



# INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL

ESCUELA SUPERIOR DE COMERCIO Y ADMINISTRACIÓN  
UNIDAD SANTO TOMÁS

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

“LOS RETOS E IMPACTO DE LAS MPYMES  
MEXICANAS EN EL PROCESO DE GLOBALIZACIÓN”

## **TRABAJO FINAL**

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

**CONTADOR PÚBLICO**

PRESENTAN:

ABIGAIL MORALES SOREQUE  
CHRISTIAN Yael PÉREZ MORA

**LICENCIADO EN NEGOCIOS INTERNACIONALES**

PRESENTA:

JAZMÍN HERNÁNDEZ VELÁZQUEZ



CONDUCTOR: M. EN A.P. JOSÉ L. SOSA MONSALVO  
CIUDAD DE MÉXICO  
NOVIEMBRE 2019



# ÍNDICE

PRÓLOGO.....	1
MARCO CONCEPTUAL.....	3
MARCO TEÓRICO.....	7
OBJETIVOS Y ALCANCE.....	9
INTRODUCCIÓN GENERAL.....	11
<b>CAPITULO I. PROCESOS DE LA GLOBALIZACIÓN E IMPACTO DE LAS MPYMES EN EL MUNDO.....</b>	<b>13</b>
Introducción.....	13
1.1 Concepto e historia del proceso de globalización.....	13
1.2 Retos de las MPYMES ante la Globalización.....	19
1.3 Impulsores de la globalización.....	25
1.4. Efectos positivos y negativos de la Globalización.....	26
1.4.1 Efectos positivos de la globalización.....	27
1.4.2 Efectos negativos de la globalización.....	28
1.5 Efectos de la Globalización en las economías socialistas.....	29
1.6 El Capitalismo y la Globalización.....	33
1.7 Globalización en la Economía Mundial.....	35
1.8 Liberalismo.....	38
1.8.1.1. Características principales del Liberalismo.....	40
1.8.1.2. Pensadores Liberales.....	41
1.8.2 Neoliberalismo.....	43
1.8.2.1 Modelo Neoliberal.....	43
1.8.2.2 Origen e historia del término.....	45
1.8.2.3 Ventajas y desventajas de las propuestas económicas neoliberales.....	46
1.8.2.4 El Modelo Neoliberal del funcionamiento de la Economía de Mercado.....	46
1.9 Neoliberalismo y Globalización.....	49
1.9.1 Globalización 4.0.....	50
Conclusión.....	60
<b>CAPITULO II. DESARROLLO DE LAS MPYMES EN EL ÁMBITO INTERNACIONAL.....</b>	<b>61</b>
Introducción.....	61
2.1 Organismos Internacionales de apoyo a las MPYMES.....	61
2.1.1 Small Business Administration (SBA).....	61
2.1.2 Banco Mundial (BM).....	68
2.1.3 Fondo Monetario Internacional (FMI).....	72

<b>2.1.4 Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE)</b> .....	74
<b>2.2 Las MPYMES en Países Desarrollados y Subdesarrollados</b> .....	76
<b>2.2.1. Caso Argentina</b> .....	77
<b>2.2.1.1. Principales problemas señalados por las MPYMES argentinas</b> .....	78
<b>2.2.1.2. La calidad en las MPYMES en Argentina</b> .....	80
<b>2.2.1.3. Intervención de las MPYMES en el mercado de trabajo</b> .....	81
<b>2.2.1.4. Desempeño productivo en 2018-2019</b> .....	82
<b>2.2.1.5. El acceso al financiamiento</b> .....	82
<b>2.2.2. Caso Brasil</b> .....	83
<b>2.2.2.1. Las MPYMES en Brasil en relación a empresas y empleos</b> .....	84
<b>2.2.2.2. Productividad y Retribución</b> .....	84
<b>2.2.2.3. Apertura de mercados extranjeros</b> .....	85
<b>2.4. Tecnología de innovación en la MIPYME industrial</b> .....	87
<b>2.2.2.5. Políticas y organismos para la MIPYME</b> .....	89
<b>2.2.3. Caso Chile</b> .....	90
<b>2.2.3.1. Participación de las MPYMES en la economía chilena</b> .....	91
<b>2.2.3.2. Importancia de las MPYMES en el mercado de trabajo</b> .....	91
<b>2.2.3.3. Distribución de las empresas en Chile</b> .....	92
<b>2.2.3.4. La dinámica de las empresas en Chile</b> .....	94
<b>2.2.3.5. Importancia de la tecnología en las MPYMES</b> .....	96
<b>2.2.3.6. Medios de organizaciones para la MIPYME</b> .....	97
<b>2.2.4. Caso España</b> .....	100
<b>2.2.4.1. Los problemas que enfrentan las MPYMES</b> .....	100
<b>2.2.4.2. La situación de las exportaciones</b> .....	101
<b>2.2.4.3. Apoyo para las MPYMES</b> .....	102
<b>2.2.5. Caso China</b> .....	104
<b>2.2.5.1. Desarrollo de las MPYMES en China</b> .....	105
<b>2.2.5.2. China puede superar a la India</b> .....	106
<b>2.2.5.3. Financiamiento de las MPYMES</b> .....	108
<b>2.2.6.1. Desarrollo de las MPYMES coreanas</b> .....	109
<b>2.2.6.2. Tratados de Libre Comercio en apoyo a las MPYMES</b> .....	110
<b>2.2.6.3. Logros por el Tratado de Libre Comercio</b> .....	111
<b>2.2.7. Caso Japón</b> .....	112
<b>2.2.7.1. Desarrollo de las MPYMES japonesas</b> .....	113
<b>2.2.7.2. Programas y Políticas de apoyo para las MPYMES japonesas</b> .....	114

2.2.7.3. Importancia de la tecnología en la MPYMES.....	115
2.2.8. Caso México.....	116
2.2.8.1. Estratificación de las empresas mexicanas.....	118
2.2.8.2. Los problemas de las MPYMES en México.....	124
2.2.9. Caso Singapur.....	126
2.2.9.1. Factores que fortalecen a las MPYMES en Singapur.....	128
2.2.9.2. Tendencias de las exportaciones.....	129
2.2.9.3. Las políticas para el apoyo de las MPYMES.....	131
2.2.9.4. Problemas que enfrentan las MPYMES.....	134
2.2.10. Caso India.....	134
2.2.10.1. Las MPYMES en la India.....	135
2.2.10.2. Importancia de las MPYMES en la India.....	137
2.2.10.3. Oportunidades de las MPYMES en la India.....	137
Conclusión.....	139
<b>CAPITULO III. EL COMPORTAMIENTO DE LAS MPYMES EN LAS ECONOMÍAS EMERGENTES.</b> .....	140
Introducción.....	140
3.1 Economías Emergentes.....	141
3.1.1. Concepto de economías emergentes.....	141
3.1.2. Características de las economías emergentes.....	141
3.1.3. Otras economías emergentes de las que apenas se habla.....	142
3.1.4. La marea especulativa.....	144
3.2. Las MPYMES en las economías emergentes.....	146
3.2.1. Rasgos Generales de la evolución económica de México.....	147
3.2.2. El futuro de las MPYMES en México.....	154
Conclusión.....	155
<b>CAPÍTULO IV. ESTRATEGIAS DE MÉXICO PARA QUE LAS MPYMES COMPITAN EN UN MERCADO GLOBAL.</b> .....	158
Introducción.....	158
4.1 La importancia de una Cultura Empresarial.....	158
4.1,1 La Cultura.....	158
4.1.2 La Cultura Empresarial y su importancia.....	159
4.1.3 Directrices para una cultura empresarial.....	160
4.1.4 Definición de Cambio.....	160
4.1.5 Causas de cambio en las organizaciones.....	161

4.1.6 Proceso de cambio .....	163
4.1.7 Resistencia al cambio .....	164
4.2 La innovación tecnológica como estrategia para acceso a los mercados. ....	166
4.2.1 Innovación en MPYMES mexicanas .....	167
4.2.2 Relación Tecnología — Competitividad. ....	168
4.2.3 Importancia del proceso de innovación. ....	169
4.2.4 Concepto de innovación tecnológica.....	169
4.2.5 Definición de Empresa Innovadora y sus beneficios .....	170
4.2.6 Características de una Empresa Innovadora .....	170
4.2.7 Innovación Estratégica. ....	171
4.2.8 La necesidad de innovación interna .....	171
4.2.9 Las dificultades para implantar la innovación interna .....	172
4.3 El factor humano y su importancia .....	173
4.3.1 Características del factor humano.....	173
4.4 Alianzas Estratégicas .....	174
4.4.1 Tipos de alianzas estratégicas.....	175
4.4.2 Agrupamientos Empresariales. ....	177
4.5 Clúster.....	178
4.5.1 Antecedentes.....	178
4.5.2 Concepto.....	178
4.5.3 Clasificación .....	179
4.5.4 Beneficios de Agruparse .....	179
4.5.5 Retos de los Clúster en economías pequeñas .....	179
4.5.6 Fortalezas del Clúster.....	179
4.6 La importancia de la logística y el desarrollo de los Parques Industriales. ....	181
4.6.1 ¿Qué es un parque industrial? .....	181
4.6.2 Objetivos del programa MIPYME con el apoyo de la Secretaría de Economía.....	182
4.6.3 Importancia de los parques industriales.....	182
4.6.4 Apoyos. ....	183
4.7 Cadenas Productivas.....	183
4.7.1 Antecedentes.....	183
4.7.2 ¿Qué es una Cadena Productiva? .....	183
4.7.3 ¿Cómo se forman las Cadenas Productivas? .....	184
4.7.4 Ventajas y desventajas de las cadenas productivas .....	184
4.8 Implicaciones Generales para la Gestión del Marketing .....	185

4.8.1 Aspectos Mercadológicos de la Empresa frente a los Mercados de Globalización.....	185
4.8.2 Estructura Necesaria para Operar en Mercados Internacionales.....	185
4.8.3 Planeación del Producto .....	186
4.9 La Tercera parte logística (3PL).....	186
4.9.1 ¿Qué es Tercera Parte Logística?.....	186
4.9.2 Origen de la Proveeduría Logística Externa (3PL). .....	186
4.9.3 Aplicaciones 3PL.....	188
4.9.4 ¿Qué es 4PL? .....	188
4.9.5 Diferencias entre 3PL y 4PL. ....	188
4.9.6 Ventajas del outsourcing 3PL y 4PL. ....	189
4.10 Competitividad de las MPYMES.....	190
Conclusión. ....	204
<b>CAPITULO V. ORGANISMOS Y DEPENDENCIAS NACIONALES QUE APOYAN A LAS MPYMES.</b> .....	205
Introducción.....	205
5.1 Secretaria de Economía.....	205
5.1.1 Misión. ....	205
5.1.2 Visión.....	206
5.1.3 Objetivos.....	206
5.1.4 Organización.....	207
5.1.5 Funciones.....	208
5.1.6 Situación Actual.....	208
5.2 Nacional Financiera.....	212
5.2.1 Misión y visión. ....	212
5.2.2 Objetivo Principal .....	213
5.2.3 Organigrama .....	213
5.2.4 Principios administrativos y estilo de Dirección. ....	214
5.2.5 Financiamiento MPYMES. ....	218
5.3 Banco de Comercio Exterior.....	223
5.3.1 Misión. ....	224
5.3.2 Visión.....	224
5.3.3 Objetivo.....	225
5.3.4 BANCOMEXT lanza nuevos productos de apoyo a las MPYMES.....	225
5.3.4.1 PYME Exporta. ....	227
5.3.4.2 Internacionalización de empresas.....	228

5.3.4.3 Inversión extranjera .....	229
5.4 PROMEXICO.....	230
5.4.1 Misión.....	231
5.4.2 Visión.....	231
5.4.3 Objetivos.....	231
5.4.4 Organización.....	232
5.4.5 Servicios.....	232
5.4.6 Situación Actual.....	232
5.5 Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural (SADER).....	234
5.5.1 Misión.....	234
5.5.2 Visión.....	234
5.5.3 Objetivos.....	234
5.5.4 Organización.....	235
5.5.5 Funciones.....	236
5.5.6 Situación Actual.....	237
5.6.1 Misión.....	239
5.6.2 Visión.....	240
5.6.3 Objetivo.....	240
5.6.4 Programas y Proyectos.....	240
5.7 Banco de México (BANXICO).....	244
5.7.1 Misión.....	245
5.7.2 Visión.....	245
5.7.3 Objetivo.....	245
5.7.4 El Banco de México en la modernidad.....	245
5.7.5 Mercado Cambiario.....	247
5.7.6 Mercado de Valores.....	248
5.7.7.Caso Fira.....	249
Conclusión.....	254
<b>CAPÍTULO VI. LAS MPYMES FRENTE A LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO.....</b>	<b>255</b>
Introducción.....	255
6.1. Tratados de libre comercio.....	256
6.1.1 TLCAN.....	257
6.1.2 México - Costa Rica.....	265
6.1.3 Grupo de los tres.....	266
6.1.4 México - Bolivia.....	268



