera dentro de sus fronteras y regular los precios de los bienes importados.

4. Competencia multinacional contra competencia global

Existen diferencias importantes en los patrones de la competencia internacional entre las industrias. En unos extremos, la competencia se puede denominar multinacional porque efectúa dentro de un país; la competencia en cada mercado nacional es básicamente independiente de la competencia en otros mercados nacionales. Por ejemplo, existe una industria bancaria en Francia, otra en Brasil y otra en Japón, pero las condiciones competitivas de la banca difieren de manera importante en los tres países.

5. Tipos de estrategias internacionales

Autorizar a las compañías foráneas el uso de la propia tecnología o fabricar y distribuir los productos de la compañía (en cuyo caso los ingresos por regalías [royalties] del acuerdo de autorización.



Mantener una base de producción nacional (un país) y exportar bienes a mercados foráneos, usando ya sea los canales de distribución hacia adelante propiedad de la compañía o controlados en el extranjero.

6. ¿Una estrategia multinacional o una global?

La lógica y el atractivo de una estrategia multinacional se originan en las ocasionales diferencias en las condiciones en el mercado nacional, más fuerte es la necesidad de aplicar una estrategia multinacional mediante la cual la compañía adapte su enfoque estratégico a cada situación de mercado del país anfitrión. En estos casos, la estrategia internacional general de la compañía consiste en un conjunto de las estrategias aplicadas en los demás países.

6.2.3 Ventajas y desventajas de los tratados de libre comercio en las MIPYMES.

El TLC puede incrementar la eficiencia económica si la creación del comercio supera la posible desviación de comercio.

El TLC amplía el comercio y promueve la eficiencia, el ingreso real de la población aumenta. Si esto es dinámico, el beneficio se dará a través de mayores tasas de crecimiento económico que reducirán la pobreza absoluta generando un ingreso per cápita ascendente.

Los mayores flujos de inversión y comercio explotarán la ventaja comparativa de México en procesos Intensivos en mano de obra, incrementándose el valor real de los salarios en toda la economía

6.2.3.1 Comercialización entre países

La importancia del buen desempeño de las relaciones internacionales en el desarrollo, político, comercial, cultural a nivel mundial es primordial hoy día para el logro del desarrollo integral de las naciones.

No hay una sola nación que pueda considerarse autosuficiente así misma y que no necesite del concurso y apoyo de los demás países, aun las naciones más ricas necesitan recursos de los cuales carecen y que por medio de las negociaciones y acuerdos mundiales suplen sus necesidades y carencias en otras zonas.

Las condiciones climatológicas propias de cada nación la hacen intercambiar con zonas donde producen bienes necesarios para la supervivencia y desarrollo de áreas vitales entre naciones. El desarrollo del comercio internacional hace que los países prosperen, al aprovechar sus activos producen mejor, y luego intercambian con otros países lo que a su vez ellos producen mejor.



6.2.3.2 Beneficios para un ciudadano común

Los beneficios principalmente son los costos menos elevados porque existe libre comercio en el país y no existirían tanto los monopolios quienes se quedan con gran parte de los beneficios que estos ofrecen al no haber más empresas que ofrezcan los servicios que estos otorgan, habría mayor crecimiento económico y el país tuviera un título de país desarrollado y no en vías de desarrollo, simplemente el comprar para la gente común sería más barato.

También se beneficiaría a miles de empresarios que a sus vez dan trabajo a millones de personas, permitiría abrir fronteras comerciales, obtener nuevas fuentes de recursos y abaratar los costos de los productos y servicios.

6.2.3.3 El TLC y su impacto socioeconómico

He sido siempre un firme creyente de la liberalización comercial y de la integración, a todos los niveles, entre los pueblos. Considero que la evidencia económica es irrefutable en cuanto a los beneficios que se obtienen producto de la internacionalización. Todos los países que tienen unas economías abiertas a la inversión extranjera y un mayor volumen de comercio internacional per cápita (exportaciones per cápita + importaciones per cápita) logran unos niveles de desarrollo humano, calidad de vida y crecimiento económico, superiores a sus similares.

Tomemos el caso del actual TLC que se negocia entre los países andinos y Estados Unidos. Un acuerdo de este tipo es benéfico siempre y cuando en su conjunto –nunca sectorialmente- arroje un resultado neto positivo, es decir, que al sumar todo lo bueno y restar todo lo malo, se obtenga una utilidad para el país. Hasta el momento de acuerdo a lo acordado en los textos de mesa de la negociación el resultado neto que estamos obteniendo sería a mi parecer difícil de esclarecer. Veamos primero cuales serían los efectos positivos que obtendríamos con lo negociado hasta el momento y después revisemos cuales serían los negativos, de forma que el lector pueda hacer su propio balance y decidir si vamos teniendo pérdidas o ganancias en el TLC.

De un lado como efectos positivos del Tratado tendríamos:

1. Un acceso sin aranceles a los Estados Unidos para casi el 100 por ciento de la oferta industrial colombiana exportable -no solo para la actual sino para la potencial que ha quedado con las puertas abiertas en ese mercado- lo cual debe no solo mantener el empleo actual en el sector sino generar nuevas plazas. (Aunque Alejandro Gaviria del CEDE estima que el TLC reduciría el desempleo total en escasos 0.3 puntos porcentuales).
2. La generación de estabilidad jurídica para los inversionistas y el posicionamiento como una plataforma de entrada a los EEUU para los empresarios de terceros países, lo cual se debe traducir en mayor inversión



nacional y extranjera en la nación, aunque en un monto difícil –imposible diría yo- de cuantificar con exactitud. (El CIDE lo estima en un monto inferior a los 200 millones de dólares, cifra a todas luces mínima).

3. El aporte de algunos puntos porcentuales al crecimiento económico. La cifra también permanece sin consenso. Mauricio Cárdenas de Redesarrollo la estima en 1.3 puntos porcentuales adicionales por efecto del TLC.

4. El crecimiento del volumen de comercio internacional del país, tanto en exportaciones como en importaciones. El DNP calcula que las exportaciones crecerían un 6.44 por ciento mientras que las importaciones lo harían en un 11.92 por ciento (vale la pena anotar que este crecimiento en las importaciones lejos de ser lesivo es benéfico para el país dadas las características de complementariedad económica entre las 2 naciones. Estas son en su mayoría bienes de capital e insumos necesarios no producidos nacionalmente). Sin embargo el CIDE estima que en 10 años las exportaciones totales serán superiores a las importaciones totales.

5. La mejora de la percepción internacional que se tiene de Colombia en el exterior lo cual debe reducir en algo el riesgo país y el costo de endeudarse en el exterior.

6. El acceso -en una proporción difícil de precisar- de las empresas colombianas a las compras del sector público estadounidense.

7. El fortalecimiento de los controles a la biopiratería, lo cual debe mejorar la protección de nuestra biodiversidad y demás conocimientos tradicionales.

8. El acceso a capacitación, asistencia técnica y transferencia de tecnológica, en unos cuantos ámbitos, en el marco de los proyectos de cooperación internacional pactados en el TLC (esto debe hacer a las empresas beneficiadas más competitivas y productivas)

9. Y finalmente, el facilitar en alguna medida el acceso de algunos de nuestros profesionales a los Estados Unidos con el fin de prestar servicios.

Vistos los impactos positivos, pasemos ahora a los negativos. Entre ellos encontramos:

1. El ingreso de algunos bienes industriales norteamericanos a nuestro mercado frente a los cuales tendríamos una competitividad nula (aunque vale la pena aclarar que existe un alto grado de complementariedad entre los 2 países y por ello me atrevería a decir que no más de un 3 o un 4 por ciento de la estructura productiva nacional sufriría de este problema)

2. El acceso de las empresas norteamericanas a las compras de nuestro sector público. En este punto soy particularmente negativo debido a que las empresas de



EEUU son mucho mayores a las colombianas y son capaces de generar grandes economías de escala, por lo cual, en una licitación abierta, difícilmente se les podría competir en precio y en muchos casos en calidad.

3. El eventualmente someternos a fuertes sanciones económicas y comerciales por incumplir la legislación laboral y generar dumping social. (En lo personal no considero este punto negativo ya que va a forzar a las empresas del país a respetar los derechos de sindicalización y los derechos humanos y laborales en general).

4. La posibilidad de comprar varios tipos de seguros a compañías norteamericanas se puede convertir en un problema para las instituciones financieras y compañías del sector y en un factor de inestabilidad para el país. En este tema han expresado sus reservas personas como Juan Camilo Ochoa de Suramericana y recientemente el ex presidente Ernesto Samper en la Comisión Asesora de Relaciones Exteriores.

5. El endurecimiento de las normas de propiedad intelectual sin duda representarían el mayor costo económico en este Tratado. En un reciente estudio de la OPS –descalificado por el Gobierno Nacional- se estimó en 400 millones de dólares el costo económico de prolongar la protección de las patentes en solo el sector farmacéutico. Además, se estimó que el aumentar el espectro de patentabilidad generaría un costo para la población de 1200 millones de dólares. A todo eso tendríamos que sumarle el costo de la prolongación de la protección de las patentes, derechos de autor y similar, en los otros sectores productivos. La cifra, si bien es muy difícil de cuantificar, no debe generarnos dudas sobre el alto impacto que tendrá en la población colombiana.

6. En el tema de las telecomunicaciones, Eduardo Pizano, como vocero de las compañías del sector, ha expresado múltiples reservas en temas como el uso de las redes por parte de privados, el tráfico de llamadas internacionales y la prestación transfronteriza del servicio, entre otros, los cuales pueden conllevar problemas para compañías como EPM, ETB y Telecom, de las cuales los colombianos somos dueños y posibles damnificados.

7. Finalmente, por el lado de los ingresos tributarios aún no se tiene claridad sobre que podría suceder. El DNP estima que con la disminución de los aranceles el fisco nacional tendría una pérdida de 600 millones de dólares lo cual parecería a todas luces negativo dada la actual situación de déficit fiscal, pero el CIDE estima que lo que se perdería por concepto arancelario se recuperaría vía IVA e impuesto de renta –sin necesidad de aumentar la tasa impositiva- como producto de un mayor dinamismo en la economía, un creciente intercambio comercial y unas mayores tasas de crecimiento.



Conclusión.

El tema del comercio y medio ambiente puede llevar a un debate entre países desarrollados y en desarrollo. Se debe considerar no sólo el diálogo entre los que formulan políticas comerciales y ambientales, sino también establecer un puente que permita la comunicación entre estos países. El debate corre el riesgo de resultar desviado a favor, no de los intereses ecológicos, sino del proteccionismo en las economías avanzadas. El reto consiste en separar claramente al proteccionista del ambientalista.

Es una realidad que los Estados Unidos están mucho mejor ahora con el TLCAN de lo que estarían si México y Canadá hubieran mantenido sus puertas cerradas a los bienes y servicios estadounidenses.

El TLCAN y sus acuerdos paralelos han permitido que exista equidad, contribuyen a un mejor desempeño económico de los países miembros, ayudan a crear empleos y crecimiento económico y promueven la protección del medio ambiente y los derechos laborales.



CAPITULO VII. ORGANISMOS INTERNACIONALES QUE APOYAN A LAS MIPYMES EN LOS PROCESOS INDUSTRIALES Y COMERCIALES.

Introducción.

A mediados del siglo XX se produjo un fuerte movimiento de creación de organismos e instituciones que coordinasen la economía internacional para evitar así que se reprodujeran las tensiones que, a lo largo de la primera mitad del siglo, habían conducido a dos terribles guerras mundiales.

Cincuenta años después, podemos evaluar muy positivamente aquel proceso de institucionalización de la economía internacional. No sólo se ha reducido de forma notable la intensidad y amplitud de los conflictos armados, sino que se ha conseguido construir un sistema de colaboración internacional sin precedentes en la historia de la humanidad.

7.1. Organismos Internacionales de apoyo a las MIPYMES.

La globalización tiene defensores y detractores porque se ha puesto en evidencia que tiene ventajas e inconvenientes: La globalización impulsa el crecimiento y el desarrollo económico pero a la vez provoca tensiones y desequilibrios cada vez más graves. Cada día se hace más evidente la necesidad de organismos internacionales fuertes, con capacidad para imponer un nuevo orden económico global y que se comprometan a redistribuir globalmente los beneficios del desarrollo humano.

Conviene distinguir entre organismos de cooperación, que se limitan a formular recomendaciones y propuestas sin que haya por tanto reducción significativa de la soberanía de los estados miembros, y organismos de integración con objetivos más ambiciosos. El mejor ejemplo de organismo de integración es la Unión Europea y todas las instituciones que han conducido a ella. Los estudiaremos en el próximo tema. Ahora nos limitaremos a ver los principales organismos de cooperación económica internacional.

7.1.1 Small Business Administration (SBA)

La Administración de Pequeños Negocios (SBA) es una agencia del gobierno de los Estados Unidos que brinda apoyo a los empresarios y las pequeñas empresas . La misión de la Administración de Pequeños Negocios es "mantener y fortalecer la economía de la nación al permitir el establecimiento y la viabilidad de las pequeñas empresas y ayudando en la recuperación económica de las comunidades después de los desastres". Las actividades de la agencia se resumen como el "3 C" del capital, contratos y asesoramiento.

Préstamos de la SBA se realizan a través de bancos, cooperativas de crédito y otros prestamistas que asociadas con el SBA. La SBA ofrece una garantía respaldada por el gobierno de una parte del préstamo.



En virtud de la Ley para la Recuperación y la Ley de la Pequeña Empresa Jobs, préstamos de la SBA se han mejorado para proporcionar hasta una garantía del 90 por ciento con el fin de fortalecer el acceso al capital para las pequeñas empresas de crédito después se congeló en 2008. La agencia tenía el volumen de préstamos récord a finales de 2010.

SBA ayuda a dirigir los esfuerzos del gobierno federal para entregar el 23 por ciento de los contratos federales de primera a las pequeñas empresas. Los programas de contratación de pequeñas empresas incluyen esfuerzos para asegurar que ciertos contratos federales lleguen propiedad de mujeres y discapacitados en servicio propiedad de veteranos pequeñas empresas, así como las empresas que participan en programas como 8 (a) y zona del HUB.

SBA tiene al menos una oficina en cada estado de EE.UU.. Además, la agencia otorga donaciones para apoyar a los socios de asesoramiento, incluyendo aproximadamente 900 Centros de Desarrollo de Pequeñas Empresas (a menudo ubicados en los colegios y universidades), Centros de Negocios 110 de las mujeres, y SCORE, un cuerpo mentor voluntario de empresarios jubilados y experimentados, con aproximadamente 350 capítulos . Estos servicios de asesoramiento proporcionan servicios a más de 1 millón de empresarios y propietarios de pequeñas empresas al año. El presidente Obama anunció en enero de 2012 que iba a elevar la SBA en el Consejo de Ministros , cargo que ocupó por última vez durante el gobierno de Clinton , con lo que el Administrador de la Administración de Pequeños Negocios de una posición de nivel de gabinete.

7.2. Banco Mundial (BM).

El Banco Mundial, abreviado como BM (en inglés: WB World Bank), es uno de los organismos especializados de las Naciones, que se define como una fuente de asistencia financiera y técnica para los llamados países en desarrollo.¹ Su propósito declarado es reducir la pobreza mediante préstamos de bajo interés, créditos sin intereses a nivel bancario y apoyos económicos a las naciones en desarrollo. Está integrado por 186 países miembros. Fue creado en 1944 y tiene su sede en la ciudad de Washington, Estados Unidos.

En 1945, en el marco de las negociaciones previas al término de la Segunda Guerra Mundial, nace lo que a la fecha se conocería como el sistema financiero de Bretton Woods (llamado así por el nombre del complejo hotelero de la ciudad en New Hampshire, donde fue concebido) integrado por dos instituciones, fundamentales para entender las políticas de desarrollo que tuvieron lugar a partir de la segunda mitad del siglo XX: el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF) y el Fondo Monetario Internacional (FMI). Concebido el primero, en un principio, con el fin de ayudar a las naciones europeas en la reconstrucción de las ciudades durante la posguerra, poco a poco fue ampliando sus funciones, creándose más organismos que funcionarían paralelamente a este, integrando lo que hoy conocemos como el Grupo del Banco Mundial (GBM).



7.2.1 Estructura del Banco Mundial.

La organización tiene oficinas en 109 países y más de 10.000 empleados en nómina (entendidos como personal "staff", y aproximadamente otros 5000 que sirven de manera temporal o como consultores) El monto de la asistencia del Banco Mundial a los países en desarrollo para el año 2002 fue de 8.100 millones de dólares estadounidenses y 11.500 millones adicionales en créditos otorgados para un período de 35 a 40 años, con 10 años adicionales de gracia.

El Grupo del Banco Mundial está integrado por:

El Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF, 188 países miembros). Creado en 1945, tiene como objetivo lograr la reducción de la pobreza en los países en vías de desarrollo y de mediano ingreso con capacidad crediticia, brindándoles asesoría financiera en materia de gestión económica. Sin duda alguna es la principal rama del GBM, debiéndose pertenecer a él para poder ser miembro de cualquiera de los siguientes organismos.

La Asociación Internacional de Fomento (AIF, 172 países miembros). Creada en 1960, sus miembros son quienes realizan aportaciones que permiten que el Banco Mundial (BM) proporcione entre 6,000 y 7,000 mdd anuales en crédito, casi sin intereses, a los 79 países considerados más pobres. La AIF juega un papel importante porque muchos países, llamados "en vías de desarrollo", no pueden recibir financiamientos en condiciones de mercado. Esta proporciona dinero para la construcción de servicios básicos (educación, vivienda, agua potable, saneamiento), impulsando reformas e inversiones destinadas al fomentar el aumento de la productividad y el empleo. La Corporación Financiera Internacional (CFI, 184 países miembros). Creada en 1956, esta corporación está encargada de promover el desarrollo económico de los países a través del sector privado. Los socios comerciales invierten capital por medio de empresas privadas en los países en desarrollo. Dentro de sus funciones se encuentra el otorgar préstamos a largo plazo, así como dar garantías y servicios de gestión de riesgos para sus clientes e inversionistas.

El Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones (OMGI, 180 países miembros). Creado en 1988, este organismo tiene como meta promover la inversión extranjera en países subdesarrollados, encargándose de otorgar garantía a los inversionistas contra pérdidas ocasionadas por riesgos no comerciales como: expropiación, inconvertibilidad de moneda, restricciones de transferencias, guerras o disturbios.

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 solo participa directamente en la compra de bienes y servicios como apoyo a sus propias operaciones, lo que se denomina “adquisiciones institucionales”.

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 en las adquisiciones institucionales, visite el Quiosco de proveedores y haga clic en la opción 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 solamente procesa los formularios de registro de aquellos proveedores que hayan obtenido 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.

7.2.3 Servicios para la pequeña y mediana empresa.

La Corporación Financiera Internacional (CFI) ofrece numerosos servicios con el objetivo de fomentar el crecimiento de la pequeña empresa en los países en desarrollo, y procura que los propietarios de las empresas de pequeña y mediana envergadura tengan más acceso a capital, equipo, informática, asistencia técnica y asesoramiento.

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», 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 OEEC (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 analiza 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.

7.4 Banco Interamericano de Desarrollo (BID).

El BID se creó en 1959 como una asociación entre 19 países latinoamericanos y Estados Unidos. Los países miembros originales del BID son Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Haití, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Uruguay, Venezuela y Estados Unidos. Fundada en 1959 es la más antigua y mayor institución de desarrollo regional del mundo, y fue la primera en contar con políticas y herramientas de desarrollo económico y social. Poca a poco acabaría convirtiéndose en un modelo de banco regional de desarrollo en otras regiones del mundo. Por otra parte, el Banco sería pionero en el apoyo a programas sociales mediante el desarrollo de otras instituciones económicas, sociales, educativas y de salud.

Actualmente el Banco cuenta con 46 países miembros: Argentina, Alemania, Austria, Bahamas, Barbados, Bélgica, Belice, Bolivia, Brasil, Canadá, Chile, Colombia, Croacia, Dinamarca, Ecuador, El Salvador, Eslovenia, España, Estados Unidos, Finlandia, Francia, Guatemala, Guyana, Haití, Honduras, Israel, Italia, Jamaica, Japón, México, Nicaragua, Noruega, Países Bajos, Paraguay, Perú, Portugal, Suecia, Suiza, Surinam, Trinidad y Tobago, Reino Unido, República Dominicana, Uruguay, Venezuela.

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.



7.4.2 Objetivos y prioridades.

El BID define como objetivos principales dos aspectos:

- Promover la equidad social y reducir así la pobreza.
- Lograr un crecimiento económico ambientalmente sostenible

Para ellos trabaja en cuatro áreas prioritarias:

- a. Competitividad, mediante el respaldo a políticas y programas que incrementan el potencial de cada país para el desarrollo en un entorno de comercio internacional abierto;
- b. Modernización del Estado, a través del fortalecimiento de la eficiencia y la transparencia en las instituciones públicas
- c. Programas sociales, por medio de inversiones que amplían las oportunidades para los pobres
- d. Integración regional, facilitando vínculos entre países que desarrollen mercados regionales de bienes y servicios.

La estrategia institucional aprobada por el Banco contiene las prioridades y las actividades que deben realizarse para cumplir con aquéllas, resumidas en dos objetivos generales:

- a. Crear y sostener una política y un marco de inversión conducentes a un sólido crecimiento económico,
- b. Alcanzar niveles más altos de desarrollo humano en todos los sectores de la población, incluyendo a aquellos grupos e individuos tradicionalmente excluidos.

Durante el año 2003 el BID aprobó siete nuevas estrategias sectoriales referentes a la competitividad, el medio ambiente, la modernización del Estado, la reducción de la pobreza, la integración regional, el desarrollo social y el crecimiento sostenible.

7.4.3 Estructura.

La máxima autoridad del BID es la Asamblea de Gobernadores que se sirve de un Directorio Ejecutivo integrado por 14 miembros para supervisar el funcionamiento de la institución apoyándose en un equipo de gerencia, tiene la responsabilidad del gobierno de la institución. Cada país miembro aporta un Gobernador a este órgano, que dispondrá de un peso en las votaciones proporcional al capital que ese miembro aporte al Banco. La Asamblea elige al presidente para un período de 5 años y a los miembros del Directorio para un período de 3 años. Desde 1988 el presidente fue el uruguayo Enrique V. Iglesias, quien renunció al cargo en mayo de 2005.

Dos meses después fue elegido el diplomático colombiano Luis Alberto Moreno, para el periodo 2005 - 2010⁵⁰. El 6 de julio de 2010, Luis Alberto Moreno fue reelegido como presidente del BID.

Poder de voto	
País	Porcentaje
Estados Unidos	30.00%
Argentina	10.75%
Brasil	10.75%
México	6.91%
Venezuela	5.76%
Japón	5.00%
Canadá	4.00%
Chile	2.95%
Colombia	2.95%
Otros	20.93%

Figura 36.
Fuente: Pagina web Banco Interamericano de Desarrollo

Los países miembros que son 48 se clasifican en dos tipos: miembros no prestatarios y miembros prestatarios. Los miembros no prestatarios son 22 en total y no reciben financiamiento alguno pero se benefician de las reglas de adquisiciones del BID, pues sólo los países miembros pueden suministrar bienes y servicios a los proyectos financiados por el banco. Los no prestatarios son: Alemania, Austria, Bélgica, Canadá, Croacia, Dinamarca, Eslovenia, España, Estados Unidos, Finlandia, Francia, Israel, Italia, Japón, Noruega, Países Bajos, Portugal, Reino Unido, República de Corea, República Popular de China, Suecia y Suiza.

⁵⁰ El Banco Interamericano de Desarrollo. Consultado el 14 de Octubre de 2011



Por otro lado, los 26 miembros prestatarios del BID poseen en conjunto el 50.02% del poder de voto en el directorio y se dividen en 2 grupos de acuerdo al porcentaje máximo de financiamiento que pueden recibir⁵¹:

- Grupo I: Argentina, Bahamas, Barbados, Brasil, Chile, México, Trinidad y Tobago, Uruguay y Venezuela.
- Grupo II: Belice, Bolivia, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Guyana, Haití, Honduras, Jamaica, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana y Suriname.

Si más de la mitad de los beneficios netos del proyecto se canalizan a los ciudadanos de bajos ingresos el país solicitante puede agregar un 10% adicional al porcentaje máximo de financiamiento, siempre y cuando no supere el 90% del total. Por norma cada año el BID debe utilizar más del 40% de sus recursos en programas que mejoren la equidad social en la región.

China se integró al Banco Interamericano de Desarrollo como país donante, fortaleciendo sus crecientes vínculos con América Latina y el Caribe, convirtiéndose en el 48º país miembro. El gobierno chino se comprometió a contribuir US\$ 350 millones para el desarrollo en América Latina y el Caribe.

7.4.4 Financiamiento de proyectos.

El Grupo BID financia programas de desarrollo en América Latina y el Caribe por medio de préstamos, donaciones, garantías e inversiones.

Los préstamos, donaciones y garantías financian proyectos de inversiones públicas y privadas, reforma de políticas, iniciativas para apoyar a los países miembros durante crisis financieras o catástrofes, y operaciones de cooperación técnica a escala nacional y regional.

La mayoría de los proyectos y programas de cooperación técnica del Banco se financian con préstamos a tasas de mercado o con recursos concesionarios y tienen términos y condiciones estándares. La institución otorga un número limitado de donaciones, principalmente a las microempresas.

El Banco proporciona además garantías para préstamos privados que ayudan a los países prestatarios a tener acceso a los mercados internacionales de capital. La elegibilidad para conseguir financiamiento depende del tipo de proyecto, el instrumento de financiamiento y el fondo que se va a utilizar.

⁵¹ Países miembros Prestatarios del BID. <http://iadb.org/es/acerca-del-banco-interamericano-de-desarrollo,5995.html>



El BID invierte, además, en proyectos del sector de la pequeña empresa a través del Fondo Multilateral de Inversiones (Fomin), un fondo independiente que administra el Banco. La Corporación Interamericana de Inversiones (CII), entidad que forma parte del Grupo BID, también invierte en la pequeña y mediana empresa, directamente o a través de fondos de participación en el capital.

En el año 2011 los préstamos realizados por el BID ascendieron a 6810 millones de dólares, lo que representa un aumento de casi un 50% respecto al volumen de 2010, y afianza la posición de la entidad por décimo año consecutivo como la fuente de financiación más importante para el área de América Latina-Caribe. Se diversificaron las estrategias de concesión de préstamos de forma creativa, para abarcar un mayor número de sectores interesados, y siguiendo una lógica coherente con los objetivos del Banco, se dedicó el 63% de los préstamos a los países del Grupo II (por debajo de los 3.200 \$ per capita anuales) mientras que los del Grupo I (por encima de los 3.200 \$ p/c anuales) recibieron un 37% de los préstamos.