6.1.5 México - Nicaragua.....	269
6.1.6 México - Chile.....	272
6.1.7 México - Triangulo del norte.....	275
6.1.8 Unión Europea.....	279
6.1.10 México - Japón.....	284
6.1.11 México - Israel.....	288
6.2. Perspectivas de exportación de las MPYMES.....	289
6.2.1. Organización Empresarial de exportación de las MPYMES.....	291
6.2.2. Importancia de las estrategias para participar en los mercados internacionales.....	292
6.2.3 Ventajas y Desventajas de los tratados de Libre Comercio en las MPYMES.....	298
6.2.3.1 Comercialización entre Países.....	300
Conclusión.....	303
<b>CAPITULO VII. ORGANISMOS INTERNACIONALES QUE APOYAN A LAS MPYMES EN LOS PROCESOS INDUSTRIALES Y COMERCIALES.....</b>	<b>304</b>
Introducción.....	304
7.1 Banco Interamericano de Desarrollo (BID).....	304
7.1.1 ¿Qué es el BID?.....	304
7.1.2 Objetivos y prioridades.....	305
7.1.3 Estructura.....	305
7.1.4 Financiamiento de proyectos.....	306
7.1.5 BID INVEST.....	307
7.1.6 Soluciones Financieras.....	308
7.2 Organización Mundial de Comercio (OMC).....	310
7.2.1 La organización.....	310
7.2.2 Funciones.....	310
7.2.3 Acuerdos.....	314
7.3 Fondo de Cooperación Asia Pacífico (APEC).....	317
7.3.1 Objetivos de la APEC.....	318
7.3.2 Países miembros de la APEC.....	318
7.3.3 México y la APEC.....	318
7.3.4 ¿Cuáles son los beneficios para México de ser miembro de la APEC?.....	319
7.3.5 ¿Cómo apoya la APEC a las MPYMES?.....	323
7.4 Conferencia de las Naciones Unidas Sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD).....	325
7.4.1 ¿Qué es la UNCTAD?.....	325
7.4.2 Estructura orgánica.....	325

<b>7.4.3 Composición de la UNCTAD.....</b>	<b>326</b>
<b>7.4.4 ¿Cómo apoya la UNCTAD a las MPYMES?.....</b>	<b>326</b>
<b>7.5 Asociación Latinoamericana de Desarrollo (ALADI).....</b>	<b>329</b>
<b>7.5.1 ¿Qué es ALADI?.....</b>	<b>329</b>
<b>7.5.2 Países miembros .....</b>	<b>329</b>
<b>7.5.3 Acuerdos.....</b>	<b>330</b>
<b>7.5.4 ¿Cómo apoya ALADI a las MPYMES?.....</b>	<b>331</b>
<b>7.6 Sistema Generalizado de Preferencias (SGP).....</b>	<b>333</b>
<b>7.6.1 ¿Qué es el SGP?.....</b>	<b>333</b>
<b>7.6.2 Objetivos del SGP. ....</b>	<b>334</b>
<b>7.6.3 ¿Cómo apoya el SGP a las MPYMES?.....</b>	<b>335</b>
<b>Conclusión .....</b>	<b>336</b>
<b>CONCLUSIÓN GENERAL. ....</b>	<b>337</b>
<b>BIBLIOGRAFÍAS ELECTRÓNICA: .....</b>	<b>340</b>

## **PRÓLOGO.**

En la presente tesina, se plasma el conocimiento adquirido a lo largo de nuestra carrera profesional, así como la investigación sobre el proceso de globalización desde sus inicios hasta la actualidad.

A la vez observar los efectos causados alrededor del mundo en el ámbito económico, político, social y ambiental, tanto en países desarrollados como en desarrollo. Con el fin de analizar las estrategias que las grandes potencias han puesto en marcha a lo largo de las décadas lo cual las ha llevado a tener el poder y control económico mundial, que va de la mano del apoyo de organismos y organizaciones que a nivel mundial tienen gran influencia.

La globalización es un fenómeno basado en el aumento continuo de la interconexión entre las diferentes naciones del mundo en el plano económico, político, social y tecnológico.

El uso de este término se utiliza desde los años ochenta. Es decir, desde que los adelantos tecnológicos han facilitado y acelerado las transacciones internacionales comerciales y financieras. Este fenómeno tiene tantos defensores como el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM), entre otras organizaciones de las cuales hablaremos en el capítulo dos de esta tesina, para conocer cuál es su propósito y medios con los que ayuda a los países al rededor del mundo; que como bien sabemos y si analizamos la realidad, estas organizaciones buscan tener el control mediante la implementación de sus políticas e ideales.

En este proceso se da una interdependencia económica, donde las empresas y los mercados sobrepasan las fronteras nacionales y alcanzan una dimensión mundial. Actualmente, países emergentes se han desarrollado con gran rapidez lo que en pocos años estas economías podrían llegar a superar a grandes potencias y que en conjunto tomarán gran poder por el desarrollo y crecimiento a base de este proceso llamado globalización.



## MARCO CONCEPTUAL.

**Globalización:** Es un proceso creciente de internacionalización industrial y del comercio, impulsado por el libre flujo de mercancía y capitales, que ha escalado de una manera exponencial con la utilización la tecnología.

**MIPYME:** Es el acrónimo de micro, pequeña y mediana empresa. Se trata de la empresa mercantil, industrial o de otro tipo que tiene un número reducido de trabajadores y que registra ingresos moderados.

**Capitalismo:** El capitalismo es el sistema económico fundado en el capital como relación social básica de producción. El capital es un factor de producción constituido por inmuebles, maquinaria o instalaciones de cualquier género, que, en colaboración con otros factores, principalmente el trabajo y bienes intermedios, se destina a la producción de bienes de consumo.

**Liberalismo:** Se conoce como liberalismo la ideología política, social y económica, propia de la burguesía, que adquirió ese nombre en el siglo XIX, que atiende al individuo y la intangibilidad de sus derechos, por encima del Estado y critica cualquier traba a su libertad, ya sea civil, social o económica, salvo que sea impuesta para no perjudicar a terceros. El liberalismo se opone a cualquier forma de privilegio.

**Neoliberalismo:** conjunto de ideas políticas y económicas capitalistas que defiende la no participación del Estado en la economía, dejando fuera cualquier injerencia gubernamental, fomentando la producción privada con capital único sin subsidio del gobierno. Según esta definición de neoliberalismo, debe haber libertad de comercio, ya que éste garantiza el crecimiento económico y desarrollo social de un país.

**Organización internacional:** Organización internacional todo grupo o asociación que se extiende más allá de las fronteras de un Estado y que adopta una estructura orgánica permanente.

**PIB:** El PIB es el valor monetario de los bienes y servicios finales producidos por una economía en un período determinado. EL PIB es un indicador representativo que ayuda a medir el crecimiento o decrecimiento de la producción de bienes y servicios de las empresas de cada país, únicamente dentro de su territorio. Este indicador es un reflejo de la competitividad de las empresas.

**Inflación:** La inflación es el aumento generalizado y sostenido de los precios de bienes y servicios en un país. Para medir el crecimiento de la inflación se utilizan índices, que reflejan el crecimiento porcentual de una canasta de bienes ponderada.

**INPC (Índice Nacional de Precios al Consumidor):** Este índice mide el porcentaje de incremento en los precios de una canasta básica de productos y servicios que adquiere un consumidor típico en el país.

**País desarrollado:** Un país desarrollado es aquel que ha alcanzado un Producto Interno Bruto (PIB) per cápita alto (aunque no existe un mínimo generalmente aceptado) y a su vez muestra buenos resultados en sus indicadores de desarrollo. Así, se evalúa el nivel de alfabetización, la cobertura de los servicios médicos, la esperanza de vida, entre otros.

**País subdesarrollado:** Un país subdesarrollado es aquel que tiene un bajo nivel de Producto Interno Bruto(PIB) y presenta impedimentos estructurales para su crecimiento económico sostenido. Así, muestra, por ejemplo, elevados índices de desigualdad y corrupción.

**Mercados emergentes:** son aquellos países o economías que se encuentran en una fase de transición entre los países en vías de desarrollo y los países desarrollados, están creciendo a buen ritmo y no son países del tercer mundo, pero tampoco son países desarrollados.

**Calidad:** La palabra calidad tiene múltiples significados. De forma básica, se refiere al conjunto de propiedades inherentes a un objeto que le confieren capacidad para satisfacer necesidades implícitas o explícitas. Por otro lado, la calidad de un producto o servicio es la percepción que el cliente tiene del mismo, es una fijación mental del consumidor que asume conformidad con dicho producto o servicio y la capacidad del mismo para satisfacer sus necesidades.

**Fuentes de Financiamiento:** Son las vías que utiliza la empresa para obtener los recursos financieros necesarios que sufraguen su actividad.

**Productividad:** La productividad es una medida económica que calcula cuántos bienes y servicios se han producido por cada factor utilizado (trabajador, capital, tiempo, costes, etc.) durante un periodo determinado.

**Innovación:** Es un proceso que modifica elementos, ideas o protocolos ya existentes, mejorándolos o creando nuevos que impacten de manera favorable en el mercado.

**Tecnología:** Es el conjunto de conocimientos y técnicas que se aplican de manera ordenada para alcanzar un determinado objetivo o resolver un problema.

**Factor de producción:** Son las horas que dedican las personas a la producción de bienes o servicios.

**Exportaciones:** Son las ventas de bienes y servicios que realiza un país hacia el exterior.

**Importaciones:** Son el conjunto de bienes y servicios comprados por un país en territorio extranjero para su utilización en territorio nacional. Junto con las exportaciones, son una herramienta imprescindible de contabilidad nacional.

**Empresa:** Una empresa es una organización de personas y recursos que buscan la consecución de un beneficio económico con el desarrollo de una actividad en particular. Esta unidad productiva puede contar con una sola persona y debe buscar el lucro y alcanzar una serie de objetivos marcados en su formación.

**Competitividad:** Es la capacidad de una persona u organización para desarrollar ventajas competitivas con respecto a sus competidores y obtener así, una posición destacada en su entorno.

**El capital humano:** Es una medida del valor económico de las habilidades profesionales de una persona.

**Alianza Estratégica:** Es una asociación entre dos o más empresas que unen recursos y experiencias para desarrollar una actividad específica, crear sinergias de grupo o como una opción estratégica para el crecimiento.

**Clúster:** 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.

**Apoyo:** Son recursos y estrategias que persiguen promover el desarrollo, educación, intereses y bienestar personal de alguien y que favorecen el funcionamiento individual.

**Subsidio:** Es una ayuda extraordinaria por parte de la administración pública para estimular la demanda de un bien o proteger a un colectivo.

**Logística:** Son todas las operaciones llevadas a cabo para hacer posible que un producto llegue al consumidor desde el lugar donde se obtienen las materias primas, pasando por el lugar de su producción.

**Comercialización:** La comercialización es el conjunto de actividades desarrolladas para facilitar la venta y/o conseguir que el producto llegue finalmente al consumidor.





## MARCO TEÓRICO.

Hoy en día las micro, pequeñas y medianas empresas (MPYMES) constituyen la columna vertebral de la economía y desarrollo nacional de México, generando un gran impacto en la generación de empleos y producción nacional. Actualmente existen alrededor de 4.1 millones de empresas en el país, del cual el 99.8% son MPYMES lo que corresponde al 52% del PIB y al 72 % de empleos en el país.

Sin embargo, la situación actual de las MPYMES en México es que, de 100 empresas 90 no llegan a los dos años de vida, siendo un alto índice de mortalidad debido a rotación de sus empresas. Una de las principales causas de que las MPYMES en el país no perduren durante más años es la globalización, que es el proceso económico, tecnológico, político, social y cultural a nivel mundial que consiste en la creciente comunicación e interdependencia entre los distintos países del mundo con la finalidad de unir fuerzas mediante la transformación de sus recursos.

Este proceso, ha implicado la formación de bloques y estrategias económicas orientadas al libre comercio, con la finalidad de lograr competir en la misma escala que las grandes empresas y llegar a nuevos mercados, lo cual aparentemente ha dado buenos resultados tanto en México y a nivel Mundial.