La distribución de los créditos según las áreas prioritarias definidas por el Banco se repartió de la siguiente forma: 42% para Reforma de los sectores sociales; 37% para fomentar la Competitividad; 21% para la Reforma y modernización del Estado. Se creó también un instrumento para facilitar la concesión de créditos de emergencia para paliar las necesidades de la población. De este tipo de créditos se otorgaron en 2011 cuatro líneas especiales, dos para Argentina, una para Paraguay. Los US\$101.000 millones en recursos de capital ordinario cubren la mayoría de los préstamos efectuados por el Banco. De ese monto, aproximadamente un 4,3 por ciento es aportado directamente por los países miembros. El 95,7 por ciento restante está conformado por capital exigible, garantizado por los gobiernos de los países miembros.

7.4.5 Microempresa y 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 Proyectos

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.

7.4.6 La Corporación Interamericana de Inversiones.

La Corporación Interamericana de Inversiones (CII), un miembro del Grupo BID, es la única institución financiera multilateral que tiene un interés exclusivo en el financiamiento directo e indirecto de pequeñas y medianas empresas de América Latina y el Caribe.

La CII otorga préstamos, garantías, inversiones de capital y cuasi inversiones de capital a pequeñas y medianas empresas en cualquiera de los 26 países miembros prestatarios de América Latina y el Caribe. Financia PYMES que sean rentables y cuyos negocios no dañen el ambiente en sectores claves, tales como la agricultura y los agronegocios, la acuicultura y la industria pesquera, los químicos y plásticos, la energía, la educación, la salud, la infraestructura, la ganadería y la industria avícola, la producción de pulpa y papel, la manufactura, las zonas de procesamiento industrial y la producción textil.

La Corporación ofrece préstamos directos a medianas empresas que oscilan entre US\$1 millón y US\$20 millones, así como también préstamos a través del Crédito FINPYME, que oscilan entre US\$100000 y US\$600000 para pequeñas empresas que buscan expandir sus ventas mediante la financiación de inversiones en capitales de trabajo, así como también en activos fijos. También ofrece financiamiento a intermediarios financieros que buscan expandir su capacidad de préstamo a pequeñas y medianas empresas en los países miembros de la región, y también líneas de crédito para proyectos de expansión, líneas de financiamiento,



arrendamiento operativo y mecanismos de financiamiento comercial. La CII también actúa como catalizador para movilizar recursos de terceros a través de préstamos sindicados. Las inversiones de capital oscilan entre los US\$2 millones y los US\$10 millones y pueden realizarse en forma de participación directa dentro de la empresa a través de la adquisición de acciones o a través de la emisión de deudas o préstamos subordinados con alza potencial, tales como garantías o derechos de conversión.

La CII ofrece asistencia técnica especializada a empresas individuales para mejorar las prácticas financieras, ambientales y comerciales a través de su programa FINPYME. Este programa ayuda a pequeñas y medianas empresas a ser más competitivas y a mejorar su acceso a potenciales fuentes de financiación.

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 y FINPYME Credit.

En 2010, donantes de la CII aprobaron recursos para veintiuna actividades de FINPYME, por un total de US\$5,2 millones. Los recursos, provenientes de donantes como Austria, España, Francia, Italia, Noruega, República de Corea y Suiza, así como del Nordic Development Fund y de la Región Valona de Bélgica, se destinaron a financiar actividades de asistencia técnica de la CII en diecisiete países del Caribe, América Central y América del Sur.

Programas.

La iniciativa FINPYME de la CII consta de varios programas diseñados para ayudar a las PYME en América Latina y el Caribe a mejorar su posición competitiva y su acceso a financiamiento de mediano y largo plazo. La CII viene trabajando con PYME desde hace 25 años. Al hacerlo, ha identificado áreas específicas y recurrentes que son necesarias para ayudar a la PYME a ser más competitiva. La iniciativa incluye FINPYME Diagnostics, FINPYME ExportPlus, FINPYME Family Business, FINPYME Integrity, GREENPYME, FINPYME Technical Assistance y 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) firmó un contrato de préstamo de hasta US\$1,15 millones con HIR PYME S.A. de C.V. SOFOL con el fin de apoyar pequeñas y medianas empresas (PYME) en México, principalmente a través de líneas de crédito para capital de trabajo y créditos a mediano y largo plazo para adquisiciones de activos. Esta transacción se encuadra dentro del programa IFEM aprobado por el Directorio Ejecutivo en agosto de este año.

El programa IFEM de US\$30 millones permite que instituciones financieras mexicanas que se especializan en micro, pequeñas y medianas empresas tengan flexibilidad para mejorar sus productos financieros, aumentar el volumen de sus operaciones y mejorar el acceso a financiamiento de sus clientes. Entre las IFEM que se benefician de este Programa se incluyen, sociedades financieras de objeto limitado (Sofoles), Sociedades Financieras de Objeto Múltiple (Sofomes), uniones de crédito, arrendadoras financieras y empresas de factoraje, principalmente aquellas orientadas a la PYME. Se estima que en una primera etapa quince entidades especializadas recibirán el apoyo de la CII. Cinco operaciones adicionales bajo el programa se encuentran en evaluación y se espera poder firmarlas y desembolsarlas antes de que finalice el año.

HIR PYME es una Sofol especializada en apoyar a pequeños y medianos empresarios a través de créditos que se adaptan a sus necesidades, con una importante orientación hacia programas financieros especializados, con el fin de apoyar la cadena de valor "Cliente-Proveedor" en sectores especializados como la industria de autopartes, metalmecánica y tecnología. El contrato se firmó en la ciudad de México, Distrito Federal. Por HIR PYME S.A. de C.V. firmaron Carlos Fuentesvilla, Director General, y Justino Hirschhorn, Presidente. Por la CII, firmó la Sra. Cecilia Rojas, abogada local con poder de la Corporación Interamericana de Inversiones.

El Fondo Multilateral de Inversiones del Grupo BID es el principal proveedor de asistencia técnica para el sector privado en América Latina y el Caribe. El FOMIN es también uno de los inversores más importantes en microfinanzas y fondos de capital emprendedor para pequeñas empresas. Los proyectos que necesitan financiamiento deberían aumentar el acceso al financiamiento, los mercados y las capacidades, y a los servicios básicos.

El FOMIN siempre trabaja con socios locales, principalmente privados, para ayudar a financiar y ejecutar proyectos. Otorga subsidios, préstamos, garantías, inversiones y cuasi inversiones de capital, así como también servicios de consultoría a asociaciones comerciales, organizaciones no gubernamentales, fundaciones, agencias del sector público e instituciones financieras, y en algunos



casos, empresas del sector privado para apoyar proyectos que beneficien a la población de bajos recursos (sus negocios, sus granjas, y sus viviendas) a través de los 26 países miembros prestatarios de América Latina y el Caribe del Grupo BID.

7.5 Fondo Monetario Internacional (FMI).

7.5.1 ¿Qué es el Fondo Monetario Internacional?

El Fondo Monetario Internacional o FMI (en inglés: International Monetary Fund) como idea fue planteado el 22 de julio de 1944 durante una convención de la ONU en Bretton Woods, New Hampshire, Estados Unidos; y su creación como tal fue en 1945.

La idea de crear el Fondo Monetario Internacional, también conocido como el “FMI” o “el Fondo”, se planteó en julio de 1944 en una conferencia de las Naciones Unidas celebrada en Bretton Woods, Nuevo Hampshire (Estados Unidos), cuando los representantes de 44 gobiernos acordaron establecer un marco de cooperación económica destinado a evitar que se repitieran los círculos viciosos de devaluaciones competitivas que contribuyeron a provocar la Gran Depresión de los años treinta.

7.5.2 Las actividades del FMI.

Supervisión: 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. 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.

Asistencia financiera: 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.

Asistencia técnica: El FMI brinda asistencia técnica y capacitación para ayudar a los países miembros a fortalecer las capacidades de concepción y ejecución de políticas eficaces. La asistencia técnica abarca ámbitos tales como política y administración tributaria, administración del gasto, políticas monetarias y cambiarias, supervisión y regulación de sistemas bancarios y financieros, marcos legislativos y estadísticas.



7.5.3 La gestión y organización del FMI.

La instancia máxima de su estructura organizativa es la Junta de Gobernadores, que está integrada por un gobernador y un gobernador suplente por cada país miembro. La Junta de Gobernadores se reúne una vez al año en ocasión de las Reuniones Anuales del FMI y del Banco Mundial. Los 24 gobernadores que conforman el Comité Monetario y Financiero Internacional (CMFI) se reúnen generalmente dos veces por año.

Las operaciones cotidianas del FMI son supervisadas por el Directorio Ejecutivo, que tiene 24 miembros y representa a todos los países miembros; esta labor es orientada por el CMFI y respaldada por el personal del FMI. De acuerdo con un programa de reformas aprobadas por los gobernadores en diciembre de 2010, se enmendará el Convenio Constitutivo para facilitar la transición hacia un Directorio Ejecutivo más representativo en el que todos los directores sean designados por medio de una elección. La Directora Gerente es la jefa del personal técnico del FMI, preside el Directorio Ejecutivo y cuenta con la asistencia de cuatro subdirectores gerentes.

7.5.4 El FMI y el fomento de la estabilidad económica mundial.

El principal propósito del FMI consiste en asegurar la estabilidad del sistema monetario internacional, es decir el sistema de pagos internacionales y tipos de cambio que permite a los países (y a sus ciudadanos) efectuar transacciones entre sí. Este sistema es esencial para fomentar un crecimiento económico sostenible, mejorar los niveles de vida y reducir la pobreza. Recientemente, el FMI ha clarificado y actualizado su cometido a fin de cubrir toda la problemática de la macroeconomía y del sector financiero que incide en la estabilidad mundial.

7.5.5 La asistencia del FMI.

El FMI ofrece varios tipos de financiación a gobiernos miembros. Los préstamos concesionales son dados a países con bajos ingresos a una tasa de interés concesional a través del Servicio para el Crecimiento y la Reducción de Pobreza (PRGF) mientras que los préstamos no concesionales son ofrecidos con una tasa de interés comercial a través de 5 mecanismos: Los Acuerdos de Derechos de Giro (SBA) , el Servicio Ampliado del FMI (EFF), el Servicio de Complementación de Reserva(SRF), las Líneas de Crédito Contingente(CCL); y el Servicio de Financiamiento Compensatorio (CCF).

Los miembros que enfrenten problemas en la balanza de pagos pueden retirar hasta un 25% de su cuota en oro o divisas convertibles. Si esto resulta insuficiente, los países miembros pueden obtener préstamos por el triple del total de la cuota de suscripción.



Dos de los mecanismos más frecuentes para la obtención de préstamos del FMI son los Acuerdos de Derechos de Giro (SBA) y el Servicio Ampliado del FMI (EFF). Bajo los Acuerdos de Derechos de Giro, los países miembros pueden obtener préstamos durante un periodo de uno a dos años para financiar los programas de estabilización, y los pagos del préstamo son realizados a través un periodo de tres a cinco años. Bajo el Servicio Ampliado del FMI, los países miembros pueden obtener préstamos por un periodo de tres o cuatro años y los pagos se realizan a lo largo de un periodo de cinco a diez años.

Los países miembros pueden avalarse en servicios de financiación a corto plazo. El Servicio de Complementación de Reserva (SRF) ofrece financiación a larga escala en plazos cortos a economías de mercados emergentes que enfrentan la pérdida de confianza en los mercados, como resultado de salidas de capital masivas. Por otro lado, las Líneas de Crédito Contingente financian políticas económicas nacionales dirigidas hacia la prevención de crisis económica como resultado de crisis en otras partes del mundo. Ambos tipos de financiamiento requieren pagos durante un plazo de uno a dos años y el pago de cargos adicionales.

7.5.6 Préstamos del FMI.

El FMI pone sus recursos financieros a disposición de los países miembros con arreglo a serie de políticas y de servicios, cabe destacar que los recursos disponibles dependerán de delimitaciones cuantitativas relacionadas con la cuota. La cuota de un país miembro del FMI es el monto de la suscripción pagada por ese país. Por ejemplo el 25% el cual es pagado por el FMI. La principal diferencia entre ellos es la clase de necesidad relacionada con la balanza de pago que se atiende y el grado de condicionalidad que se supone. Se concede también préstamos y donaciones a los países miembros en desarrollo que reúnen ciertas condiciones.

7.5.7 Servicios financieros del FMI.

Los recursos del FMI son suministrados por sus países miembros, principalmente por medio del pago de cuotas, que, en general, guardan relación con el tamaño de la economía del país. A mediados de 2012, varios países anunciaron compromisos adicionales para aumentar los recursos del FMI, que elevan el total a US\$461.000 millones, a fin de reforzar la estabilidad económica y financiera mundial. Anteriormente, los gastos anuales de administración de la institución se cubrían principalmente con los ingresos derivados de los intereses sobre los préstamos pendientes de reembolso. Sin embargo, los países miembros recientemente acordaron adoptar un nuevo modelo de ingresos, que permite obtener recursos a través de una gama de fuentes más apropiadas para las distintas actividades del FMI.



Servicios ordinarios.

Servicio ampliado del FMI. El apoyo del FMI a un país miembro al amparo del servicio ampliado del FMI ofrece la seguridad de que el país miembro podrá girar hasta una determinada cantidad, habitualmente durante un período de tres a cuatro años, para ayudar a solucionar problemas económicos de tipo estructural que estén causando graves deficiencias en la balanza de pagos.

Servicio para el crecimiento y la lucha contra la pobreza (reemplazó al servicio reforzado de ajuste estructural en noviembre de 1999). Un servicio en el que se cobran tasas de interés bajas para ayudar a los países miembros más pobres que enfrentan problemas persistentes de balanza de pagos.⁵² El costo que pagan los prestatarios está subvencionado con los recursos obtenidos de la venta de oro propiedad del FMI, más préstamos y donaciones que los países miembros conceden al FMI con ese fin.

Servicio de complementación de reservas. Ofrece a los países miembros financiamiento adicional a corto plazo si experimentan dificultades excepcionales de balanza de pagos debido a una pérdida súbita y amenazadora de confianza del mercado que conduzca a una salida de capital. La tasa de interés para los préstamos en virtud de este servicio entraña un recargo sobre el nivel habitual del crédito del FMI.

Asistencia de emergencia. Ventanilla abierta en 1962 para ayudar a los países miembros a superar los problemas de balanza de pagos debidos a catástrofes naturales repentinas e imprevisibles; el servicio se amplió en 1995 para tener en cuenta ciertas situaciones surgidas en un país miembro tras un conflicto que haya alterado su capacidad institucional y administrativa.

Asistencia en condiciones Concesionarias.

El Servicio de Crédito Stand-By (SCS) proporciona asistencia financiera a los países de bajo ingreso con necesidades de balanza de pagos a corto plazo. El SCS se creó en el marco del nuevo Fondo Fiduciario para el Crecimiento y la Lucha contra la Pobreza (FFCLP) como parte de un conjunto más amplio de reformas para lograr que la asistencia financiera que brinda el FMI sea más flexible y se adapte mejor a las diversas necesidades de los países de bajo ingreso, inclusive en épocas de shocks o crisis. El SCS brinda un acceso elevado, tiene una tasa de interés menor, puede utilizarse en modalidad precautoria y hace hincapié en los objetivos de reducción de la pobreza y crecimiento del país.

El Servicio de Crédito Rápido (SCR) proporciona asistencia financiera concesionaria rápida con condicionalidad limitada a los países de bajo ingreso que enfrentan una necesidad urgente de balanza de pagos.

⁵² véase en la página 46 “Nuevo enfoque para reducir la pobreza



El SCR se creó en el marco del nuevo Fondo Fiduciario para el Crecimiento y la Lucha contra la Pobreza (FFCLP), que forma parte de un conjunto más amplio de reformas para lograr que la asistencia financiera que brinda el FMI sea más flexible y se adapte mejor a las diversas necesidades de los países de bajo ingreso, inclusive en épocas de crisis. El SCR simplifica la asistencia de emergencia que proporciona el FMI, ofrece niveles significativamente más altos de concesionalidad, puede usarse de manera flexible en diversas circunstancias y atribuye mayor importancia a los objetivos de reducción de la pobreza y crecimiento del país.

Otros servicios.

El Servicio de Crédito Ampliado (SCA) proporciona asistencia financiera a los países con problemas prolongados de balanza de pagos. El SCA se creó en el marco del nuevo Fondo Fiduciario para el Crecimiento y la Lucha contra la Pobreza (FFCLP), que forma parte de un conjunto más amplio de reformas para lograr que la asistencia financiera que brinda el FMI sea más flexible y se adapte mejor a las diversas necesidades de los países de bajo ingreso, inclusive en épocas de crisis. El SCA reemplaza al Servicio para el Crecimiento y la Lucha contra la Pobreza (SCLP) como la herramienta principal del FMI para proporcionar apoyo a mediano plazo a los países de bajo ingreso, ofreciéndoles niveles más altos de acceso, condiciones de financiamiento más concesionarias, programas con características más flexibles y una condicionalidad simplificada y más focalizada.

Línea de crédito contingente (LCC): Su propósito es evitar la propagación de una crisis. Si bien los países que ya se encuentran en crisis pueden hacer uso del SCR, la LCC permite a los países miembros que aplican políticas económicas acertadas obtener financiamiento precautorio y ésta puede activarse para ayudarles a contrarrestar los efectos sobre sus economías causados por crisis financieras generadas en otros países. Los reembolsos se prevén en un plazo comprendido entre 1 y ½ años, pero pueden prorrogarse a un plazo comprendido entre 2 y 2 ½ años.

7.6 Organización Mundial de Comercio (OMC).

La Organización Mundial del Comercio (OMC) es la única organización internacional que se ocupa de las normas que rigen el comercio entre los países. Los pilares sobre los que descansa son los Acuerdos de la OMC, que han sido negociados y firmados por la gran mayoría de los países que participan en el comercio mundial y ratificados por sus respectivos parlamentos. El objetivo es ayudar a los productores de bienes y servicios, los exportadores y los importadores a llevar adelante sus actividades.

7.6.1 La organización.

Todos los Miembros de la OMC pueden participar en todos los consejos, comités, etc., con excepción del Órgano de Apelación, los grupos especiales de solución de diferencias, y los comités establecidos en el marco de los acuerdos plurilaterales. La sede de la OMC está ubicada en Ginebra (Suiza). El órgano superior es la Conferencia Ministerial, que se reúne periódicamente. El principal órgano permanente es el Consejo General, en que están representados todos los miembros. De él dependen numerosos Consejos y Comités. La Secretaría cuenta con unos 640 funcionarios, encabezados por el Director General. El actual titular de este puesto es desde 2013 Roberto Azevedo, de Brasil. La OMC tiene un presupuesto de 196 millones de francos suizos (en 2011).

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.

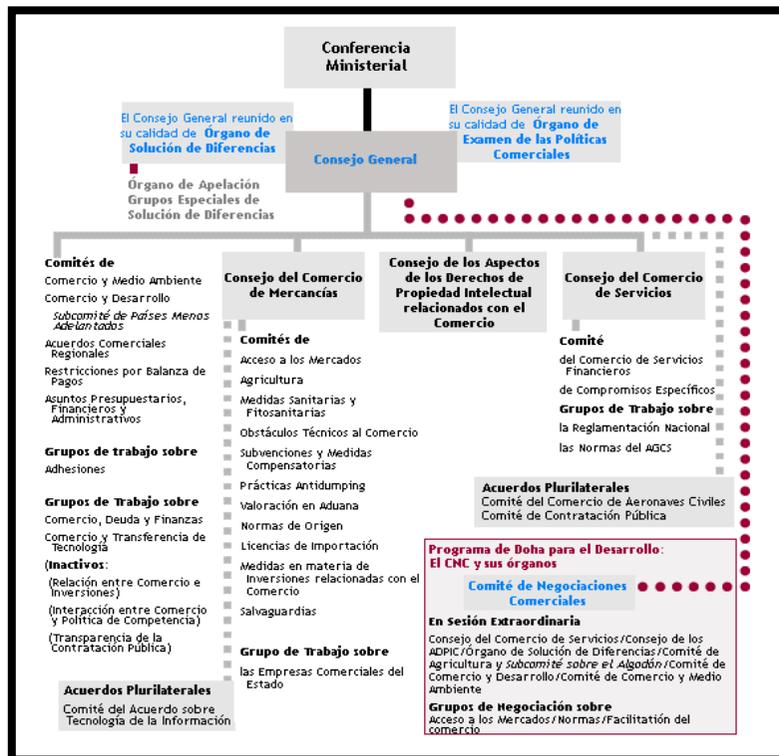


Figura 37. Fuente: Página oficial de la Organización Mundial del Comercio (WTO): www.wto.org



7.6.2 Servicios.

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 2001.⁵³

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.

⁵³ El Universal, "La OMC también administra algunos acuerdos", México 2009, Pág. 45



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.

El Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (Acuerdo sobre los ADPIC o, en inglés, TRIPS), es el Anexo 1C del Convenio por el que se crea la OMC firmado en 1994. En él se establece una serie de principios básicos sobre la propiedad intelectual tendientes a armonizar estos sistemas entre los países firmantes y en relación al comercio mundial.

El acuerdo sobre los ADPIC consta de 7 partes:

- Parte I: Disposiciones generales y principios básicos
- Parte II: Normas relativas a la existencia, alcance y ejercicio de los derechos de propiedad intelectual
- Parte III: Observancia de los derechos de propiedad intelectual
- Parte IV: Adquisición y mantenimiento de los derechos
- Parte V: Prevención y solución de diferencias
- Parte VI: Disposiciones transitorias
- Parte VII: Disposiciones institucionales; disposiciones finales

Los aspectos comerciales de la propiedad intelectual no estaban comprendidos en el régimen del GATT (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio), del que la OMC se convirtió en entidad sucesora, y solo en 1994 se incorporaron en lo que desde entonces se conoce como "el GATT de 1994".



El Acuerdo sobre los ADPIC incorpora como principios fundamentales los propios del Convenio de París para la Protección de la Propiedad Industrial, el Convenio de Berna, la Convención de Roma sobre derechos conexos y el Tratado de Washington sobre Semiconductores, a los cuales añade el principio de la Nación Más Favorecida (NMF) propio de la OMC.

En la Parte II, el Acuerdo establece una serie de requisitos que habrá de cumplir la protección de todas las modalidades incluidas en él, en cuanto a requisitos básicos de protección, su duración mínima y su alcance.

El Acuerdo, aunque por su denominación alude únicamente a los "aspectos comerciales" de la propiedad intelectual, en los hechos determinó una fundamental transformación del régimen internacional en esa materia. En la OMC rige el principio del "todo único", por el cual los países miembros quedan obligados por la totalidad de sus acuerdos (unos 60), que conforman el "sistema multilateral de comercio, y no pueden (como hasta 1994) adherirse solamente a algunos. Esto determinó que gran número de países que no habían ratificado los Convenios de París y de Berna, sobre propiedad industrial y sobre derecho de autor y derechos conexos, quedaran automáticamente obligados por sus disposiciones. También convirtió a la OMC en organismo de aplicación del régimen y negociación de sus modificaciones, en una materia que antes estaba exclusivamente encomendada a la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI) y a la UNESCO en lo referente a la Convención Universal sobre Derecho de Autor.

7.6.4 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 cometen 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.

7.6.5 Examen de políticas comerciales.

La vigilancia de las políticas comerciales nacionales constituye una actividad de importancia fundamental en la labor de la OMC. El núcleo de esta labor es el Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales (MEPC). Todos los Miembros de la OMC son objeto de examen, si bien la frecuencia con que se realiza el examen de cada país depende de su nivel de participación en el comercio mundial.

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.

Estas páginas Web siguen la lógica del Plan de Asistencia Técnica, que contiene información detallada sobre todos los “productos”, de asistencia técnica de la Secretaría de la OMC, así como sobre cada actividad en particular. Cuando se confirman la fecha y el lugar para llevar a cabo una actividad, toda la información pertinente, como por ejemplo los objetivos, el público destinatario, los requisitos para presentar la solicitud y todo el material de lectura y formación pertinente, se resume en un “fichero de actividad”.

Al seleccionar los enlaces en la parte derecha de la pantalla podrá acceder a los productos incluidos en el Plan de Asistencia Técnica y consultar cualquier información pertinente sobre la ATRC de la Secretaría. Los enlaces que figuran en la parte izquierda de la pantalla le encaminarán a otros sitios Web pertinentes.

7.7 Organización para la Cooperación y 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», la OCDE agrupa a países que proporcionaban al mundo el 70 % del mercado mundial y representaban el 80 % del PNB mundial en 2007.



7.7.1 Antecedentes.

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.

7.7.2 Plan Marshall.

El Plan Marshall (denominado oficialmente European Recovery Program o ERP) fue el plan más importante de Estados Unidos para la reconstrucción de los países europeos después de la Segunda Guerra Mundial, que a la vez estaba destinado a contener un posible avance del comunismo. La iniciativa recibió el nombre del Secretario de Estado de los Estados Unidos, George Marshall, y fue diseñada principalmente por el Departamento de Estado, en especial por William L. Clayton y George F. Kennan.

7.7.3 ¿Qué es la OCDE?

Fundada en 1961, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) agrupa a 34 países miembros con el fin de promover políticas que mejoren el bienestar económico y social de las personas alrededor del mundo. La organización nació cuando veinte países, tanto de América del Norte como de Europa, tomaron lugar en la Convención de la OCDE, como resultado del Plan Marshall y de la Conferencia de los Dieciséis, que existió entre 1948 y 1960 y que fue liderada por el francés Robert Marjolin surge una organización que tomaría el lugar de OECE (Organización Europea para la Cooperación Económica)⁵⁴.

⁵⁴ <http://www.oecd.org/centrodemexico/laocde/>

La OCDE ofrece un foro donde los gobiernos puedan trabajar conjuntamente para compartir experiencias y buscar soluciones a los problemas comunes, donde se trabaja para entender que es lo que conduce al cambio económico, social y ambiental, así como la medición de la productividad y los flujos globales del comercio e inversión. Se logra analizar y comparar datos para realizar pronósticos de tendencias. 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. Actualmente, la OCDE se ha constituido en uno de los foros mundiales más influyentes, en el que se analiza y se establecen orientaciones sobre temas de relevancia internacional como economía, educación y medio ambiente.



FIGURA 38
FUENTE: <http://www.oecd.org/centrodemexico/laocde/>

7.7.4 Objetivos de la OCDE.

- Contribuir a una sana expansión económica en los países miembros, así como no miembros, en vías de desarrollo económico.
- El fomento de acciones específicas en campos tales como la enseñanza, la tecnología, la mano de obra, la agricultura, etc.
- Favorecer la expansión del comercio mundial sobre una base multilateral y no discriminatoria conforme a las obligaciones internacionales.
- 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.