En el presente trabajo analizaremos la situación actual de las MPYMES y el impacto de la globalización en su desarrollo y crecimiento en el mundo, basándonos en los modelos y estrategias empresariales y económicas que las grandes empresas utilizan en la actualidad y que ha llevado a sus países a ser grandes potencias y así centrarnos en la situación actual de México exponiendo los distintos factores y políticas estratégicas que contribuirían para contrarrestar los efectos negativos e impulsar el crecimiento y desarrollo de las MPYMES mexicanas.

Por ultimo expondremos los diversos organismos nacionales e internacionales que brindan apoyos económicos a las MPYMES para fortalecer sus áreas de oportunidad (innovación, tecnología, calidad, logística, distribución, producción) y crear ventajas competitivas en el mercado tanto nacional como internacional.



## **OBJETIVOS Y ALCANCE.**

La elaboración de esta tesis tiene como uno de los objetivos principales dar un amplio panorama sobre los efectos de la globalización a nivel mundial en el sector económico empresarial social y ambiental.

Para ello se busca analizar y entender el concepto de globalización y su enfoque desde los modelos económicos como son el socialismo capitalismo, liberalismo y neoliberal.

Por lo que nos enfocáremos en el impacto que tiene en el crecimiento y desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas (MPYMES), las cuales son parte fundamental en la economía, ya que son las mayores empleadoras del mundo.

Las MPYMES representan el 90% del total de las empresas, generan entre el 60% y 70% del empleo y son responsables del 50% del Producto Interno Bruto (PIB) a nivel mundial, siendo un factor clave en la reducción de la pobreza y el fomento de desarrollo para una mejor calidad de vida.

Sin embargo, es de vital importancia analizar las problemáticas que las MPYMES en países en desarrollo enfrentan actualmente; basándonos finalmente en las estrategias y apoyos que ofrecen el sector público y privado de los países desarrollados; con el fin de hacer crecer y hacer más competitivas a las MPYMES ante este proceso de globalización que vivimos hoy en día. Por lo que en este trabajo se mencionará la importancia de la cultura empresarial en las MPYMES.



## INTRODUCCIÓN GENERAL.

En un mundo en constante comunicación donde tenemos la posibilidad de estar informados sobre acontecimientos que ocurren otro continente, donde podemos adquirir bienes de cualquier mercado internacional como alimentos, dispositivos tecnológicos, medicamentos producidos en distintos países, es decir, en un mundo globalizado donde la economía depende en gran medida de lo que se produce y oferta en el sector de las micro, pequeñas y medianas empresas, existen ciertos retos a los cuales nos enfrentamos derivados del proceso de la globalización.

Las micro, pequeñas y medianas empresas (en adelante “MPYMES”) son de gran importancia en la economía de los distintos países alrededor del mundo, ya sean que presten servicios u ofrezcan productos, siempre hay un negocio buscando un crecimiento y aportando a la economía de cada país.

Ahora bien, en el caso específico de México, las MPYMES generan el 72% del empleo, al mismo tiempo que aporta el 52% del Producto Interno Bruto (en adelante “PIB”).

Adicional a lo anterior, en México existen más de 4.1 millones de microempresas que aportan 41.8% del empleo total, en cuanto a las pequeñas empresas, México cuenta con aproximadamente 174,800 las cuales representan el 15.3% del empleo en nuestro país, por último, las medianas empresas suman aproximadamente 34,960 que aportan el 15.9% de la empleabilidad.

Con base en lo anterior, podemos observar la gran relevancia de este tipo de entidades, sin embargo, a pesar de que son la columna vertebral de la economía en nuestro país, existe un grave problema de mortalidad de estas entidades originado por distintos factores, como por ejemplo, la escasa o nula capacitación del personal, los problemas administrativos en empresas familiares, la no adaptación a los cambios originados por un mundo globalizado donde intervienen factores como el avance tecnológico, la constante actualización e innovación orientadas a la satisfacción del cliente, la mala administración, así como también, la falta de una cultura empresarial, cultura de calidad y la cultura de prevención, entre otros factores que se analizarán más adelante.

En el presente trabajo se analizará el impacto que ha tenido el proceso de globalización, centrándonos específicamente en el sector de las MPYMES, las ventajas y desventajas derivadas de este proceso que genera un cambio a nivel global, ya sea mediante la creación de instituciones que apoyen a este tipo de entidades, la modificación de la estructura y forma de operar de las organizaciones ya existentes, la forma en que las empresas han ido implementando herramientas que les permita hacer frente a los retos a los que se enfrentan derivado de la ola de globalización que arrastra al mundo.



# **CAPITULO I. PROCESOS DE LA GLOBALIZACIÓN E IMPACTO DE LAS MPYMES EN EL MUNDO.**

## **Introducción**

En el presente capítulo se analizará principalmente los orígenes de la globalización, es decir, como surge este proceso que nos afecta día a día, los cambios que ha originado en el desarrollo de nuestras actividades diarias en distintos ámbitos como el económico, político, cultural y tecnológico.

Adicional a lo anterior, partiendo de la base de que la globalización ha tenido un gran auge en los últimos dos siglos, analizaremos los modelos económicos que se han implementado, como por ejemplo la relación entre el capitalismo y la globalización, así como también, el liberalismo y neoliberalismo, modelos que han sido creados con la premisa principal del crecimiento económico y el desarrollo.

Asimismo, se abordará la globalización como herramienta fundamental para el desarrollo, especialmente en las micro, pequeñas y medianas empresas, los beneficios que obtenemos en distintos aspectos gracias a la globalización, así como también, las desventajas de este proceso, lo cual nos permitirá responder cuestionamientos como: ¿realmente hemos obtenido beneficios de este proceso?, ¿la apertura comercial y el intercambio e integración de mercados ha permitido un mayor desarrollo en comparación con una economía cerrada?, ¿qué aspectos negativos trae la globalización?, para lo cual, es puntual identificar los impulsores de la globalización sin dejar a un lado la importancia de la administración y su posición frente a este proceso.

### **1.1 Concepto e historia del proceso de globalización.**

El fenómeno de la globalización, es sin duda uno de los temas que más ha ido repercutiendo en nuestra vida diaria con el paso del tiempo, sin embargo, este proceso no es algo nuevo, ya que, con el paso del tiempo, se ha pronunciado en distintos aspectos como por ejemplo en el ámbito tecnológico, cultural, político, social, entre otros, por lo cual, nos permitimos citar algunos autores e instituciones y su pronunciamiento referente al concepto de globalización:

El Fondo Monetario Internacional (FMI) describe a la globalización como la integración de las economías y las sociedades a medida que caen las barreras para la circulación de ideas, personas, servicios y capitales, asimismo, considera el concepto detallado como sinónimo de “mundialización”.

James Mittelman (1997), considera que la globalización es un fenómeno mundial que consiste en la fusión de procesos económicos, culturales e ideológicos transnacionales que conduce a que un país penetre en el otro.<sup>1</sup>

Álvaro Montero Mejía (1996) describe al proceso de globalización como: “sinónimo de universalización, aunque el término es empleado para definir las relaciones económicas constitutivas de un mercado mundial, supuestamente transparente, fluido, sin fronteras”.<sup>2</sup>

Para Milton Santos (1996), la globalización constituye el estado supremo de la internacionalización, la amplificación en sistema mundo de todos los lugares y de todos los individuos, aunque a diferentes niveles, es decir, la nueva fase de la historia humana.

Beck expresa que el concepto de globalización se puede describir como un proceso que crea vínculos y espacios sociales transnacionales, revaloriza culturas locales y trae a un primer plano terceras culturas<sup>3</sup>.

Por otra parte, Dabat (2005)<sup>4</sup> planteó que la globalización significa un fenómeno muy complejo que se conforma por múltiples factores entre los que coexisten componentes tecnológicos, económicos, sociales, culturales e institucionales de fondo que tienen que ver con la producción social y la convivencia humana y otros de tipo sociopolíticos o ideológicos, determinados por las relaciones nacionales y sociopolíticas de poder a lo largo del proceso. Entre los primeros, se encuentran aspectos como la tecnología informática, la mundialización de la producción, las nuevas redes transnacionales de comunicación que conformaron la infraestructura básica de la nueva organización del espacio económico y social del mundo. Entre los segundos se encuentran aspectos como el predominio ideológico del neoliberalismo, el descontrol especulativo del sector financiero o el poderío de Estados Unidos de finales de siglo.

Para otros autores, la globalización tiene mucho que ver con los procesos económicos y significa una gran oportunidad para el desarrollo de la sociedad, considera que ésta se basa en un mundo donde las fronteras desaparecen, donde la economía global establece su propia dinámica y su propia lógica con capacidad de ejercer impacto en todos los individuos ordinarios del planeta quienes tendremos que

---

<sup>1</sup> Cf. James H. Mittelman (1997 ed.). Pp. 1-19. Véase el aporte de Rodrigo Quesada Monge (1998). Pp. 25-28 y de Alvin y Heidi Toffler (Noviembre 1, 1998) p. 16A .

<sup>2</sup> Álvaro Montero Mejía, (1996) P. 31.Consultar también José, R. Villalón, S. Th.D. (1998). Pp. 3-8.

<sup>3</sup> Ulrich, Beck, ¿Qué es la globalización? Falacias del globalismo, respuestas a la globalización Paidós, Barcelona, 1998 Trad. de Bernardo Moreno y M<sup>a</sup> Rosa Borrás 226 págs.

<sup>4</sup> Basave, Dabat, Morera, Rivera y Rodríguez, “Globalización y alternativas incluyentes para el siglo XXI” 2002.



aprender a vivir con ella porque es irreversible y el éxito o incluso la supervivencia dependerá del aprendizaje para la adquisición de perspectivas y relaciones con el resto del mundo.

En esta misma dirección Mandelbaun y Haber (2005), conceptualizan a la globalización como un proceso inductor de la racionalización de las fases de producción como producto de la competencia mundial, que lleva a la búsqueda de la obtención de las mejores condiciones para alcanzar el nivel de competitividad que exige el mercado mundial, originando los fenómenos de externalización y deslocalización de la producción, llegando inclusive a la virtualización empresarial. Este fenómeno tiene grandes alcances tanto en países de origen de las empresas como los que reciben las inversiones que pueden estar ubicados en cualquier parte del planeta.

Ahora que hemos identificado el concepto de globalización, notamos que la visión sobre dicho concepto varía dependiendo de la postura teórica o ideológica que se asuma, observándose por un lado, quienes atribuyen a la globalización las grandes desigualdades y problemas del desarrollo, y por otro, quienes consideran que es la solución para alcanzar el desarrollo, sin embargo, ambas posturas coinciden en que dicho proceso es un fenómeno que difícilmente se revertirá y que en su conformación ejerce múltiples influencias que modifican de manera considerable las estructuras económicas, sociales, políticas, culturales y ambientales, más allá de la simple internacionalización del comercio y de las inversiones al llevar implícito relaciones de poder.

Adicional a lo anterior, basándonos en el concepto establecido por la Real Academia Española, tenemos a la globalización dentro de las siguientes definiciones:

- f. Acción de globalizar (ll integrar cosas diversas). Haría falta una globalización de los datos parciales obtenidos.
- f. Extensión del ámbito propio de instituciones sociales, políticas y jurídicas a un plano internacional. El Tribunal Penal Internacional es un efecto de la globalización.
- f. Difusión mundial de modos, valores o tendencias que fomenta la uniformidad de gustos y costumbres.
- f. Econ. Proceso por el que las economías y mercados, con el desarrollo de las tecnologías de la comunicación, adquieren una dimensión mundial, de modo que dependen cada vez más de los mercados externos y menos de la acción reguladora de los Gobiernos.

Ahora bien, considerando las definiciones detalladas por la Real Academia Española, junto con las definiciones del Fondo Monetario Internacional y autores previamente descritas, podríamos tener que la globalización es un proceso de liberación económica a través de la integración económica, cultural, tecnológica, política, entre otros conceptos, de los distintos países y culturas alrededor del mundo, lo que se traduce en un aumento en el volumen y variedad de bienes y servicios comercializados, la reducción de costos de transporte, una creciente intensidad de la penetración internacional de capital, así como el inmenso crecimiento de la fuerza de trabajo mundial y la acelerada difusión mundial de la tecnología. Este proceso tiende a generar un escenario de mayor intercomunicación entre los centros de poder mundial y sus transacciones comerciales.