7.7.5 Países miembros de la OCDE.

Originalmente, 20 países se unieron 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:

- Canadá (1961)
- Estados Unidos (1961)
- Reino Unido (1961)
- Dinamarca (1961)
- Islandia (1961)
- Noruega (1961)
- Turquía (1961)
- España (1961)
- Portugal (1961)
- Francia (1961)
- Irlanda (1961)
- Bélgica (1961)
- Alemania (1961)
- Grecia (1961)
- Suecia (1961)
- Suiza (1961)
- Austria (1961)
- Países Bajos (1961)
- Luxemburgo (1961)
- Italia (1961)
- Japón (1964)
- Finlandia (1969)
- Australia (1971)
- Nueva Zelanda (1973)
- México (1994)
- Republica Checa (1995)
- Hungría (1996)
- Polonia (1996)
- Corea del Sur (1996)
- Eslovaquia (2000)
- Chile (2010)
- Eslovenia (2010)
- Israel (2010)
- Estonia (2010)

Además de los 34 miembros plenos, 8 países con economías emergentes son miembros adherentes a la declaración sobre inversión internacional y empresas multinacionales de 1976 y participan en el trabajo del comité de inversiones de la OCDE: Argentina, Brasil, Lituania, Letonia, Rumania, Egipto, Perú y Marruecos. El principal requisito para ser país miembro de la OCDE es liberalizar progresivamente los movimientos de capitales y de servicios. Popularmente conocida como “Club de los Países Ricos”, agrupa a países que proporcionaban al mundo el 70 % del mercado mundial y representaban el 80 % del PNB mundial⁵⁵.

⁵⁵ www.oecd-ilibrary.org/economics



7.7.6 El trabajo de la OCDE con los Países Miembros.

La OCDE constituye un marco para la reflexión y la discusión, basado en investigación y análisis que ayudan a los gobiernos a definir una estrategia de política pública, la cual puede derivar de un acuerdo normal entre los países miembros o presentarse en foros nacionales o internacionales. A diferencia del Banco Mundial o del Fondo Monetario Internacional, la OCDE no concede financiamientos. La coordinación de las políticas económicas de los miembros la realiza mediante las siguientes actividades:

- Mejora de las estadísticas y comparación de datos internacionales. Puesta a punto y perfeccionamiento del Sistema Normalizado de Cuentas Nacionales.
- Elaboración de informes periódicos sobre los países miembros que van acompañados de recomendaciones que ejercen considerable influencia sobre los responsables de las políticas económicas nacionales.
- Elaboración de estudios monográficos sobre problemas concretos.
- Elaboración de informes y análisis sobre las tendencias económicas con métodos de prospectiva que permiten la coordinación de las políticas económicas.
- Coordinación de ayudas mutuas de carácter financiero en situaciones de dificultades temporales de una Balanza de Pagos.

La Secretaría General de la OCDE está en París y dispone de cerca de 2.000 funcionarios, muchos de ellos especialistas en economía y derecho, que apoyan los trabajos de unos doscientos comités, grupos de trabajo y equipos expertos. El trabajo de esta organización se realiza mediante un proceso altamente eficaz que comienza con la recopilación de datos y análisis para llegar a una discusión colectiva de las políticas públicas. El análisis de la OCDE sobre la contribución de las tecnologías de la información al crecimiento de la economía ayudada a los gobiernos a diseñar sus políticas económicas, mientras que los estudios sobre sus causas y soluciones para el desempleo proporcionan el impulso de las políticas públicas necesarias para reducirlo.

Los trabajos analíticos y la búsqueda de un consenso sobre temas comerciales, tales como comercio de servicios, contribuyen al éxito de las negociaciones internacionales. En ocasiones, los debates en la OCDE culminan en acuerdos mediante los cuales sus países miembros aceptan las condiciones para aplicarlas en materia de cooperación internacional.

7.7.7 México y la OCDE.

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 5 de julio del mismo año. 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 es uno de los cinco países miembros en donde la OCDE ha establecido un centro de distribución de publicaciones. Para aprovechar la participación Mexicana en esta organización México deberá implementar cambios estratégicos dentro de su desarrollo, pues es necesario que el país maneje un sistema fiscal ágil y capaz de reducir las grandes diferencias por medio de un proceso de innovación vanguardista el cual promueva un crecimiento en toda área, crecimiento verde, ecología, cultura, un sistema de salud integral, instrumentación para un bienestar pleno en la población y así poder enfocar las políticas hacia la mejoría de dicho bienestar.

7.7.8 ¿Cuáles son los beneficios para México de ser miembro de 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. El principal beneficio que obtendrá nuestro país es el de elevar nuestro comercio, pues México al ser un país de gran importancia comercial al mantener un alto nivel tanto de exportación como importación se ve beneficiado al momento de realizar tratados con las naciones pertenecientes a este grupo, pues al no existir barreras comerciales entre ellos el acto comercial es más viable, asimismo como el tener un acceso a nuevos mercados y como lógica mucho mayor número de consumidores a través de la reducción o eliminación de aranceles.

Entre otros beneficios, se encuentran los siguientes:

- Mayor competitividad para las empresas nacionales.
- Mayor inversión extranjera.
- Ser considerado como un país estable en las políticas macroeconómicas y de regulación.
- Aprendizaje mutuo con naciones de mayor desarrollo, y la definición de políticas y recomendaciones en conjunto con estos países.
- Participación activa en 44 comités principales de la OCDE que negocian y acuerdan convenciones, declaraciones, acuerdos y recomendaciones y Benchmarking internacional de políticas.



México ofrece grandes oportunidades de negocios tanto en el mercado interno como en el externo tomando en consideración dos puntos fundamentales, su situación geográfica que lo ubica dentro de una región con alto potencial para el desarrollo de negocios con Estados Unidos y Canadá y con los países del Caribe, Centro y Sudamérica; y por su apertura comercial, a través de la cual se tienen Tratados de Libre Comercio.

Asimismo México posee una vanguardia de clase mundial que puede competir con quien sea en la industria automotriz, autopartes y la textil y por si no fuera poco ocupa el 1er lugar como productor del aguacate del cual con ayuda de un plan estratégico podría explotar esta gran ventaja y posicionarse en un alto nivel comercial, sin embargo como mencionamos anteriormente es preciso tener apoyo y una planeación comercial eficiente. Y por último promocionarnos aún más en una de nuestras fortalezas como lo es el turismo, el cual deja grandes ganancias a nuestro mercado gracias a lo atractivo y reconocido que es el territorio Mexicano al contar con playas, zonas arqueológicas y ciudades coloniales⁵⁶.

7.7.9 ¿Cómo apoya la OCDE a las MIPYMES?

En la OCDE, el Grupo de trabajo de la Pequeña y Mediana Empresa y el Emprendimiento (WPSMEE) desarrolla las actividades relacionadas con las PYME y la iniciativa emprendedora desde 1993. El reto del apoyo hacia las PYME y los empresarios es fundamental para la creación de nuevos puestos de trabajo, fortalecer la innovación y el crecimiento sostenible. Siguiendo una de las mayores crisis financieras y económicas décadas, la economía global apenas comienza a girar la página, las dificultades de financiación para las PYME y los empresarios siguen siendo un obstáculo para la recuperación en muchos países. Mientras los gobiernos frente a este reto, que se enfrentan entre otros un obstáculo importante y de largo en la política: la falta de pruebas y los datos suficientes.

Entre sus últimos trabajos destaca el informe "Financiamiento Pymes y Emprendedores 2013: Un Tablero de Instrumentos de la OCDE, cuyo objetivo es ayudar a comprender mejor las necesidades de financiación de las PYME, ayudar al diseño y a la evaluación de las políticas y hacer un seguimiento de las implicaciones que las sucesivas reformas en el sector financiero tienen sobre el acceso a la financiación de las pequeñas y medianas empresas. Proporciona perfiles detallados de los países y de las condiciones financieras para las PYMES en 25 países, que contienen los indicadores de la deuda, equidad, las condiciones del mercado en general y una revisión de las medidas políticas del gobierno.

⁵⁶ www.oecd.org/agriculture



Ya se está trabajando en el programa de trabajo 2013-2014 del WPSMEE, en el que se han considerado prioritarios los proyectos sobre instrumentos alternativos de financiación de la PYME y emprendimiento, el papel de las instituciones financieras públicas en el fomento de su acceso a la financiación de las mismas y la relación de la innovación con el desarrollo de las PYME y el emprendimiento.

7.8 Fondo de Cooperación Asia Pacífico (APEC).

El Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC) se estableció en 1989 con el fin de aprovechar la creciente interdependencia de las economías de la región. Como mecanismo de cooperación y concertación económica, está orientado a la promoción y facilitación del comercio, las inversiones, la cooperación económica y técnica y al desarrollo económico regional de los países y territorios de la cuenca del océano Pacífico. Como se mencionó nace en 1989, se pide por parte de autoridades australianas una cooperación económica más eficaz en toda la región de la Cuenca del Pacífico, con la asistencia de los ministros políticos de doce países, la reunión concluyó con compromisos de futuros.

El peso económico de APEC es muy significativo: sus 21 miembros representan 54 por ciento del PIB mundial y 44 por ciento del comercio del mundo. Los tres pilares de APEC son: la liberalización del comercio y la inversión, facilitación para hacer negocios, y la cooperación técnica⁵⁷.

APEC promueve la transparencia y el establecimiento de mejores prácticas en los procedimientos y reglamentos relacionados con el flujo de bienes, servicios y capital en Asia-Pacífico, la región más dinámica de años recientes. Todo lo anterior brinda certidumbre y confianza a los operadores económicos de la región para hacer negocios.

7.8.1 Objetivos de la APEC

En sus inicios, el APEC promovió el intercambio de puntos de vista sobre proyectos e iniciativas conjuntas. Sus objetivos pasaban por avanzar en el progreso de la cooperación económica del Asia pacífico y promover una posición conjunta en las negociaciones de las rondas de Uruguay sobre el GATT. Para mantener una estructura formal y adecuada en 1991 en Seúl, Corea se establecen los objetivos para la APEC en el que al ser un esquema de cooperación económica, en la más amplia acepción del término, que involucra a economías responsables de aproximadamente 53% de la producción mundial y el 47% del comercio global se pretende unir a todos los países que bordean el Océano Pacífico con el objetivo de promover el libre comercio.

⁵⁷ <http://mision.sre.gob.mx/ocde/index.php>



Sus principales objetivos son los siguientes:

- Mantener el crecimiento económico regional y el desarrollo para el bien común de sus pueblos y contribuir al crecimiento y desarrollo de la economía mundial.
- Eliminación de los obstáculos al comercio y a la libre circulación de bienes, mercancías y personas; la reducción de los costos de transporte.
- Implementación de políticas comunes en distintos sectores de la economía.
- Acentuar las ganancias positivas (regionales e internacionales) derivadas de la creciente interdependencia económica a través del flujo de bienes, servicios, capital y tecnología;
- Desarrollar y fortalecer el sistema de comercio multilateral en el interés de todas las economías del Asia Pacífico.
- Reducir las barreras comerciales en bienes, servicios e inversiones entre los participantes.
- Establecer también tarifas o aranceles externos a los países no miembros.

7.8.2 Países miembros de la APEC

Existen asimismo tres observadores del proceso APEC: el Secretariado del ASEAN, el Consejo de Cooperación Económica del Pacífico (PECC) y el Secretariado del Fórum de las Islas del Pacífico (PIF).

Países APEC	Año de Acceso
 <u>Australia</u>	1989
 <u>Brunéi</u>	1989
 <u>Canadá</u>	1989
 <u>Indonesia</u>	1989
 <u>Japón</u>	1989
 <u>Corea del Sur</u>	1989
 <u>Malasia</u>	1989
 <u>Nueva Zelanda</u>	1989
 <u>Filipinas</u>	1989
 <u>Singapur</u>	1989
 <u>Tailandia</u>	1989

 <u>Estados Unidos</u>	1989
 <u>China Taipéi</u>	1991
 <u>Hong Kong, China</u>	1991
 <u>China</u>	1991
 <u>México</u>	1993
 <u>Papúa Nueva Guinea</u>	1993
 <u>Chile</u>	1994
 <u>Perú</u>	1998
 <u>Rusia</u>	1998
 <u>Vietnam</u>	1998

FIGURA 39

FUENTE: *Artículo principal: Anexo: Estados miembros del Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico*

India ha solicitado ser miembro de la APEC y recibió el apoyo inicial de los Estados Unidos, Japón y Australia. Las autoridades han decidido no permitir a la India adherirse, por diversas razones, entre ellas se cuenta el desequilibrio geopolítico que podría generar en el foro.

Por otra parte, la India no tiene fronteras en el Pacífico, como el resto de los miembros, lo que hace cuestionarse los alcances geográficos del foro. Además de la India, Mongolia, Pakistán, Laos, Bangladesh, Colombia y Ecuador se encuentran entre una docena de países que deseaban adherirse a la APEC en 2008. Colombia solicitó la adhesión a la APEC ya en 1995, pero la decisión sobre su solicitud fue postergada ya que la organización dejó de aceptar nuevos miembros de 1993 a 1996, y la moratoria se volvió a prorrogar hasta 2007 debido a la crisis financiera asiática de 1997. Guam también ha estado buscando activamente una membresía separada, citando el ejemplo de Hong Kong, pero la petición es rechazada por los Estados Unidos, que actualmente representa a Guam. APEC es una de las pocas organizaciones a nivel internacional en las que a Taiwán se le permitió ingresar, aunque sea bajo el nombre de China Taipéi⁵⁸.

⁵⁸ <http://www.apec.org>



7.8.3 El Trabajo de la APEC con los Países Miembros.

La participación de APEC en el comercio mundial creció de manera constante hasta superar el 50% en el año 1997. El impacto de la Crisis Asiática durante ese año afectó dicho crecimiento, aunque la participación del 42,3% en 1998 y 47% en el 2000, corrobora el rol protagónico que en los aspectos económicos y comerciales presenta APEC a nivel mundial.

- Aranceles.
- Medidas no arancelarias.
- Servicios.
- Inversión.
- Normas.
- Procedimientos aduaneros.
- Política de competencia.
- Compras gubernamentales.
- Desregulación.
- Reglas de origen.
- Movilidad de personas de negocio.
- Implementación de compromisos adquiridos en la Organización Mundial del Comercio (OMC).

Las economías aplican medidas y llevan a cabo proyectos de Liberalización y Facilitación del Comercio y la Inversión (TILF) y Cooperación Económica y Técnica (ECOTECH) pues gracias a estos elementos se constituyen los tres pilares del proceso APEC:

- 1) Liberalización del Comercio y la Inversión: Se persigue la apertura de los mercados y reducir, y eventualmente eliminar barreras arancelarias al comercio y las inversiones.
- 2) Facilitación de los Negocio: Se busca la reducción en los costos en las transacciones internacionales y mejor acceso a la información comercial.
- 3) Cooperación Económica y Técnica (ECOTECH).

En el 2005 dicho porcentaje llegaba a un 46%. A pesar del impacto negativo que la Crisis Asiática tuvo sobre las economías de la región la recuperación económica no se hizo esperar. Un crecimiento del PBI real del 2,1% en 1999, siguió al 1,8% correspondiente al año 1998. Ese año diez economías del APEC experimentaron un crecimiento económico negativo. En el 2005 el PIB de APEC representó el 57% del PIB mundial. En menos de dos años, gran parte de sus países, como por ejemplo Corea y Taiwán, han recuperado sus niveles de crecimiento.



7.8.4 México y la APEC.

El objetivo de la integración de México a la APEC fue el de expandir y diversificar los vínculos económicos con Asia-Pacífico y tener mayor presencia económica en el mundo. Desde el ingreso de México a la 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. El TLCAN ha demostrado ser un factor fundamental de la integración económica, no solo a ciertos o determinados niveles, sino también de manera relevante con la región Asia-Pacífico. Por otra parte, pertenecer a la 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 región⁵⁹. APEC ofrece a México un acercamiento con las economías más importantes del Asia - Pacífico, identificación de las agendas y estrategias comerciales de estos países, cooperación en materia económica, así como beneficios de los programas de creación de capacidades.

La participación de México en APEC permite intensificar su ya importante relación económica con otros miembros. Actualmente, el comercio entre México y APEC representa el 85% del comercio exterior total del país, además de que el 70% de la inversión extranjera que México recibe proviene de las economías de APEC. México tiene Tratados de Libre Comercio con cuatro economías miembros de APEC (Canadá, Estados Unidos, Chile y Japón), y a la fecha ha suscrito dos Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones (Corea y Australia).

7.8.5 ¿Cuáles son los beneficios para México de ser miembro de la APEC?

Todos los esfuerzos han contribuido a lograr los objetivos de la APEC, y a que las economías de Asia-Pacífico en su conjunto ocupemos un mejor lugar dentro del ámbito internacional.

- **Aprovechamiento de programas de cooperación:** México se ha beneficiado de las actividades de APEC para la formación de capacidades. Pues en 2009 y 2011 fueron capacitados 200 funcionarios del gobierno Mexicano con recursos de la APEC en temas de competencia, inversión, servicios, reforma estructural, facilidad de hacer negocios entre otros.

⁵⁹ <http://www.apec.org/>

Foro oficial del Foro APEC realizado en Lima, en el año 2008



- **Tarjeta de viaje para personas de negocios APEC:** Es una visa que permite a los empresarios ingresar a los 215 miembros de APEC, hasta diciembre de 2011 se han otorgado en México 500 tarjetas.
- **Sellos de confianza:** México adoptó el Marco de Privacidad de APEC en 2007, a fin de promover el comercio electrónico, reconociendo la importancia, sin crear obstáculos. La Asociación Mexicana de Internet con el apoyo de la SE y PROFECO, lanzo en 2007 los “Sellos de Confianza”, existiendo más de 300 sitios de internet que utilizan este sello, al comprobar que cumplen con los principios de privacidad de APEC, como prevenir daños, buen uso de la información personal, salvaguardas de seguridad, etc.
- **Centros de oportunidad digital:** El objetivo es establecer aulas de capacitación para reducir la brecha digital en Asia-Pacífico. Los ADOC otorgan entrenamiento en el uso de computadoras, tecnologías de la información, desarrollo de habilidades de comunicación electrónica y transacciones electrónicas. El Target principal son estudiantes, PyMES, adultos y mujeres con escasa experiencia en computadoras y TI.
- **Manual para negociadores de acuerdos internacionales:** Como parte de los trabajos del Grupo de Inversión, el Manual para negociadores de acuerdos de inversión tiene el objeto de ayudar a los negociadores y funcionarios públicos de las economías de APEC en la formulación concreta de tratados modelos, en la preparación de negociadores de tratados de inversiones y en la redacción de provisiones durante el proceso de negociación.

México ha logrado avances gracias a los esfuerzos que se han llevado a cabo en varias áreas, todas ellas prioritarias para la APEC, algunos que cabe destacar ante las mencionadas son:

- Mejora regulatoria.
- Mejora de procesos y tiempos de apertura de empresas.
- Facilitación de comercio exterior a través de la facilitación de arancelaria.
- Importantes reformas estructurales.
- Inversión en infraestructura.
- Inversión en el capital humano.

7.8.6 ¿Cómo apoya la APEC a las MIPYMES?

La cumbre de APEC dirigida hacia las PyMES, tiene como objetivo impulsar la integración y crecimiento de las micro, pequeñas y medianas empresas al mercado mundial, por medio de ello se propiciarán ideas y experiencias relacionadas con la problemática y el rol de las PyMES para fomentar la generación de empleo y el acceso a servicios de desarrollo empresarial, con esto se espera que los integrantes conozcan de lo que disponen para crecer y colocarse en el mercado internacional y con ello tengan la iniciativa y contribuyan a consolidar vínculos.



En 2004, el COMPITE implemento en México el proyecto de consultoría “APEC IBIZ Consultant Project” cuyos fines son desarrollar la habilidades de los consultores para que a su vez ellos incrementen la competitividad de las PyMES, para que participen más en el mercado asiático.

Altos representantes de las 21 economías de APEC reunidos en San Francisco, Estados Unidos, entre el 24 y 26 de septiembre, aceptaron una propuesta impulsada por Chile, México, Hong Kong, Perú y Japón tendiente a fortalecer la participación de las Pymes en las cadenas globales de producción a través de los TLC. Esta iniciativa es muy relevante si se considera que nos encontramos actualmente en negociaciones para un posible Acuerdo de Libre Comercio entre nueve países de la región del Asia Pacífico (conocido como TPP), en donde se está planteando propuestas de manera que las Pymes aprovechen las oportunidades de un acuerdo de este tipo⁶⁰. En cuanto a los temas de cooperación y convergencia regulatoria que contiene dos iniciativas presentadas por Estados Unidos y co-patrocinada por Australia, Nueva Zelanda y México, se busca fortalecer la implementación de buenas prácticas regulatorias y establecer un plan de cooperación regulatoria entre las economías del foro.

7.9 Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD).

7.9.1 ¿Qué es la UNCTAD?

La Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo es el principal órgano de la Asamblea General de la ONU, creada en 1964 para asuntos relacionados con el comercio, las inversiones y el desarrollo debido a la creciente preocupación por el lugar de los países en desarrollo en el comercio internacional llevaron a muchos de estos países para pedir la convocatoria de una conferencia de pleno derecho dedicado específicamente a abordar estos problemas y la identificación de acciones internacionales apropiadas. Primordialmente busca maximizar las oportunidades comerciales, de inversión y desarrollo de los países en vías de desarrollo así como la asistencia en sus esfuerzos para integrarse en la economía mundial.

7.9.2 Estructura orgánica.

El trabajo intergubernamental se realiza en cuatro niveles de reuniones:

- La conferencia UNCTAD se lleva a cabo cada 4 años, la última fue UNCTAD XIII en Doha, Catar en 2012; la anterior UNCTAD XII en Accra, Ghana.

⁶⁰ Artículo principal: Anexo:Estados miembros del Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico

- La mesa de comercio y desarrollo del UNCTAD gestiona el trabajo de la UNCTAD entre dos conferencias y se reúne tres veces al año;
- Cuatro comisiones UNCTAD y un grupo de trabajo se reúnen más a menudo que la mesa para reanudar la política, el programa y los asuntos relacionados con el presupuesto.
- En las reuniones de expertos se pueden en ciertas áreas de forma que proporcionen información experta a las discusiones políticas de la comisión.

La UNCTAD también realiza varios programas de cooperación técnica como el AYCUDA, DMFAS, EMPRETEC Y WAIPA. Además, UNCTAD realiza ciertas cooperaciones técnicas en colaboración con la Organización Mundial del Comercio a través de la Cámara de Comercio Internacional, CCI una agencia técnica de cooperación conjunta que aborda aspectos operacionales y empresariales del desarrollo del comercio⁶¹.

7.9.3 Composición de la UNCTAD

Afganistán	Guinea Ecuatorial	República Popular
Albania	Guinea-Bissau	Democrática de Corea
Alemania	Guyana	República Unida de
Andorra	Haití	Tanzanía
Angola	Honduras	Rumania
Antigua y Barbuda	Hungría	Rwanda
Arabia Saudita	India	Saint Kitts y Nevis
Argelia	Indonesia	Samoa
Argentina	Irán	San Marino
Armenia	Iraq	Santa Lucía
Australia	Irlanda	Santa Sede
Austria	Islandia	Santo Tomé y Príncipe
Azerbaiyán	Islas Marshall	San Vicente y las
Bahamas	Islas Salomón	Granadinas
Bahrein	Israel	Senegal
Bangladesh	Italia	Serbia
Barbados	Jamaica	Seychelles
Belarús	Japón	Sierra Leona
Bélgica	Jordania	Singapur
Belice	Kazajstán	Somalia
Benin	Kenya	Sri Lanka
Bhután	Kirguistán	Sudáfrica
Bolivia	Kiribati	Sudán
Bosnia y Herzegovina	Kuwait	Sudán del Sur
Botswana	Lesotho	Suecia
Brasil	Letonia	Suiza
Brunei	Líbano	Suriname
Bulgaria	Liberia	Swazilandia
Burkina	Libia	Tailandia
Burundi	Liechtenstein	Tayikistán

⁶¹ <http://unctad.org/es/Paginas/AboutUs.aspx>. Centro de Comercio Internacional

Cabo Verde	Lituania	Timor-Leste
Camboya	Luxemburgo	Togo
Camerún	Madagascar	Tonga
Canadá	Malasia	Trinidad y Tabago
Chad	Malawi	Túnez
Chile	Maldivas	Turkmenistán
China	Malí	Turquía
Chipre	Malta	Tuvalu
Colombia	Marruecos	Ucrania
Comoras	Mauricio	Uganda
Chile	Mauritania	Uruguay
China	México	Uzbekistán
Chipre	Micronesia	Vanuatu
Colombia	Mónaco	Venezuela (República
Comoras	Mongolia	Bolivariana de)
Congo	Montenegro	Viet Nam
Costa Rica	Mozambique	Yemen
Côte d'Ivoire	Myanmar	Zambia
Croacia	Namibia	Zimbabwe
Cuba	Nauru	
Dinamarca	Nepal	
Djibouti	Nicaragua	
Dominica	Níger	
Ecuador	Nigeria	
Egipto	Noruega	
El Salvador	Nueva Zelanda	
Emiratos Árabes Unidos	Omán	
Eritrea	Países Bajos	
Eslovaquia	Pakistán	
Eslovenia	Palau	
España	Panamá	
Estados Unidos de América	Papua Nueva Guinea	
Estonia	Paraguay	
Etiopía	Perú	
ex República Yugoslava de	Polonia	
Macedonia	Portugal	
Federación de Rusia	Qatar	
Fiji	Reino Unido de Gran Bretaña e	
Filipinas	Irlanda del Norte	
Finlandia	República Árabe Siria	
Francia	República Centrafricana	
Gabón	República Checa	
Gambia	República de Corea	
Grecia	República Democrática del	
Guatemala	Congo	
Guinea	República Democrática Popular	
	Lao	
	República de Moldova	
	República Dominicana	

FIGURA 40.

FUENTE: <http://unctad.org/>. Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo



Son miembros de la UNCTAD los 194 países anteriormente presentados, los miembros pertenecientes a la Junta de Comercio y Desarrollo están también integrados en la lista (*).

La Junta de Comercio y Desarrollo fue establecida como un órgano permanente de la Conferencia y supervisa las actividades de la organización en los intervalos de las conferencias cuatrienales. La Junta reporta directamente a la Conferencia y a la Asamblea General mediante el Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas (ECOSOC). Se reúne en Ginebra, una vez al año, para celebrar períodos ordinarios de sesiones, y hasta tres veces al año a fin de celebrar reuniones ejecutivas. La Junta es apoyada por el Grupo de Trabajo sobre el Marco Estratégico y el Presupuesto, en cuestiones de supervisión y contraloría de las actividades, incluyendo cooperación técnica.

En 2010 se incluirá un nuevo tema en el programa del período ordinario de sesiones de la Junta de Comercio y Desarrollo, titulado “Evaluación y examen de la aplicación del Acuerdo de Accra por parte de la UNCTAD”. El período ordinario de sesiones se prolongará una semana con el fin de considerar este tema del programa. El Secretario General de la UNCTAD presentará un informe sobre la aplicación del Acuerdo de Accra por parte de la UNCTAD. Este informe servirá de base a las deliberaciones de los Estados miembros, que podrían traducirse en la formulación de recomendaciones a la secretaría sobre la aplicación del Acuerdo.