Una vez que hemos identificado qué es la globalización y que afecta distintos ámbitos, es necesario conocer los antecedentes de la globalización, cómo surge y cómo es que ha ido creciendo e interviniendo en mayor medida con el paso del tiempo dentro de nuestra vida cotidiana. Al respecto, si bien sabemos que, conforme a la definición de globalización previamente detallada, y teniendo en cuenta que dicha idea consiste en la integración de distintos conceptos entre las diferentes culturas y países, los inicios del proceso de globalización podrían considerarse desde el comienzo de la humanidad toda vez que las culturas, desde sus inicios, han intercambiado conocimiento, ya sea medicinal con base en el conocimiento empírico, el intercambio de productos que origina el aumento de recursos y variedad de los productos disponibles, la mezcla del lenguaje derivada de la interacción al explorar nuevos horizontes, los avances tecnológicos como por ejemplo en el ámbito bélico, entre otros, sin embargo, en un contexto más reciente los historiadores han segmentado el proceso de globalización en tres etapas considerando los últimos 150 años.

La primera fase comprende del año 1870 a 1913, misma que destacó por una gran movilidad de capitales y mano de obra, esto aunado al auge comercial originado de la reducción de costos de transporte, incluso más que a la apertura comercial. Sin embargo, el desarrollo de la Gran Guerra o la Primera Guerra Mundial interrumpió esta fase, lo que dio inicio a un periodo que se distinguió por la imposibilidad de retomar las tendencias anteriores en la década de 1920, y la franca retracción de la globalización en los años treinta.

Posterior a la segunda guerra mundial, inició una fase de integración global, en la que es importante distinguir dos etapas, cuyo punto de quiebre inicia a principios de la década de 1970, derivado de la desintegración del régimen de regulación macroeconómica establecido en 1944 en Bretton Woods; de la primera crisis petrolera; de la creciente movilidad de los capitales privados, que se intensificó a partir de los dos fenómenos anteriores, y del fin de la “edad de oro” de crecimiento de los países

industrializados. Así bien, partiendo del punto de quiebre, podemos considerar el inicio de una segunda etapa de globalización comprendida desde el año de 1945 hasta 1973, la cual destaca por el empeño en desarrollar instituciones internacionales de cooperación técnica, financiera y comercial y una notable expansión del comercio de manufacturas entre países desarrollados, como por ejemplo el Fondo Monetario Internacional o el Banco Mundial (denominado inicialmente Banco Internacional para la Reconstrucción y el Desarrollo) pero también por la existencia de una gran variedad de modelos de organización económica y una limitada movilidad de capitales y de mano de obra.

Más adelante, en el último cuarto del siglo XX, se consolidó la tercera fase de globalización, cuyas características principales se traducen en la gradual generalización del libre comercio, la creciente presencia en el escenario mundial de las empresas transnacionales que funcionan como sistemas internacionales de producción integrada, la expansión y la considerable movilidad de los capitales, así como una destacada tendencia a la homologación de los modelos de desarrollo, en la cual también se observa la persistencia de restricciones al movimiento de mano de obra.

Asimismo, destaca una notable tendencia a la homogeneización de los modelos de desarrollo. Es importante mencionar que, en consecuencia, la actual fase de globalización presenta características que la distinguen en varios sentidos de las fases anteriores de internacionalización de la economía mundial.

<b>CARACTERÍSTICAS DE LAS FASES DE GLOBALIZACIÓN</b>			
	<b>1870-1913</b>	<b>1945-1973</b>	<b>Desde 1974</b>
Movilidad de capital	Alta	Baja	Alta
Movilidad de mano de obra	Alta	Baja	Baja
Libre comercio	Limitado	Limitado	Alto
Instituciones globales	Inexistentes	Creación	Rezago
Instituciones nacionales	Heterogeneidad	Heterogeneidad	Homogeneización

**FIGURA 1. Características de las fases de la globalización.**

**FUENTE: CEPAL**

Ahora bien, si hablar de globalización abarca en gran medida dimensiones económicas, es de suma importancia considerar otros aspectos no económicos que, de igual manera, afectan directamente nuestro día a día, como, por ejemplo, los factores ambientales de carácter global producida por las

actividades humanas que han aumentado y agudizando problemas como el calentamiento global, el adelgazamiento de la capa de ozono, la merma de la biodiversidad, y el avance de la desertificación y la sequía. Lo anterior se ha exteriorizado al causar mayor vulnerabilidad ambiental y una mayor interdependencia entre los países, que se han convertido en características de la tercera fase de la globalización.

Con respecto a lo anterior, en los últimos años han aumentado drásticamente los tratados multilaterales en pro del medio ambiente y las instituciones intergubernamentales, pertenecientes o no al sistema de las Naciones Unidas, lo que nos racionaliza de la necesidad y urgencia de concientizar la gestión internacional del desarrollo sostenible. Aunado a lo anterior, los países en vías de desarrollo enfrentan presiones para incorporar estas medidas en los tratados comerciales. Al respecto, como ejemplo tenemos el principio 7 de la Declaración de Río sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo, haciendo referencia a las responsabilidades comunes pero diferenciadas, donde se revela explícitamente la deuda ambiental que los países desarrollados han adquirido con el resto de la comunidad como consecuencia del conjunto de externalidades y efectos acumulados causados durante su proceso de industrialización.

También, este principio ofrece el fundamento político para que los países industrializados asuman mayores compromisos ambientales de los países en vías de desarrollo en materia de acuerdos multilaterales.

Otro efecto de la globalización cuya dinámica es relativamente independiente de la globalización económica, es el considerado por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) como “globalización de los valores”, la cual describe como la extensión gradual de los principios éticos comunes, cuyas manifestaciones más importantes son las declaraciones sobre los derechos humanos, civiles y políticos, así como de los derechos económicos, sociales y culturales. Esta globalización de valores, al igual que la globalización económica, tiene una gran trayectoria enraizada en las luchas de la sociedad civil internacional.

En este orden de ideas, la prolongada lista de movimientos sociales ha alcanzado una gran magnitud con la lucha por los derechos a la identidad de pueblos y grupos sociales marginados y amenazados por la tendencia a la homogeneización cultural que va arrastrando la globalización. Este derecho a “ser diferente” se relaciona de diversas maneras con los derechos humanos en el sentido tradicional, que reconocen la igualdad de los ciudadanos, entre sí y ante el Estado. Igualdad e identidad tienen, por lo tanto, una compleja relación en el ámbito global. Por una parte, el dinamismo actual del proceso de

globalización amenaza con convertir el enriquecedor dialogo de culturas en un monologo, mientras por otro la interacción abre oportunidades de mezcla de distintas culturas. Esta evolución, que se da a través de mecanismos de participación y exclusión, se expresa en nuevas redes, virtuales y de otro tipo, que sustituyen a las tradicionales formas de organización de los movimientos contestatarios.

Las relaciones políticas internacionales también han sufrido cambios de gran envergadura en los últimos decenios. El fin de la guerra fría marcó un vuelco en el clima imperante entre Estados soberanos. La acentuación de la primacía estadounidense, los esfuerzos europeos por crear un bloque protagónico en la economía y la política mundial, el rezago de Japón, el surgimiento de China y de India, y la abrupta transición de los países socialistas fueron sus rasgos más sobresalientes. Los profundos cambios políticos que supusieron estos fenómenos otorgaron a la democracia representativa una preponderancia nunca vista.

Estos cambios políticos enfrentan un reconocido déficit de gobernabilidad global, que refleja otro conflicto profundo: el contraste entre problemas globales y procesos políticos globales. No existen mecanismos de toma de decisiones a nivel mundial que hagan posible una adecuada representación de los intereses de los países y de los sectores sociales menos poderosos. Esta situación provoca tensiones, debido a que los espacios para el ejercicio de la ciudadanía y la democracia siguen siendo nacionales y locales.

## **1.2 Retos de las MPYMES ante la Globalización.**

Entrando en el tema de la globalización y su relación con las MPYMES, un punto importante considerar son los retos u obstáculos a los que se enfrentan este tipo de empresas, ya que, conforme información por parte del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (en adelante "INEGI"), el 80% de las MPYMES cierran antes de los 5 años y el 90% después de 10 años, lo anterior se debe a que en la mayoría de estas entidades, existe una incapacidad por hacer frente a las dificultades que día con día van mermando y afectando su operación, lo que más adelante se traduce en la quiebra de la empresa.

Lo anterior conlleva a establecer metas para los pequeños y medianos empresarios, mismas que se basan primordialmente en promover la asociación como un mecanismo de cooperación para mejorar la competitividad y apoyar la internacionalización de las MPYMES, en cuanto a su inserción en los procesos de globalización de la economía.

Por lo anterior, a continuación, analizaremos los principales retos a los que este tipo de entidades económicas se enfrentan en la vida cotidiana, mismos que deberán atender con la finalidad de buscar un crecimiento y así mantenerse en un mercado tan competitivo:

### **Personal capacitado:**

Este concepto hace referencia al desarrollo de las habilidades y aptitudes de los integrantes de la MPYMES para el desempeño de sus actividades, el cual permitirá promover la competitividad y productividad, sin embargo, este concepto se ha convertido en un gran problema para este tipo de entidades ya que, de acuerdo a datos de la Encuesta de Productividad y Competitividad del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), solo el 12.6 por ciento de las pequeñas y medianas empresas imparten capacitación a su personal, este tema es preocupante tomando en cuenta que la capacitación es fundamental para elevar la competitividad empresarial.

Adicional a lo anterior, el INEGI encontró que, entre los dueños de las microempresas, el 88.5 por ciento no imparte capacitación a su personal, y que el sector servicios es el que registra el mayor porcentaje de empresas que sí imparte capacitación, ya que el 20.9 por ciento de los dueños de empresas cumplen con ello.

Por otro lado, sólo el 13.3 por ciento de los patrones del sector manufactura sí imparten capacitación, y el 7.7 por ciento de los del sector comercio también.

Los principales motivos por los que las MPYMES no capacitan a su personal son debido a que los empresarios consideran que el costo de capacitación es muy elevado, al mismo tiempo que consideran que la capacitación interrumpe la producción de la compañía, adicional, el 65.6 por ciento de las microempresas consideran que el conocimiento y habilidades que tienen son adecuadas.

Por lo anterior, es urgente que las empresas reconozcan la necesidad de añadir valor a su negocio a través de disponer de un personal mejor calificado, considerando que el modelo económico actual se encuentra en un proceso de constante cambio e innovación con la nueva era industrial 4.0.

### **Optimización de recursos:**

Toda empresa, sin importar el tamaño, tienen a su disposición una serie de recursos, mismos que son indispensables para el desarrollo del fin con el que la entidad fue creada, como ejemplo tenemos: las

personas, materia prima, herramientas tecnológicas, entre otras, y es en este concepto donde es de suma importancia llevar a cabo el proceso de las prácticas administrativas para el manejo de los recursos, ya que de esta forma se garantiza un adecuado manejo de estos.

Con una buena administración y manejo de los recursos las empresas u organizaciones podrán alcanzar los objetivos y metas que se plantean día a día todo con el fin de ir incrementando como tal y brindando el mejor de los servicios al público. De lo anterior, es importante mencionar que para tener una tarea eficiente no solo implica entregar productos o servicios en tiempo y forma, así como cumplir con las características específicas encaminadas a la calidad, si no también es necesario que el resultado de los procesos que se realizaron se haya obtenido con un mínimo de recursos.

Ahora bien, teniendo en cuenta que la optimización de recursos es, en pocas palabras, la mejor forma de realizar una actividad con el mínimo de recursos empleados, cuyo objetivo será tratar y adecuar los recursos disponibles de forma que se asegure una correcta utilización del recurso al igual que mejorar su eficacia<sup>5</sup>, para esto se debe considerar lo siguiente:

- Determinar los objetivos
- Analizar las necesidades y priorizar
- Definir las actividades
- Definir las herramientas a utilizar

Lo anterior nos permitirá obtener:

- El aumento de productividad
- Mejorar el servicio del cliente
- Flexibilidad para adaptar los recursos con respecto al trabajo
- Nivelar la exigencia en las diferentes áreas de servicios
- Reducir costos

Al respecto, la norma ISO 9001:2015 indica que una organización o empresa debe proporcionar los recursos necesarios para implementar y mantener un sistema de gestión de la calidad e ir mejorando continuamente la eficacia, así como también, aumentar la satisfacción del cliente.

---

<sup>5</sup> Optimización de recursos. Anónimo [Sitio de internet] © 2010 [consultado el 01 Junio 2015]. Disponible en: <http://www.bpc.es/servicios/mejora-operativa/optimizacion-de-recursos>.