7.9.4 ¿Cómo Apoya la UNCTAD a las MIPYMES?

El acceso de las empresas pequeñas y medianas (PYMES) a la financiación para comercio y capital de explotación es fundamental para la competitividad de esas empresas. Sin embargo, los perfiles de las PYMES en lo que se refiere a la escala y el riesgo significan que los obstáculos con que tropiezan para obtener esa financiación son muy altos. En los mercados en desarrollo la carencia de información suficiente sobre la situación financiera y la solvencia crediticia de las PYMES es uno de los principales obstáculos que impiden a estas empresas conseguir la financiación que necesitan.

Por esta razón, muchas PYMES se ven obligadas a depender de la autofinanciación o de créditos informales que resultan caros. Las nuevas técnicas de financiación electrónica del comercio y de gestión de riesgos, incluidas las soluciones basadas en el empleo de las TIC tales como la información crediticia en línea, los seguros de crédito y los pagos electrónicos, podrían ayudar considerablemente a mejorar la situación.

También se logra plantear las posibilidades de impulsar las sinergias entre la financiación comercial bancaria y las redes de información crediticia, pues en muchas economías en desarrollo y en transición no se ha establecido aún una red de información crediticia sobre las empresas, esto podría ayudar a colmar esta



laguna la creación en esos países de oficinas de crédito y agencias de seguro de créditos, el establecimiento de empresas internacionales del ramo en esos mercados y su estrecha colaboración con los bancos y las asociaciones empresariales. Por lo que hace a los bancos, la expansión geográfica de los sistemas de seguro de créditos y de calificación crediticia podría ayudar a internacionalizar aún más el mercado de financiación del comercio en dirección a los países en desarrollo y facilitar las operaciones transfronterizas de financiación comercial basadas en una mejor evaluación del riesgo país y los riesgos comerciales.

El Éxito de estos mecanismos induciría a las PYMES a proporcionar información crediticia con el fin de obtener una calificación de su riesgo. Para poder atender un gran número de PYMES, las entidades de información crediticia y de seguro de créditos tendrían que ampliar las redes de proveedores de información crediticia básica para sus bases de datos. En los países en desarrollo y en las economías en transición esos proveedores serían las compañías locales de seguro de créditos y las oficinas de crédito. Además de discutirse a fondo las propuestas de la UNCTAD y de que se hicieran diversas sugerencias acerca de cómo se podrían llevar a la práctica esas propuestas, se expusieron también otros modelos de comercio electrónico.

7.10 Asociación Latinoamericana de Desarrollo (ALADI).

7.10.1 ¿Qué es ALADI?

La Asociación Latinoamericana de Integración es un organismo intergubernamental que, continuando el proceso iniciado por la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), promueve la expansión de la integración de la región, a fin de asegurar su desarrollo económico y social la cual, fue creada con la suscripción del Tratado de Montevideo 1980, el 12 de agosto de 1980, en aquel entonces los países latinoamericanos comerciaban principalmente con Europa y Estados Unidos debido a los daños ocasionados por la Segunda Guerra Mundial y los años seguidos de la posguerra ya que, sus bienes primarios (carne, cacao, azúcar, etc.) encontraron mercados en esas naciones devastadas.

Su objetivo final es el establecimiento de un mercado común latinoamericano. La ALADI propicia la creación de un área de preferencias económicas en la región, con el objetivo final de lograr un mercado común latinoamericano. 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, 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 integración⁶².

⁶² www.aladi.org/nsfaladi



7.10.2 Países Miembros.

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 Representantes⁶³. 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.

- Argentina (1980)
- Bolivia (1980)
- Brasil (1980)
- Chile (1980)
- Colombia (1980)
- Ecuador (1980)
- México (1980)
- Paraguay (1980)
- Perú (1980)
- Uruguay (1980)
- Venezuela (1980)
- Cuba (1999)
- Panamá (2011)

Por otra parte, también fue aceptada la adhesión de la República de Nicaragua, en la Decimosexta Reunión del Consejo de Ministros. Actualmente, Nicaragua avanza en el cumplimiento de las condiciones establecidas para constituirse en país miembro de la Asociación.

7.10.3 Acuerdos.

Acuerdos Regionales.

- Apertura de Mercados:
 - ✓ Aprueba las nóminas de productos para los cuales los países miembros conceden, sin reciprocidad, la eliminación total de gravámenes y demás restricciones, cuando sean originarios de Bolivia, Ecuador, Paraguay.
- Preferencia Arancelaria Regional:

⁶³ www.aladi.org/Asociación Latinoamericana de Integración.



- ✓ Instituye la Preferencia Arancelaria Regional de conformidad con lo previsto en el Artículo 5 del Tratado de Montevideo 1980 y en la Resolución 5 del Consejo de Ministros de la ALALC. Establece en 5% la tasa básica de la PAR.
- Cooperación Científica y Tecnológica:
 - ✓ Promueve la cooperación regional orientada tanto a la creación y desarrollo del conocimiento como a la adquisición y difusión de la tecnología y su aplicación. El texto del Acuerdo y de sus Protocolos puede ser consultado en la Secretaría General de la ALADI. Al amparo del Artículo 4° de este Acuerdo se suscribió el A14TM N° 13.
- Cooperación e Intercambio de bienes en las áreas Cultural, Educacional y Científica.
 - ✓ Cooperación e intercambio de bienes en las áreas cultural, educacional y científica.
- Acuerdo Marco para la Promoción del Comercio mediante la Superación de Obstáculos Técnicos al Comercio.
 - ✓ Acuerdo marco sobre superación de obstáculos técnicos al comercio.

Acuerdos de Alcance Parcial.

- Complementación Económica: Establece normas para la regulación del Acuerdo entre una y otra nación en la cual se busca intensificar, diversificar y promover el comercio recíproco, coordinar y complementar las actividades económicas y estimular la inversión y así ambos obtener el máximo aprovechamiento de los factores de producción.
- De Renegociación del Patrimonio Histórico: Acuerdo que tiene México con Ecuador y Paraguay en el que se adecúa a la NALADISA la clasificación de los productos negociados y consolida texto y Anexos del Programa de Liberación.
- Comerciales: Tiene como objetivo definir el tratamiento preferencial que ambos países se otorgan al intercambio comercial bilateral, con base en las corrientes de comercio históricas que existieron entre las Partes en el período 2006-2010, por lo que incluye todos aquellos bienes en los cuales se registró comercio en el referido período.
- Artículo 12 del Tratado de Montevideo (Agropecuarios): Tratamiento preferencial para regular el intercambio de ganado en pie y carnes y la expansión del comercio intrarregional de semillas.



- Artículo 13 del Tratado de Montevideo (Promoción del Comercio): Medidas técnicas y operativas para regular gas, transporte de mercancía peligrosa y multimodal, así como cooperación e integración energética y la regulación sanitaria.
- Artículo 14 del Tratado de Montevideo: Establece condiciones favorables para incrementar el turismo en Sudamérica.
- Artículo 15 del Tratado de Montevideo: El Acuerdo tiene por objeto el otorgamiento de concesiones que permitan fortalecer y dinamizar las corrientes de comercio mediante el otorgamiento de preferencias arancelarias y no arancelarias.

Acuerdos Históricos.

- Acuerdo Regional para la Recuperación y Expansión del Comercio.
- Complementación Económica.
- Comerciales.
- Artículo 13 del Tratado de Montevideo (Promoción del Comercio).
- Artículo 14 del Tratado de Montevideo.
- Artículo 15 del Tratado de Montevideo.

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)⁶⁴.

7.10.4 ¿Cómo Apoya ALADI a las MIPYMES?

ALADI es un organismo que cuenta con una extensa red de acuerdos comerciales así como un amplio porcentaje de ítems totalmente liberados de pagos de aranceles y esto es de gran aprovechamiento para las empresa que disponen de recursos limitados, pues la promoción en el comercio es de vital importancia para las PYMES y es con ayuda de asociaciones como ALADI que se le brindan instrumentos de apoyo a las PyMES.

⁶⁴ <http://www.grupoarrayanes.com/econyempresa/aladi/>
Asociación Latinoamericana de Integración.



Presenciales.

- Stand ALADI en ferias y eventos para las PyMES:
 - ✓ Encomex Mercosul (Brasil, Curitiba).
 - ✓ Semana Nacional PyME (México, D.F.).
 - ✓ Feria Ecuador Industrial (Ecuador, Guayaquil).
 - ✓ VI Conferencia Internacional de Comercio Exterior (Argentina, Mar del Plata).

- Realización y apoyo en ruedas de negocios:
 - ✓ Misión de Empresarios Bolivianos a Uruguay (Uruguay, Montevideo).
 - ✓ Showroom de Oferta Exportable (Uruguay, Montevideo).
 - ✓ Exposición de artesanías (Uruguay, Montevideo).
 - ✓ Rueda de Negocios (Paraguay, Asunción).
 - ✓ Rueda de Negocios Uruguay-Venezuela (Uruguay, Montevideo).

- Apoyo Institucional y Capacitación Talleres/Conferencias:
 - ✓ Capacitación y asistencia técnica por medio de talleres y conferencias a empresarios en el marco de misiones comerciales desde y hacia países ALADI.
 - ✓ Capacitación de funcionarios privados y públicos.
 - ✓ Posibilidades de desarrollo conjunto de productos de inteligencia comercial.
 - ✓ Organización conjunta de ruedas de negocios y misiones comerciales.

Virtuales.

- Servicios de Apoyo al Empresario:
 - ✓ Módulo de servicio al empresario
 - ✓ Directorios de exportadores, importadores, fabricantes y entidades empresariales.
 - ✓ Guías de importación
 - ✓ Convenio de Pagos y Créditos Recíprocos
 - ✓ Inteligencia Comercial
 - ✓ Sistemas de Informaciones de Comercio Exterior.

- PYMESLATINAS.ORG:
 - ✓ Un sitio dirigido a las PyMES de los países miembros de la ALADI; funciona como un mercado virtual de oportunidades de negocios.
 - ✓ Promueve la difusión de las ofertas y demandas de productos, de servicios de distribución y representación.



- Inteligencia Comercial:
 - ✓ Análisis de Competitividad: determina la situación competitiva por la que atraviesan los productos de un país en el resto de los mercados ALADI.
 - ✓ Oportunidades Comerciales: Mediante el cruce de ofertas y demandas se seleccionan aquellos productos con potencialidad para ingresar a los mercados de un país miembro o incrementar sus ventas.

- Software de Ruedas:
 - ✓ Un rol más activo y participativo del empresario.
 - ✓ Mayor información acerca de los eventos y de los participantes.
 - ✓ Facilidad de acceso.

7.11 Sistema Generalizado de Preferencias (SGP).

7.11.1 ¿Qué es el SGP?

El Sistema Generalizado de Preferencias es un Instrumento del Comercio Internacional mediante el cual los países desarrollados otorgan franquicias o rebajas arancelarias, sin reciprocidad ni discriminación a, gran parte de las importaciones de países en vías de desarrollo. Fue adoptado por la Comunidad Europea el 1 de julio de 1971, y el Congreso de los Estados Unidos le otorgó autoridad legislativa en el Título V de la Ley de Comercio de 1974 por un período de 10 años, que se fue extendiendo sucesivas veces. Esta autorización venció el 30 de septiembre de 2001. La Ley de Comercio de 2002, promulgada el 6 de agosto de 2002, restablece los beneficios del SGP en forma retroactiva al 30 de septiembre de 2001, y los extiende hasta fin de 2008, cobertura de productos y países elegibles.

Como se ha señalado, los beneficios del SGP se otorgan discrecionalmente a los países en desarrollo. Hoy en día México es beneficiario bajo este esquema en ocho países de diferentes latitudes. Sin embargo, Canadá sigue otorgando beneficios al amparo del SGP, independientemente del TLCAN y lo mismo hace la Unión Europea a pesar del TLCUE. Esto se aplica para aquellos productos que no fueron negociados dentro de los respectivos TLC's pero que tienen trato preferencial bajo SGP⁶⁵.

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.

⁶⁵ <http://www.sofofa.cl/comex/Normas/sgp.htm>



1. Estados Unidos
2. Alemania
3. Austria
4. Bélgica
5. Bulgaria,
6. Chipre
7. Dinamarca
8. Eslovaquia
9. Eslovenia,
10. España
11. Estonia
12. Finlandia
13. Francia
14. Grecia
15. Hungría
16. Holanda
17. Irlanda
18. Italia
19. Latvia
20. Lituania
21. Luxemburgo
22. Malta
23. Polonia
24. Portugal
25. Reino Unido
26. República Checa
27. Rumania
28. Suecia
29. Japón
30. Australia
31. Canadá
32. Nueva Zelanda
33. Rusia
34. Noruega
35. Suiza
36. Turquía

7.11.2 Objetivos del SGP.

Tiene como objetivo fundamental, aumentar los ingresos de exportación de los países en desarrollo y países menos desarrollados, promoviendo su industrialización y acelerando su crecimiento y asimismo 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.

7.11.3 ¿Cómo apoya el sgp a las MIPYMES?

Un gran número de pequeñas y medianas empresas reclaman que se enfrentan a barreras de todo tipo: falta de acceso a la tecnología, capacitación, recurso financiero, exceso de trámites para sus gestiones, etc. Las pequeñas y medianas empresas deben competir en un mercado nacional e internacional.