En cuanto a recursos, la norma se refiere a las personas que son capacitadas para la realización del trabajo, así como los edificios y terrenos adecuados, a los equipos y maquinas, materias primas consumibles y repuestas, a proveedores, etc. Todos estos deben ser manejados de forma eficaz.

En este sentido, dentro de los recursos a tener en cuenta tenemos los siguientes:

**La información:** Se señala que la información debe ser tratada como un recurso, el cual debe ser empleado como un instrumento para el proceso de mejora y la toma de decisiones.

**La relación con los proveedores:** La dirección está encargada de optimizar el número de proveedores, así como mantener una buena relación que permita establecer una comunicación y también solucionar problemas de manera rápida y eficaz.<sup>6</sup>

También se debe realizar una revisión continua de las actividades que son realizadas por los proveedores orientándolos hacia la mejora continua, evaluando, reconociendo y recompensando sus esfuerzos y logros.

**Los recursos naturales:** Las organizaciones deben tener presente los recursos naturales ya que estos también pueden repercutir en los resultados.

**Recursos financieros:** El control de este, así como la administración deben ser gestionados por la dirección para alcanzar los objetivos que se han propuesto.

**Recursos humanos:** Los recursos humanos, son el recurso más importante con las que cuentan las organizaciones, ya que de estos depende en gran parte el funcionamiento adecuado del sistema de gestión. Cabe resaltar que se debe seleccionar a aquellos que tengan una formación adecuada y que sean capaces de adaptarse a las tareas que se le asignen, así como al resto de los miembros que forman parte de la organización.

**Optimización de recursos empresariales:** La optimización para este caso se refiere a facilitar a las empresas la mejor manera de utilizar sus recursos para conseguir lo que se quiere.

Adicional a lo anterior, en el entorno empresarial se consideran los siguientes recursos:

**Recursos Económicos:** Es el medio que permite resolver los imprevistos que pueden presentarse en la actividad comercial o productiva.

---

<sup>6</sup> El auditor de calidad FC. Editorial Fundación ECA Global, Príncipe de Vergara Madrid; 2007.



Recursos Financieros: Se refiere a la circulación del dinero, los bienes y los patrimonios y, se componen de los saldos de los bancos, el dinero de caja, los depósitos en bancos, las acciones, los bonos, etc.<sup>7</sup>

**Recursos Tecnológicos:** Estos pueden ser tangibles (por ejemplo, el hardware) e intangibles (como el software). Ayudan a desarrollar las operaciones diarias de la producción, así como de comercialización y comunicación.

**Recursos Materiales:** Estos son los tangibles tales como el terreno, la maquinaria, las instalaciones y la materia prima.

### **Implementar las mejores prácticas:**

Ese concepto consiste en la implementación de las mejores prácticas, es decir, Benchmarking, mismo que es reconocido como un método esencial para lograr la mejora continua. El Benchmarking permite analizar y mejorar procesos claves del negocio. La importancia o ventaja del Benchmarking radica en que se trata de una técnica que nos permite tomar decisiones en base a hechos y no en base a la intuición.

Ahora bien, a continuación, analizaremos cómo el Benchmarking nos beneficia para mejorar nuestros procesos y ser más competitivos:

En primer lugar, para evitar reinventar soluciones ya existentes, toda vez que invertir el tiempo y el dinero para inventar algo que nuestros competidores ya tienen no es coherente considerando que el objetivo final de la mejora continua es ser competitivos. En segundo lugar, para acelerar el proceso de mejora, debido a que hay empresas que, después de un exhaustivo proyecto de mejora continua, consiguen mejoras del 7%, mientras que, por otra parte, gracias al Benchmarking podemos encontrar fórmulas que supongan mejoras del 300%.

Así bien, podemos definir el Benchmarking como el proceso de identificar, comprender y adaptar los procesos y prácticas de otras organizaciones para ayudar a la mejora de nuestra empresa, lo anterior, analizando los procesos de otras industrias, aprendiendo de ellas y adaptando los conocimientos y las técnicas aprendidas a nuestra organización. Al respecto, es importante considerar que esta práctica no es espionaje ni consiste en copiar, sino más bien, aprender con base en la experiencia de un tercero.

---

<sup>7</sup> Optimización de recursos empresariales. Anónimo [Sitio de internet] © 2015 [consultado el 01 Junio 2015]. Disponible en: [//www.orgestt.com/programm/1/Optimizaci%C3%B3n](http://www.orgestt.com/programm/1/Optimizaci%C3%B3n)

CAUSAS QUE PROPICIAN QUE LAS MPYMES NO SE CERTIFIQUEN	
CAUSAS INTERNAS	CAUSAS EXTERNAS
<p>Escasos recursos económicos.</p> <p>Falta del conocimiento sobre el funcionamiento de la norma ISO.</p> <p>Desconocimiento de la relación costo-beneficio al certificarse.</p> <p>Estructura organizacional no definida.</p> <p>Recursos humanos insuficientes.</p> <p>Infraestructura tecnológica insuficiente.</p> <p>Alta rotación de personal.</p> <p>Poca claridad del proceso a seguir.</p> <p>Falta de un diagnóstico inicial.</p> <p>Inexistencia de una constante supervisión.</p>	<p>Poca difusión de los programas de apoyo a MPYMES por parte del gobierno.</p> <p>Falta de demanda de la certificación por parte de los consumidores y otras empresas en el mercado.</p> <p>Trámite burocrático.</p>

**FIGURA 2. Características internas y externas por las que las MPYMES no se certifican.**

**FUENTE: El auditor de calidad FC. Editorial Fundación ECA Global, Príncipe de Vergara Madrid; 2007.**

### **Certificaciones:**

Las MIPYES mexicanas aun teniendo conocimiento de la importancia de obtener certificaciones se centran únicamente en la búsqueda de recuperar lo invertido, sin tener presente los beneficios de ser considerado como una entidad certificada, como, por ejemplo, la confianza que al cliente le puede brindar.

En este sentido, se han identificado las causas que propician que las MPYMES no busquen o no logren obtener certificaciones, mismas que dividimos en causas internas y externas como a continuación se detallan.

### **Adaptación al cambio:**

Por último, un reto bastante importante a los que se enfrentan las MPYMES, y que a su vez, es de los principales factores por las que este tipo de empresas quiebran es la dificultad para adaptarse al cambio, y es aquí donde los empresarios son parte fundamental para que la entidad logre superar este reto ya que estos mismos necesitan que sus organizaciones sean más ágiles, por lo que a medida que

el entorno de los negocios cambia, sus organizaciones deben ser capaces de transformarse y adaptarse a las innovaciones que se generan.

Con el fin de impulsar el valor en este entorno dinámico, las organizaciones necesitan tener una nueva perspectiva de la transformación, la estructura organizativa, y la propiedad de activos.

Adicional, es importante considerar que los modelos de negocio tienden a utilizar las tecnologías, los conocimientos, y estrategias de canales de más de un sector y luego combinarlas para crear nuevas ofertas y atraer nuevos clientes. La combinación de complejidad, necesidad de rapidez, y una amplia gama de opciones significa que las organizaciones están empezando a darse cuenta de que no cuentan con los recursos, las capacidades, la agilidad y gusto por el riesgo para actuar por sí solas.

Para prosperar en innovación y colaboración, se requerirá de la habilitación y la transformación de modelos y sistemas operativos, incluyendo un reenfoque y revitalización de las culturas. Las organizaciones tienen que ser realistas acerca de los cambios necesarios para alcanzar los resultados deseados.

Los empresarios necesitan construir una cultura en la cual la gente crea y acepte el cambio, y garantizar que las personas en todos los niveles de la organización cuentan con las habilidades adecuadas para el futuro. Anticipándose a las demandas de los clientes y a las tecnologías que constantemente cambian, los ejecutivos necesitan poner en marcha programas que formen y retengan el talento, y reclutar el talento adecuado con las habilidades requeridas para evolucionar.

Incorporar una nueva cultura que abarque la innovación requiere el apoyo activo y continuo de todos los líderes, gerentes, empleados, contratistas y socios del negocio.

Una transformación exitosa requiere un enfoque igualmente ágil para las decisiones de tecnología, que deben ofrecer un mayor valor a los clientes y permitir a la organización prosperar en el cambio.

### **1.3 Impulsores de la globalización.**

Ahora que tenemos un panorama más amplio de globalización y su repercusión en nuestra vida, detallaremos los principales impulsores de este proceso.

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 identificarlos y manejarlos más fácilmente, estos son:

**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.

**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.

**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.

**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 escenarios competitivos claves; la aparición de nuevos competidores resueltos a volverse globales; aumento de compañías que se globalizan en vez de mantenerse centradas; el aumento de la formación de alcanzar estrategias.

**Otros Impulsores.** Globalización de los mercados financieros; mayor facilidad para viajes comerciales, y la revolución de la informática y de las comunicaciones. Los impulsores son en su mayor parte incontrolables para el negocio mundial pues cada mercado tiene su nivel potencial de globalización que se determina por impulsores externos. Cada grupo de impulsores es distinto para cada mercado y también puede cambiar con el tiempo. Por consiguiente, unos mercados tienen mayor potencial de globalización que otros y ese potencial también varía.

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

Previamente analizamos lo que se entiende por globalización, así como algunos ejemplos de dicho proceso que nos permiten entender cómo es que ha ido evolucionando este proceso con el paso del tiempo, sin embargo, a continuación abordaremos lo que consideramos como efectos negativos y positivos derivados de este proceso, al respecto, es importante tener en cuenta que mientras para un país puede ser considerado alguna ventaja, para otro pudiese ser una desventaja, asimismo, cada país

es responsable de las estrategias que implementa para hacer frente al proceso de globalización y generar oportunidades que beneficien e impulsen su desarrollo.

#### **1.4.1 Efectos positivos de la globalización.**

**Competitividad:** Una de las principales características de la globalización, es la constante innovación y competitividad entre los distintos países, lo que se deriva en una mayor variedad en cuanto a precios, calidad, métodos, y opciones por los que un país puede optar.

**Intercambio cultural:** La globalización permite la internacionalización de las culturas alrededor del mundo, cada continente, país, o región, tienen distintos usos y costumbres, literatura, arte, gastronomía, tecnología, entre otros ejemplos, los cuales, permiten enriquecer la cultura de los países abiertos a la internacionalización.

Estos aspectos culturales pueden ser totalmente desconocidos en regiones específicas, o incluso, tener prejuicios, sin embargo, han trascendido a regiones con ideas distintas y, en algunos casos, opuestas, lo que promueve un intercambio cultural mediante la convivencia de estas culturas.

**Derechos Humanos:** La creación de leyes y tratados internacionales, específicamente los relacionados con los derechos humanos, son un gran punto a favor de la globalización, toda vez que se entienden como “derechos universales”, es decir, que son válidos en cualquier parte del mundo sin discriminación de ningún tipo (religión, sexo, etc.).

Adicional a lo anterior, la Declaración Universal de Derechos Humanos de la ONU y la Carta Internacional de Derechos Humanos es una muestra de las ventajas de la globalización.

**Desarrollo tecnológico y científico:** Sin duda, un gran beneficio derivado de la globalización es que al estar en constante contacto con los avances en distintas ramas de la ciencia y la tecnología, los países optan por la implementación de nuevas tecnologías y conocimiento científico, lo que propicia una retroalimentación y desarrollo acelerado, asimismo, el desarrollo tecnológico hace más fácil nuestro día a día, por ejemplo, los medios de transportes, la interconexión de líneas aéreas, el desarrollo de antibióticos y medicinas que son de gran utilidad para el mundo en general.

**Mayor accesibilidad para la comunicación:** Este punto es de suma importancia toda vez que nos permite comunicarnos con personas en casi cualquier parte del mundo, ya sea familia, amigos, clientes, así como mantenerse actualizado de los sucesos del día a día en cualquier organización o lugar del

mundo, podemos comunicar o dar a conocer algo a casi cualquier parte del mundo en cuestión de segundos.

**Turismo:** En el caso particular de México, el turismo aporta el 17.2% del Producto Interno Bruto (“PIB”, en adelante), por lo que es considerado un gran pilar para la economía mexicana. Esto sin duda es una gran ventaja para nuestro país, considerando el gran porcentaje que aporta al PIB y en comparación con el 10.4% que esta industria aportó a nivel mundial.

**Negocios globales:** Este punto hace referencia a la “desaparición de las fronteras” en un contexto empresarial. Cuántas veces hemos escuchado hablar sobre disminución en la limitación por el simple hecho de realizar negocios entre distintos países, al contrario, cada vez hay mayor apertura comercial, los países buscan ampliar el mercado en distintos países mediante la celebración de convenios o tratados internacionales que promuevan la sana apertura comercial. También se impulsa la integración económica mediante el aumento de exportaciones e importaciones, la creación de instituciones económicas internacionales como el Banco Mundial o el Fondo Monetario Internacional.

#### **1.4.2 Efectos negativos de la globalización.**

**Disminución del comercio local:** Esto se origina por la facilidad de conseguir algún producto o servicio fuera del país y a un precio inferior, ya sea por la producción en masa, la tecnología que reduce costos, las cadenas comerciales que se crean y hacen fuerte competencia para comerciantes locales, lo que trae como consecuencia la reducción del consumo local.

**Incremento de la desigualdad:** De la mano del punto anterior, las empresas transnacionales suelen concentrar grandes cantidades de capital, así como también, desde la perspectiva de un negocio local, no existe competencia.

**Deterioro ambiental:** Derivado de la gran explotación de recursos, la gran demanda, la búsqueda de productos a bajo costo que en muchos casos afectan el medio ambiente, ocasionan un gran desgaste ambiental, así como pérdida de recursos como flora y fauna.

**Condición laboral:** Con el objetivo de disminuir costos, las empresas tienden a abaratar la mano de obra en largas jornadas laborales, explotación, pocas o nulas prestaciones, entre otros.

**Pérdida o mezcla cultural:** Al estar en constante contacto una cultura con otra, se van adoptando rasgos donde generalmente una resulta dominante sobre la otra cultura y, en algunos casos, pudiese

llegar a desaparecer parcial o totalmente. Como ejemplo tenemos la desaparición o modificación de idiomas o dialectos.

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

Desde finales del siglo XX, el término "globalización" ha venido multiplicando su presencia tanto en el lenguaje cotidiano como en la jerga especializada de las distintas disciplinas sociales, de tal modo que a la fecha actual son ya innumerables los documentos y los discursos en los cuales dicho término es ampliamente empleado. Ello es resultado de que, en la palabra "globalización" parecen resumirse las principales transformaciones que se están produciendo desde el siglo pasado, entre las cuales ha sido trascendente el derrumbe del socialismo como sistema mundial. Asociado a esto también han sido variados los criterios acerca de las posibilidades de la práctica de mercado y de la conexión a la globalización de los antiguos y actuales países socialistas. A partir de lo anterior, el sentido de la argumentación en este texto apuntará a identificar dos tipos de asociación; por una parte, se argumenta que tanto las experiencias aisladas del contexto internacional, como aquellas que se exponen de manera excesiva resultan contraproducentes a los efectos del desarrollo social, por otra parte, se sostiene el reconocimiento de que la globalización y el mercado bajo la lógica neoliberal se desenvuelven acentuando divergencias.

Por lo cual, la práctica socialista entre globalización y mercado empuja a una reevaluación de la idea socialista en las nuevas condiciones, de manera que no se deterioren los factores sociales del desarrollo con equidad y justicia social. Según esto, el eje de la discusión en lo adelante gira en torno al papel y los límites de la globalización y el mercado en la construcción del socialismo, en lo cual, de antemano se reconoce de su naturaleza inacabada en la polémica de las Ciencias Sociales, emergiendo como interrogantes en la determinación cualitativa del socialismo.

La noción de socialismo desconectado del mercado y de la lógica de la globalización, tuvo su concreción en el ejemplo seguido por los antiguos países socialistas de Europa del Este, la extinta URSS y la mayoría de los países agrupados en el Sistema Socialista Mundial, los cuales basaron la construcción del socialismo en un modelo único en detrimento de lo particular y desvinculado de las realidades nacionales. En estos países el desarrollo de las fuerzas productivas desconectadas de la producción mundial contemporánea condujo en el largo y mediano plazo a acumular grandes focos de ineficiencia tanto a escala de la estructura económica y social como de la superestructura política.

La idea es que el socialismo se mantuvo un tanto aislado y no logró, jamás, una verdadera internacionalización de los medios masivos de producción. Los vínculos económicos "socialistas"

tuvieron una buena carga administrativa, y no económico social, y quedaron restringidos, en el marco de las fronteras nacionales o de un grupo de países que, históricamente eran los más atrasados desde el punto de vista económico.

En este ámbito la tendencia fue a la desaparición de todas las formas de capital privado, con la ausencia casi total de legislaciones para tomar en cuenta formas de capitalismo de Estado (capital mixto, arrendamiento parcial o total u otras). También esta variante de socialismo estuvo caracterizada por un profundo paternalismo ligado a la falta de creatividad, al predominio de una distribución que no tomó en cuenta las diferencias entre individuos, incumpléndose la ley de distribución con arreglo al trabajo, donde la sumatoria fue la inercia y la pasividad del factor humano.

Ante las ineficiencias que acumuló el modelo soviético, considerado como la base del socialismo mundial se comenzó los intentos de su transformación desde la década del 60', sin embargo, los embates internos y externos motivados por las turbulencias de la globalización por distintas vías paralizaron su concreción. Nótese como en el primer quinquenio de la década del 70, periodo caracterizado por la profunda crisis que vivió el mundo capitalista entre 1973-74, situación que también coincidió con la ralentización de los ritmos de crecimiento en las economías europeas, la respuesta del sistema socialista entonces vigente ante estas turbulencias fue convulsa, debido a que reaccionan ante la crisis de relacionamiento externo aisladamente, sin consulta entre los asociados del CAME.

El resultado se expresó en la muestra de una falta de sincronización de políticas nacionales, aspecto que se hizo sentir con particular fuerza en el decrecimiento de la inversión como la respuesta a la necesidad de paliar los desequilibrios externos, mientras de otro lado, la tendencia de los niveles de consumo fue a acrecentarse. El efecto de la reducción de las inversiones en estos países fue catastrófico, manifestado en la paralización de proyecto de desarrollo, y el aplazamiento de otros, con lo que se fragmentaron las nuevas inversiones.

A esto se sumó la restricción de nuevas inversiones en proyectos de desarrollo, estimulándose la renovación y modernización de la tecnología existente. En términos generales se limita el crecimiento intensivo que requerían estas economías, el cual dependía en alguna medida de la infusión de nuevas tecnologías y de nuevos proyectos, aspectos claves para enfrentar las turbulencias que se derivan de la globalización. Es decir, se viabilizan medidas contrarias a lo que pudo producir una rápida acumulación dirigida a disminuir los desequilibrios externos mediante cambios estructurales.



La valoración anterior se hace más nítida si tenemos en cuenta que el crecimiento de las inversiones fue mucho más pronunciado en lo referente a maquinarias y equipos de construcción, restringiendo las importaciones provenientes de las economías capitalistas más avanzadas. Esta política fue propia del periodo que se ubica entre 1975-1983, etapa de particular auge en la reestructuración de la base tecnológica en los ámbitos de la globalización. Este alejamiento de la economía mundial tuvo un impacto negativo en las economías socialistas europeas, debido a que los cambios internacionales con el paso a un nuevo patrón de acumulación liderado por el sector de los servicios aceleraron la obsolescencia tecnológica de estos países, producto de la reducción de las existencias de bienes claves con la restricción de las importaciones en las áreas de la globalización.

Por consiguiente, estos países llegan a los marcos de la globalización desfasados de las últimas tendencias del desarrollo de la ciencia. No es hasta la década del 80', que se toma mayor conciencia de la necesidad de la transformación del modelo de Socialismo Europeo; cuyo auge mayor estuvo entre 1987 y 1990, cuando los representantes políticos del sistema, sufrieron una profunda y fatal metamorfosis política en la manera de concebir el socialismo. En este periodo fue trascendente la soltura de un mercado espontáneo, incontrolable por el Estado. Prevalciendo la idea de conectarse a las áreas de la globalización a través de un socialismo renovado. Aquí cabe preguntarnos entonces ¿Cuál fue el efecto de la conexión?

Su efecto 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. 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.

La idea que se podría plantear del análisis anterior, es que el socialismo de mercado en Europa ligado a la globalización fue un fracaso, tanto por los errores internos como por el empuje que tuvo allí la ideología del globalismo neoliberal, emergiendo un acelerado proceso de privatización, donde el resultado fundamental en los países europeos ha sido la entrega de sus economías a las fuerzas de la globalización transnacional. El resultado del tránsito del socialismo al capitalismo en Europa del Este y la ex - URSS ha sido contrario a lo que los gobiernos de estos países esperaban de los "beneficios" del globalismo neoliberal en términos del progreso científico técnico, lo cual se sustenta en los postulados siguientes:

Lejos de consolidarse la masa de su potencial científico técnico asumiendo las "ventajas" de la dinámica de la globalización esta se ha erosionado incluso cayendo por debajo del umbral límite de la "masa crítica" necesaria;

Para estas naciones se ha perdido el carácter creador de una cultura científico-tecnológica, adquirida durante el desarrollo del socialismo. En este marco el resultado ha sido, la desarticulación de la capacidad generadora de progreso científico-técnico e innovación de esa región, lo cual atenta contra su desarrollo sostenible, ya que están pasando a asumir las características de un subdesarrollo dependiente basado en ventajas comparativas estáticas, es decir están pasando a ser fuente de mano de obra barata.

En este entorno se nota la ausencia de políticas, estrategias y proyecciones estatales que pretendan salvar este patrimonio cultural y productivo de las naciones y desarrollarlo en aras de la competitividad sistémica, lo cual debilita la capacidad negociadora de estos países en el ámbito de la globalización, propiciando que su inserción en este escenario, así como su incorporación a la Unión Europea o al Grupo de los 7(para el caso de Rusia) se produzca por la puerta que han "entrado" los países de menor desarrollo.

El efecto ha sido que el modelo neoliberal pasivo asumido por los gobiernos de Europa del Este y la ex-URSS ha ido en detrimento de los factores endógenos del desarrollo, colocando a la población de estas naciones en condiciones de incertidumbres.

## 1.6 El Capitalismo y la Globalización.

Ahora bien, hablemos del capitalismo, donde la globalización es la culminación de un proceso que arranca con la eclosión de la economía capitalista y las revoluciones liberales clásicas. Aunque sin duda los descubrimientos geográficos, las grandes exploraciones, las colonizaciones y el imperialismo europeo sentaron las bases que la hicieron posible, estas no necesariamente tenían que desembocar en un proceso como el globalizador.

La globalización es el resultado lógico de la economía de beneficio; la competencia, que empuja a la búsqueda de mercados, desembocando en el mercado único. La competencia como clave del capitalismo y la globalización.

El capitalismo es el sistema ideal para la construcción del totalitarismo. El socialismo no sirve; es burdo, grosero, ha fracasado y es caro. Empecinado en mantener su condición de hijo bastardo del idealismo dieciochesco, ha terminado estrellado contra la tozuda naturaleza humana. En cambio, el capitalismo es más astuto. Frente al esclerótico dogmatismo socialista, el capitalismo resulta extremadamente proteico y, como decía Ezra Pound, te coloniza el alma. No hay escapatoria. En el mundo de la globalización, se cumplirá el vaticinio de David Ricardo: si el trabajo es una mercancía, los salarios descenderán hasta el punto de la mera supervivencia.

Hoy en día, el fenómeno de la globalización está diseñando un nuevo orden internacional donde nos estamos situando en una estructura social análoga a la que estaba en vigor en los primeros años del capitalismo puro, cuando tuvo lugar el inicio de la primera revolución industrial. Desde entonces, dentro de cada Estado, los poderes públicos han jugado el rol de redistribución de la riqueza. La imposición fiscal a las rentas altas, y la creación de servicios sociales para las rentas bajas, han dado como resultado estructuras sociales y económicas razonablemente aceptables. Sin embargo, la carencia a nivel internacional de una Autoridad Pública, impide que se produzca a nivel mundial un reparto de la riqueza similar al que ocurre dentro de las fronteras de un Estado soberano.

El sistema nacido en el siglo XVIII, ha pasado por importantes transformaciones. Los primeros esquemas de procedimiento fueron alarmantemente inhumanos. La desprotección jurídica y social de los trabajadores de las factorías y de las minas dio lugar a abusos y situaciones que hoy día son inconcebibles en una sociedad medianamente modernizada.

Desde su nacimiento hasta hoy hemos de reconocer que el sistema capitalista ha conseguido un avance en la producción de bienes y servicios como no lo había conseguido ningún otro sistema con

anterioridad. En 250 años, la sociedad capitalista ha logrado avances técnicos, mejoras del confort de vida, de las comunicaciones, de los transportes, incomparablemente mayores que lo que se consiguió en 5.000 años.