Es así que SGP brinda apoyo a naciones a que con el aumento de ingresos de los países en desarrollo diversificando las economías, ya que las economías en desarrollo son quienes más PyMES conforman su porcentaje del mercado⁶⁶.

⁶⁶ www.fondopyme.gob.mx/



Es así que con el límite arancelario que son el principal obstáculo comercial se desarrollara el comercio internacional.

- Acceso a nuevos productos
- Acceso a nuevos miembros
- Incrementar inversión, transferencia de tecnología y comercio entre las PyMES de ambos continentes.
- Promover la Incrementar la participación de las PyMES.
- Ampliar la red de miembros en todos los países beneficiarios.
- Asegurar transparencia y seguimiento regulaciones europeas.
- Introducir nuevos instrumentos de internacionalización dentro de las PyMES.
- negocios de largo plazo entre PyMES europeas y latinoamericanas.

7.12. Acuerdo Estratégico Trans-Pacífico de Asociación Económica (TPP)

El Acuerdo Estratégico Trans-Pacífico de Asociación Económica (en inglés: Trans-Pacific Strategic Economic Partnership o Trans-Pacific Partnership, TPP), también conocido como el Acuerdo P4, es un tratado de libre comercio multilateral que tiene como objetivo liberalizar las economías de la región del Asia-Pacífico. El tratado fue firmado originalmente por Brunéi, Chile, Nueva Zelanda y Singapur, el 3 de junio de 2005 y entró en vigencia el 1 de enero de 2006 y, desde noviembre de 2009 se negoció la incorporación de cinco países mas (Estados Unidos, Australia, Perú, Vietnam y Malasia). En noviembre de 2011 Japón, Canadá y México manifiestan su interés por iniciar consultas para incorporarse también a dicha asociación.

Las nueve economías que negociaron el TPP previo a la incorporación de México y Canadá⁶⁷ representan 29.8% del PIB mundial, 15% de las exportaciones y 19% de las importaciones mundiales, lo que significa el 17% del comercio mundial, las cuales elevaron su comercio con el resto del mundo en la última década en 86%. Los nueve países miembros del acuerdo tienen una balanza comercial conjunta que rebasa los 200,000 millones de dólares anuales; así, el Secretario de Economía, Bruno Ferrari, ha manifestado que los beneficios para México al integrarse al TPP son un mercado potencial por 800,000 millones de dólares y una oferta exportable por 179,000 millones de dólares; sin embargo, advirtió que no participar provocaría una erosión de los acuerdos comerciales vigentes, en especial se podrían perder ventajas con Estados Unidos (EUA).

El proceso de negociación del Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP) tiene por objeto la creación de una plataforma para una potencial integración económica en la región del Asia-Pacífico. Los países participantes en las negociaciones del TPP se proponen diseñar un acuerdo inclusivo y de alta calidad que sienta las bases para el crecimiento económico, el desarrollo y la generación de empleo de los países miembros, y que a su vez se convierta en el fundamento para un futuro Acuerdo de Libre Comercio del Asia-Pacífico (FTAAP, por sus siglas en inglés).

⁶⁷ http://www.sice.oas.org/TPD/TPP/TPP_s.ASP



El proceso de negociación del TPP es una iniciativa desarrollada por los países miembros que actualmente forman parte del Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica, a saber: Brunei Darussalam, Chile, Nueva Zelanda y Singapur. Este tratado, también conocido como P4, fue suscrito en el año 2005 y está en vigencia desde el 2006.

El P4 es un acuerdo abierto que contempla la posibilidad de adhesión de terceros países con el objeto de promover la creación de una alianza estratégica mayor para la liberalización del comercio en la región. En particular, el artículo 20.6 del Acuerdo establece que otras economías del APEC u otros Estados pueden adherirse al Acuerdo en los términos que acuerden las partes. En este sentido, el 04 de febrero de 2008, la Oficina del Representante Comercial de los Estados Unidos (USTR, por sus siglas en inglés) anunció que los Estados Unidos participarían en las negociaciones sobre inversión y servicios financieros programadas en marzo siguiente entre Singapur, Chile, Nueva Zelanda y Brunei.

Los trabajos de la ronda intersesional mostraron la importancia del papel estratégico que tiene México como la más grande economía de América Latina en la Cuenca del Pacífico, así como de su lugar como destino de inversión y socio comercial, además de que para México este importante Acuerdo implica la posibilidad de desencadenar su potencial económico. Tanto el comercio como la apertura comercial representan instrumentos que pueden ayudar a la creación de empleos y desarrollo.

Finalmente, del 6 al 8 de marzo, COFEMER participó en la 16° ronda de negociaciones sobre el tema de “Coherencia regulatoria” en donde fueron discutidos los métodos de implementación de las mejores prácticas en materia de mejora regulatoria, así como el marco institucional para la evaluación de impacto regulatorio. Adicionalmente, se establecieron los principios para la cooperación técnica internacional que detone el crecimiento y la productividad.

Países Miembros

- Australia
- Brunéi
- Chile
- Estados Unidos
- Japón
- Malasia
- Nueva Zelanda
- Perú
- Singapur
- Vietnam
- Canadá
- México



Conclusión

Es posible que el pequeño y mediano empresario que solicita financiamiento a un banco, una Sociedad Financiera de Objeto Limitado (Sofol) u otra entidad financiera pueda estarse beneficiando, sin saberlo, del apoyo de un organismo internacional. Muchos de los programas que la banca ofrece como apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipyme) cuentan o tuvieron apoyo de instituciones internacionales. Algunos de estos programas de apoyo a las pequeñas y medianas empresas (Pymes) por parte de organismos internacionales son aprovechados solamente por grandes empresas, debido principalmente a la falta de difusión y la carencia de consultoras especializadas.

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. Hoy en día, existe una amplia oferta, variada y específica, de productos y servicios para Pymes que brindan distintas organizaciones alrededor del mundo, pero que casi nadie conoce, sostienen Adriana Gómez, senior communications officer del International Finance Corporation, (IFC, por sus siglas en inglés) perteneciente al Banco Mundial.

“Parte de nuestra labor es apoyar el acceso al financiamiento a Pymes, así como favorecer programas de regulación para la creación de empresas, apoyamos también a la banca de segundo nivel, ya que son ellos los que tienen un mayor contacto con las propias empresas”.



CONCLUSIONES GENERALES

En conclusión tenemos un panorama poco competitivo en comparación con otras naciones del mundo, en México tenemos mucho por hacer y mejorar, tenemos que cambiar nuestras políticas obsoletas, y tenemos que tomar los buenos ejemplos del mundo en general, en cuanto a la forma de como otras naciones resuelven sus problemas, pero no confundiendo esto como una solución plena a nuestros propios problemas, si no, tomando estos ejemplos como inspiración a soluciones propias que se adapten a nuestro entorno y situación económica y social que tenemos en este momento.

Tenemos que mejorar nuestra tecnología provocando la inversión en la investigación y el desarrollo, tenemos que crear nuestra propia tecnología.

México es rico en recursos naturales pero debemos creer que también es rico en recursos intelectuales y creativos.

La alternativa para alcanzar la competitividad y el desarrollo económico, y de calidad de vida, que nuestro país merece sin duda está en MIPyMES las estadísticas comprueban que a nivel mundial estas son la base realmente de la economía de la sociedad empleando a la mayoría de la población y contribuyendo con su desarrollo y mejoramiento de su calidad de vida los gobiernos de todo el mundo tienen que apuntar a estas impulsarlas con políticas que las favorezcan y que fomenten la calidad en ellas.

Al apoyar a las MIPyMES estamos protegiendo el mercado interno y la economía nacional, desarrollar estas con una cultura basada en la calidad, es una alternativa a la competencia con grandes empresas transnacionales que solo ofrecen productos en forma y cantidades industriales pero que al buscar abatir costos para buscar más utilidades descuidan el producto final para el consumidor



BIBLIOGRAFÍA

CAPITULO I

- <http://economiaes.com/globalizacion-concepto.html>
- <http://www.educationandtech.com/2005/04/globalizacin-aspectos-positivos-y.html>
- eco.unne.edu.ar/contabilidad/costos/VIIIcongreso/176.doc
- <http://seminarioasiafrica.blogspot.mx/2008/02/asia-siembra-las-semillas-de-la.html>
- http://www.profesorenlinea.cl/universalhistoria/U105_4M.htm
- <http://www.udem.edu.co/UDEM/Programas/Pregrados/NegociosInter/Nltrata.htm>
- http://www.pepeytono.com.mx/novedades/2011/06/sobre_la_globalizacion_y_su_i
- [mpacto_en_la_empresa](http://www.mpacto_en_la_empresa)
- <http://www.azc.uam.mx/publicaciones/gestion/num4/doc7.html>

CAPITULO II

- Anastasia, Alejandra, González Padilla, Gustavo y Repetto, Gastón (2008).
- Argentina 2002-2005:
- Utilización de financiamiento bancario, crédito de largo plazo y sus impactos en la performance microeconómica de las empresas. BCRA, Documento de trabajo 2008/24.
- CAMARA DE COMERCIO DE SANTIAGO (CCS) Yung Han Shen
- 27 de abril de 2011
- Isidoro Romero Luna. "PYMES Y DESARROLLO ECONOMICO EN CHINA"
- La XIII REUNIÓN DE ECONOMÍA MUNDIAL se celebró los días 25, 26, y 27 de mayo de 2011 en la Escuela Universitaria de Estudios Empresariales de la Universidad del País Vasco (UPV/EHU) de Donostia-San Sebastián.
- Traducción del original de Yu Zhikun de PYMES y desarrollo económico en China SMEs and economic
- development in China
- El Estado y la competitividad de la micro, pequeña y mediana empresa
- Irene Barquero Colección Cuadernos de Desarrollo Humano Sostenible 21
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD)
- Colonia Palmira, Ave. República de Panamá, Tegucigalpa, Honduras.
- Las PYME: clave para recuperar el crecimiento y el empleo
- Publicaciones recientes del Círculo de Empresarios Madrid 13 de septiembre de 2011



CAPITULO III Y IV

- <http://niefcz.wordpress.com/2011/09/12/economias-emergentes/>
- http://es.wikipedia.org/wiki/Econom%C3%ADa_emergente
- [http://www.fundacionfedericoengels.org/index.php?option=com_content&vie](http://www.fundacionfedericoengels.org/index.php?option=com_content&view=arti)
[w=arti](http://www.fundacionfedericoengels.org/index.php?option=com_content&view=arti)
- [cle&id=42:economias-emergentes-una-vision-global-de-los-](http://www.fundacionfedericoengels.org/index.php?option=com_content&view=arti&id=42:economias-emergentes-una-vision-global-de-los-datos&catid=26:no2-)
[datos&catid=26:no2-](http://www.fundacionfedericoengels.org/index.php?option=com_content&view=arti&id=42:economias-emergentes-una-vision-global-de-los-datos&catid=26:no2-)
- [&Itemid=46](http://www.fundacionfedericoengels.org/index.php?option=com_content&view=arti&id=42:economias-emergentes-una-vision-global-de-los-datos&catid=26:no2-&Itemid=46)
- [http://perso.wanadoo.es/idmb/a_ing/temas/globalizacion_y_las_economias_e](http://perso.wanadoo.es/idmb/a_ing/temas/globalizacion_y_las_economias_emergentes.htm)
[merge](http://perso.wanadoo.es/idmb/a_ing/temas/globalizacion_y_las_economias_emergentes.htm)
- [ntes.htm](http://www.eclac.org/publicaciones/xml/9/34199/L884.pdf)
- <http://www.eclac.org/publicaciones/xml/9/34199/L884.pdf>
- [http://www.conasami.gob.mx/pdf/resumen%20mensual%20del%20informe](http://www.conasami.gob.mx/pdf/resumen%20mensual%20del%20informe%20eco)
[%20eco](http://www.conasami.gob.mx/pdf/resumen%20mensual%20del%20informe%20eco)
- [nomico%20de%20dt/2007/infrorme_febrero_2007.pdf](http://www.conasami.gob.mx/pdf/resumen%20mensual%20del%20informe%20eco)
- [http://www.gestiopolis.com/recursos/documentos/fulldocs/emp/pymesssii.ht](http://www.gestiopolis.com/recursos/documentos/fulldocs/emp/pymesssii.htm)
[m](http://www.gestiopolis.com/recursos/documentos/fulldocs/emp/pymesssii.htm)

CAPITULO V, VI Y VII

- www.economia.gob.mx/
- MANUAL DE ORGANIZACIÓN GENERAL DE LA SECRETARÍA DE ECONOMÍA. (Publicado en el Diario Oficial de la Federación el 8 de julio de 2011)
- www.finanzas.df.gob.mx/
- www.bancomext.com/
- www.promexico.gob.mx/
- www.sagarpa.gob.mx/
- www.sectur.gob.mx/
- www.banxico.org.mx/
- [http://translate.google.com.mx/translate?hl=es419&sl=en&tl=es&u=http%3A](http://translate.google.com.mx/translate?hl=es419&sl=en&tl=es&u=http%3A%2F%2Fen.wikipedia.org%2Fwiki%2FSmall_business)
[%2F%2Fen.wikipedia.org%2Fwiki%2FSmall_business](http://translate.google.com.mx/translate?hl=es419&sl=en&tl=es&u=http%3A%2F%2Fen.wikipedia.org%2Fwiki%2FSmall_business)
- Edwards: "Monetarismo y liberalización : el experimento chileno" Fondo de Cultura Económica : ISBN 968-16-3856-5; ISBN 978-968-16-3856-6
- Milton Friedman: Chile y el Premio Nobel, por Ángel Soto
- El orden espontáneo de la globalización, por Ezequiel Vásquez