Juntamente con este éxito, hemos de tener presente su fracaso social. La ingente riqueza acumulada en estos 250 años de capitalismo, se ha concentrado en reducidas áreas del planeta, y ha mejorado las condiciones de vida de una escasa cuarta parte de la humanidad. La inmensa mayoría de la humanidad no ha sido beneficiada por el éxito del desarrollo capitalista.

El sistema capitalista está fundamentado sobre el principio del beneficio. El ciclo beneficio-ahorro-inversión-beneficio constituye la dinámica esencial del sistema. Esta dinámica ha sido probadamente eficaz para los países de occidente. A su vez, ha generado miseria en otros países.

La cantidad de bienes industriales que el equipo actualmente instalado es capaz de producir está ya creando un problema de espacio. Las ciudades atiborradas de coches aparcados creo que es la imagen más representativa de un sistema productivo que ha alcanzado el punto de saturación. Si a ello le añadimos la destrucción del medio ambiente, y los problemas ecológicos resultantes, pienso si no es hora de ir pensando que el proceso de desarrollo industrial iniciado en la segunda mitad del siglo XVIII está llegando al límite de sus posibilidades. Que no muy tarde va a cesar, agotado no en su fracaso, sino en su éxito. La crisis de saturación del crecimiento, que se experimenta en el reducido ámbito de los países industrializados, contrasta con la penuria y el infradesarrollo de los países tercermundistas.

La sima se va agrandando entre la pequeña minoría del mundo desarrollado y la ingente masa de poblaciones que mueren de hambre, de insuficiencias sanitarias, y de carencia de cultura. Podemos defendernos con una muralla de logística militar, dotada de armamento electrónico y nuclear, capaz de desalentar el asalto de los pobres al mundo de los ricos. Sin embargo, el problema de las migraciones, la presión ejercida sobre la frontera sur de USA, y sobre las cosas mediterráneas de Europa, es un fenómeno que no va en retroceso, a pesar de la legislación restrictiva y de la vigilancia policial. La cultura de la globalización es la que ha llevado a la conciencia de muchas gentes el sentimiento de que los problemas de penuria de países diferentes no son problemas ajenos. Todo el amplio sector de la cooperación internacional, llevado a cabo por personas y organismos privados, también por los propios Estados, son el indicio de esta nueva cultura que no cabe en los modelos de toma de decisiones clásicas del capitalismo. Los modelos de toma de decisión estrictamente capitalistas que buscan solo y únicamente la maximización de la ganancia y la minimización del riesgo, son incapaces de resolver el desequilibrio entre los países desarrollados y no desarrollados.

La cultura de la globalización nos conduce a una superación de los valores tradicionales del capitalismo. La globalización está reclamando incluir en los modelos de toma de decisiones valores tales como la solidaridad, la distribución igualitaria de la riqueza, la justicia y la ecología. Es desde el punto de vista de la globalización donde se están poniendo de relieve las insuficiencias del modelo capitalista ahorro e inversión.

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

Como ya lo hemos mencionado, la globalización es un proceso principalmente económico que consiste en la creciente integración de las distintas economías nacionales en una única economía mundial. Es decir, es la forma en que los mercados de los diferentes países interactúan y acercan los productos a las personas.

El fenómeno de la globalización comenzó en la era de los descubrimientos y colonizaciones y se desarrolló a partir de la Revolución Industrial. En este proceso ha jugado un papel importante la consolidación del capitalismo, los avances tecnológicos, las innovaciones en las áreas de la telecomunicación y la informática, especialmente Internet, la conectividad humana gracias al transporte y la necesidad de expansión del flujo comercial de unos países a otros.

La apertura de los mercados de bienes y capitales supone el fin de las barreras comerciales y facilita la capacidad de resolver necesidades económicas que actores locales no han conseguido satisfacer. La globalización facilita las transacciones financieras y expandir los negocios que se encontraban limitados por el mercado interno hacia los mercados distantes y mercados emergentes.

Ahora bien, el impacto de la globalización en el mercado laboral, en el comercio internacional, en la libertad de circulación y en la calidad de vida de la población varía en función del nivel de desarrollo de las naciones.

Por un lado, la cara negra de la globalización trae consigo inconvenientes como la devaluación de la cultura nacional de los países, la explotación de algunos recursos como la mano de obra barata y las materias primas de países más pobres, además de la concentración de la riqueza.

La mayoría del dinero se queda en los países desarrollados y solo el 25% de las inversiones internacionales van a las naciones en desarrollo, lo que hace que el número de personas que viven en pobreza extrema aumente. Algunos economistas sostienen que, en las últimas décadas, la

globalización, la revolución científica y tecnológica son las principales causas del aumento del desempleo.

Por otro lado, la globalización ha sido importante en la lucha contra la inflación y en la entrada de productos importados, algo que ayuda mucho a la economía y que posibilita al consumidor acceder a los productos importados de mejor calidad y más baratos. La globalización, además, atrae inversiones de otros países, trae desarrollo tecnológico, mejora las relaciones con otros países, potencia el comercio internacional y abre las puertas a las diferentes culturas.

Posiblemente nos encontremos en una crisis no sólo económica y política, sino en una verdadera crisis del sistema. Ahora, desde mediados de la primera década de este siglo, los países emergentes o en desarrollo son responsables de más de la mitad de la producción mundial. Huelga decir que la renta per cápita de los países más ricos sigue superando por un margen sustancial a la de los países emergentes de crecimiento más acelerado. Pero la brecha histórica se ha cerrado significativamente. Parte de la explicación de esta convergencia económica es que, durante las últimas décadas, el grupo de países ricos ha registrado un crecimiento más lento.

Pero, en su mayor parte, la convergencia se ha debido a la aceleración del crecimiento de países en desarrollo, y este crecimiento ha estado impulsado precisamente por aquellos países que, después de ser economías cerradas hasta hace pocas décadas, alrededor de la de 1980 hicieron esfuerzos por integrarse en la economía global. Así, en menos de un cuarto de siglo, un grupo de países en desarrollo como China, la India y Japón, que suman más del 55% de la población mundial, doblaron su ratio comercio-PIB y se abrieron a la inversión extranjera directa (IED), con lo que lograron aumentar su PIB per cápita a un ritmo dos veces superior al de los países ricos. Y lo que es más importante, a pesar del crecimiento demográfico, también redujeron tanto el número como la proporción de sus habitantes que vivían en pobreza extrema. A su vez estos países han logrado acelerar su industrialización insertando sus capacidades productivas en las cadenas de suministro globales nacidas de la revolución de las tecnologías de la información (TI).

Antes de esta revolución, la industrialización dependía de economías de escala, así como de la integración vertical y de la concentración o clustering de los procesos de producción. En consecuencia, construir una industria competitiva requería una base industrial bien cimentada, una situación que, históricamente, había logrado solo un número pequeño de países.

Por su parte, el comercio internacional tenía que ver con la especialización en la producción de bienes o materias primas y en esencia consistía en vender las mercancías producidas en un país a clientes de otro; es decir, que se trataba, en la práctica, de un comercio bilateral.

A medida que las capacidades de computación y telecomunicación se fueron haciendo más baratas y potentes, y con los ya reducidos costes de transporte y la disminución de impedimentos al comercio transfronterizo, empezó a resultar económicamente atractivo separar procesos de producción que antes habían estado integrados y concentrados. La dispersión de la producción en cadenas de suministro internacionalizadas empezó a ser rentable y, en muchos casos, terminó convirtiéndose en la única manera de ser competitivo.

Los antiguos clústers de fabricación han ido poco a poco dando paso a una fragmentación geográfica de producción apoyada en flujos incesantes de inversión, tecnologías, experiencia personal, información, finanzas y transportes y servicios de logística de alta eficacia, ninguno de los cuales sería posible a la velocidad y la fiabilidad requeridas sin las TI modernas. Esta revolución hace que sea relativamente barato coordinar actividades complejas repartidas por todo el globo en forma de cadenas de suministro internacionales factibles y rentables.

Las consecuencias de esta transformación en la división interna del trabajo son de amplio alcance. Por una parte, al deslocalizar segmentos de las actividades de producción, las compañías de los países desarrollados ahora pueden combinar sus tecnologías más avanzadas con la mano de obra de bajo coste para aumentar su competitividad. Por otra, los países en desarrollo, al asimilar eslabones deslocalizados de la cadena de suministro, pueden industrializarse rápidamente, aunque carezcan de la base industrial bien cimentada que era necesaria antes. Gracias a esta disociación y deslocalización de actividades, las naciones pueden industrializarse, no construyendo, sino uniéndose a una cadena de suministro, lo que acelera y facilita el proceso

Para México, aún persisten los riesgos sobre el dinamismo del Producto Interno Bruto (PIB) global y de México, derivado de los problemas en Estados Unidos y China. Desde el punto de vista económico mundial, no estamos fuera todavía del momento en el cual el crecimiento será lento; eso en sí se vuelve un reto para un país como México. Para que eso se manifieste en un mayor crecimiento no se puede confiar todavía en el crecimiento externo que muchas veces fue y ha sido un motor de la economía. Sin embargo, México necesita urgentemente reactivar la inversión pública y privada para lograr tener un mayor crecimiento económico, sólo así se puede tener un mayor desarrollo y distribución de la riqueza.

México tiene un gran potencial de crecimiento que no se ha sabido aprovechar, porque pese al bajo crecimiento, tiene bases muy sólidas a nivel macroeconómico que hay que utilizar para realizar los cambios que permitan un cambio estructural en la economía y atraer mayor inversión.

Se sabe que los próximos 10 años México difícilmente va a crecer más del 2% si no implementa cambios hacia una cultura que fomenten el emprendedurismo y la innovación, tenemos ejemplos de que los estados que han disminuido considerablemente la pobreza como Nuevo León y el Bajío es porque han crecido a tasas por arriba del 5% mientras que el sureste está estancado desde hace décadas.

El mundo está cambiando de forma muy rápida, al parecer estamos entrando a nuevo orden bipolar donde las potencias del siglo XXI serán China, la India, Estados Unidos y Chile, mientras que México puede continuar rezagado por el estancamiento económico.<sup>8</sup>

### **1.8 Liberalismo.**

En cuanto al liberalismo podemos decir que es una doctrina filosófica con expresiones concretas en el terreno político, económico y social, cuyos pilares fundamentales son la libertad individual, la limitación del papel del Estado en la vida civil y las relaciones económicas, la protección de la propiedad privada, la igualdad ante la ley sustentada en el Estado de derecho, la separación de poderes y la tolerancia de credos.

Como tal, el liberalismo es un sistema político esencialmente compatible con la democracia republicana de tipo representativo. Este modelo económico nace en oposición al absolutismo, y se inspira en las ideas de John Locke, considerado padre del liberalismo, y de pensadores de la Ilustración como Montesquieu, Voltaire o Jean Jacques Rousseau, así como de los británicos Adam Smith y John Stuart Mill.

Los principales hechos históricos del liberalismo son, desde luego, la Revolución estadounidense y la Revolución francesa, ambas en el siglo XVIII. A partir de allí, se extiende a Latinoamérica y alienta las revoluciones que devendrán en la creación de las nuevas naciones independientes durante el siglo XIX.

---

<sup>8</sup> FMI 2019



De acuerdo a lo ya mencionado, el liberalismo abarca el ámbito económico, social y político, los cuales se explican a continuación.

### **Liberalismo económico**

Como liberalismo económico se denomina la doctrina, inicialmente formulada por Adam Smith en su libro *Causas y consecuencias de la riqueza de las naciones*, que propone limitar la intervención del Estado, ya con regulaciones, ya con impuestos, en materia económica, pues considera que las relaciones comerciales deben efectuarse en un marco de libertad e igualdad de condiciones, bajo los principios de la iniciativa individual y privada, donde sean las fuerzas propias del mercado y la búsqueda del individuo de su propio beneficio material, lo que impulse el proceso productivo de una nación, todo lo cual, en teoría, la conduciría a la riqueza y al bien común de todos sus habitantes.

### **Liberalismo social**

El liberalismo social surge en el siglo XIX como respuesta a las condiciones de vida injustas propiciadas por el liberalismo económico y la Revolución industrial en la clase obrera, y abre paso al social liberalismo, el liberalismo progresista y la social democracia actuales. De este modo, el liberalismo social, basándose en la doctrina liberal, propone la mediación del Estado para ofrecer condiciones sociales más justas e igualitarias para los desfavorecidos, como el acceso a la educación y a los servicios de salud.

### **Liberalismo político**

El liberalismo político es un sistema basado en la preeminencia de la libertad del individuo y la protección de sus libertades civiles, como la libertad de pensamiento, de expresión, de asociación, de prensa, entre otras, amparadas en un Estado de derecho, donde los individuos ejercen la soberanía mediante representantes políticos elegidos democráticamente, en sistemas generalmente republicanos, con un régimen de separación de poderes y una clara distinción entre la Iglesia y el Estado, además de una limitación de la intervención estatal en los asuntos ciudadanos, sean económicos, sociales o culturales.

### **1.8.1.1. Características principales del Liberalismo.**

Una vez teniendo claro el concepto de liberalismo y sus antecedentes, se desarrolla a continuación sus características de acuerdo a los ámbitos antes mencionados:

#### **Políticas.**

Los rasgos fundamentales, en lo político, son:

- Como ya apuntamos anteriormente, la defensa convencida de los derechos y libertades fundamentales del ser humano. Derechos y libertades, de los cuales destacan tres:
- Libertad de pensamiento individual.
- Libertad de conciencia.
- Libertad de asociación entre ciudadanos.
- La igualdad ante la Ley de todos los ciudadanos.

División de poderes según el modelo de Montesquieu. El ejecutivo que, en este caso, ostenta el Rey, quien designa a los ministros en los que descansa el gobierno; y el poder judicial, en manos de los jueces independientes. Por último, el poder legislativo, que recae en las Cámaras elegidas por el voto de los ciudadanos.

La Soberanía. Se trata del primer poder que antes ostentara el Rey y que ahora lo tiene el pueblo como poder supremo. Un poder que ejerce con su voto en las elecciones, eligiendo precisamente a sus representantes en esas Cámaras o Asambleas.

Publicidad. Todos los actos de la gestión pública son, precisamente, públicos. De otra parte, se asegura la libertad de prensa y la de opinión.

Por último, aunque no menos importante, el régimen político se ordena bajo una ley común y sustancial, lo que podríamos denominar como una Ley Fundamental: la Constitución.

#### **Económicas.**

- En cuanto a los aspectos económicos, el liberalismo consagra dos principios fundamentales.
- La propiedad privada.

- Libre y leal competencia en la actividad económica.

Sobre ambas ideas subyace la necesidad de que el hombre logre su felicidad. El liberalismo económico descansa sobre dos ideas colaterales: propiedad y riqueza, donde impera la libre competencia basada en permitir el libre juego de la oferta y la demanda, donde el Estado es un mero regulador sin que se le exija ninguna intervención en la planificación económica.

Las consecuencias de todo esto supusieron que la clase burguesa saliera triunfante. En resumen, se dice adiós a la sociedad fundamentada en los estamentos dando a su paso la Revolución Industrial y el Capitalismo.

La sociedad vive inmersa en los intentos por mantener la libertad de mercado y trabajo, y de la libre competencia.

#### **1.8.1.2. Pensadores Liberales.**

**Adam Smith (1723-1790)** Uno de los fundadores del liberalismo económico fue el economista y filósofo británico Adam Smith, cuya obra Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones, más conocida como La riqueza de las naciones, constituyó la base para el análisis de los factores determinantes de la formación de capital y el desarrollo histórico de la industria y el comercio entre los países europeos.

Las ideas del filósofo escocés David Hume, de Voltaire y de algunos de los principales economistas fisiócratas franceses, entre ellos François Quesnay y Anne Robert Jacques Turgot, quienes defendían una doctrina económica basada en la primacía de la ley natural, la riqueza y el orden, influyeron poderosamente en la formulación de sus teorías económicas.

El liberalismo recibió de Smith un exhaustivo análisis de los procesos de creación y distribución de la riqueza. En La riqueza de las naciones afirmaba que la competencia privada, libre de regulaciones, produce y distribuye mejor la riqueza que los mercados controlados por los gobiernos.....

.....

También demostró que la fuente de todos los ingresos y la forma en que se distribuye la riqueza, radica en la diferenciación entre la renta, los salarios y los beneficios o ganancias. Si la producción y el intercambio de bienes aumenta, el nivel de vida de los ciudadanos se eleva; el empresario privado

puede actuar en libertad mediante una regulación y un control gubernamental mínimos.

**David Ricardo**, economista británico, autor de dos importantes tratados económicos: *El elevado precio de los lingotes* y *Principios de Economía Política y Tributación*. En ambas obras defendía el establecimiento de una unidad monetaria fuerte, cuyo valor dependiera del valor de algún metal precioso.

Ricardo estableció varias teorías económicas en *Principios de Economía Política y Tributación*. Una de ellas plantea que el crecimiento de la población provoca una escasez de tierras productivas, ya que la renta está basada en la productividad de la tierra. Enfatizó la importancia de la comercialización internacional y la libre competencia.

En su teoría del valor trabajo, explica que los salarios dependen del precio de los alimentos, y este de los costes de producción, los cuales dependen a su vez de la cantidad de trabajo necesario para producir dichos alimentos. En fin, sostuvo que el trabajo es el principal determinante del valor.

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

**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 incurrían en prácticas tiránicas.

**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.

**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.

## **1.8.2 Neoliberalismo.**

### **1.8.2.1 Modelo Neoliberal.**

Hoy en día, en un mundo globalizado, parece ser que es el modelo neoliberal es el que más se adecua a las condiciones económicas y sociales del mundo, este modelo permite llevar a un país al desarrollo y crecimiento que necesita para llegar a mercados internacionales y estar dentro del mercado global. Entendamos primero que el Neoliberalismo es una teoría político-económica que retoma la doctrina del liberalismo clásico y la replantea dentro del esquema capitalista actual bajo principios más radicales. La palabra, como tal, es un neologismo formado por el elemento compositivo “neo-”, que proviene del griego νέος (néos) y significa ‘nuevo’, el sustantivo del latín liberālis, y el sufijo relativo a doctrina o sistema “-ismo”<sup>9</sup>

### **Características del Modelo Neoliberal.**

El neoliberalismo propone algunas recomendaciones a los países desarrollados y en vías de desarrollo para alcanzar una mayor distribución de la riqueza que, según este modelo, garantizan un estado de bienestar individual y colectivo. Entre las medidas que caracterizan este modelo económico, destacan: Liberación del comercio: el neoliberalismo sugiere la eliminación o flexibilización de restricciones comerciales, especialmente las referidas a la movilidad de los capitales y exceptuando aquellas que tengan que ver con la propiedad y la seguridad.

Libre mercado: como resultado de la desregularización de las normas comerciales y la poca o nula intervención del Estado, el mercado, en un entorno neoliberal, funciona bajo la ley de la oferta y la demanda, en el que los precios son acordados exclusivamente entre compradores y vendedores.

---

<sup>9</sup> (Adrián Y. (., 2019)

Férreas políticas fiscales: estas medidas incluirían la reducción del gasto público, la disminución de los impuestos sobre la producción y el aumento de los impuestos al consumo, entre otras reglas.

Flexibilidad en la legislación laboral: con esto se busca que las empresas creen sus propios parámetros en cuanto a la contratación de empleados se refiere, ajustando las reglas según las necesidades de la organización. Este punto ha sido una de las mayores críticas al modelo neoliberal.

Políticas monetarias anti devaluatorias: en este sentido, el neoliberalismo propone la restricción de la masa monetaria (el dinero disponible en la economía de un país) y el aumento de las tasas de interés para evitar la devaluación de la moneda.

Privatización de las empresas públicas: con esta medida se pretende recortar el gasto público, disminuir la burocracia y aumentar los niveles de eficiencia en la producción y oferta de servicios públicos.

### **Modelo neoliberal en México.**

En México, el neoliberalismo surge en la década del ochenta, en un escenario de crisis económica, durante el gobierno de Miguel de la Madrid Hurtado, quien inicia la implementación de una serie de reformas neoliberales que se caracterizarían por la privatización de empresas estatales, la contracción del Estado, la reducción del gasto público y una apertura de la economía, distinguida por el incentivo a la inversión de capitales extranjeros, la introducción al país de empresas multinacionales, etc.

Las políticas neoliberales en materia económica, impuestas tanto por el Fondo Monetario Internacional como por el Banco Mundial, serán continuadas por Carlos Salinas de Gortari y sus sucesores en la jefatura del Estado mexicano, lo que dará paso a que México firme el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá en los años noventa y otorgue autonomía al Banco de México, entre otras medidas.<sup>10</sup>

Los llamados gobiernos neoliberales de México nunca llegaron a imponer la disciplina necesaria para tener finanzas públicas sanas. Se dirigieron hacia allá y avanzaron un buen trecho en ese camino, pero diferentes urgencias políticas y sociales los desviaron del camino. Hubo siempre déficits ocultos en las finanzas públicas, subsidios invisibles, deudas disfrazadas de crédito, rescate de empresas, clientelas generosamente servidas con recursos públicos, discrecionalidad, desvíos, cuentas secretas y simple corrupción. Los mexicanos siguen pagando el costo de que sus gobiernos llamados neoliberales no hayan seguido al pie de la letra el evangelio neoliberal en materia de finanzas públicas. Luego de varios

---

<sup>10</sup> (Uriarte, 2019)

años de disciplina y ortodoxia neoliberal en esa materia, durante 1994 el gobierno más acusado de neoliberalismo empezó a contratar deuda pública externa haciendo convertibles a dólares los bonos de la tesorería y repartió alegremente créditos incobrables desde su banca de desarrollo. Ambos gastos ocultos, registrados en los libros como ingreso de capitales y como activos de la banca de desarrollo, aparecieron al final del año de 94 como lo que eran, un enorme agujero de 38,000 millones de dólares de deuda externa y cartera vencida de bancos públicos.

Ese desequilibrio de las finanzas públicas desató la devaluación y la crisis de 1995. El ineficiente manejo gubernamental de la emergencia multiplicó sus efectos nocivos, comprimió la economía mexicana y se extendió como un oleaje desequilibrante por todos los mercados emergentes, en particular los de América Latina, bajo el mote de efecto Tequila.

Las consecuencias mexicanas del efecto Tequila, en particular el disparo de las tasas de interés, dieron lugar a la crisis de pagos que puso en quiebra técnica a la banca privatizada, origen del actual Fobaproa, el nuevo escándalo financiero del costo público del saneamiento de los bancos privados.

La ausencia de disciplina en materia de finanzas públicas y equilibrios macroeconómicos no es una enfermedad peculiar o únicamente mexicana, es el mal endémico y sistemático que se esconde bajo todas las crisis financieras nacionales o regionales que la globalización de los mercados castiga primero y riega después por los mercados del mundo repartiendo sus costos. Fue el origen del efecto Tequila mexicano de 1995, del efecto Dragón asiático de 1997, de la crisis rusa de 1998 y de la anunciada crisis japonesa de estos días. <sup>11</sup>

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

El neoliberalismo surge como reacción a la intervención del Estado, esto para garantizar una mayor justicia social y toma fuerza, gracias a las debacles de la economía capitalista del siglo XX, particularmente las registradas a finales de los años 20 y la de la década de 1970.

Para el neoliberalismo, el Estado debería cumplir únicamente sus funciones fundamentales como organismo regente en la organización de la sociedad, de modo que se opone a su intervención en el funcionamiento de la economía, para así mantener a raya las regulaciones e impuestos al comercio y las finanzas.

---

<sup>11</sup> (Héctor, 1998)

Esta doctrina favorece la privatización de empresas y servicios que estaban en manos del sector público, bajo la premisa de que el sector privado es más eficiente. Es partidario de la reducción del gasto social, de propiciar la libre competencia, de las grandes corporaciones, y de debilitar y desintegrar los sindicatos.

El neoliberalismo considera que la economía es el principal motor de desarrollo de una nación, por ello, además de considerar que todos los aspectos de la vida de una sociedad deberían estar subordinados a las leyes de mercado, defiende el libre comercio para propiciar una mayor dinámica en la economía, lo cual, en teoría, debería generar mejores condiciones de vida y de riqueza material.

Sus principales ideólogos y promotores fueron Friedrich August Von Hayek y Milton Friedman, quienes lo proponían como modelo alternativo para salvar la economía del siglo XX.

Líderes políticos de la magnitud de Ronald Reagan, en Estados Unidos, Margaret Thatcher en el Reino Unido o Augusto Pinochet, en Chile, fueron los primeros en implementar las políticas neoliberales en sus respectivos países. No obstante, hoy en día el neoliberalismo es una de las corrientes ideológicas más extendidas en Occidente, siendo su modelo por excelencia Estados Unidos.

### 1.8.2.3 Ventajas y desventajas de las propuestas económicas neoliberales.

ECONOMÍAS NEOLIBERALES	
VENTAJAS	DESVENTAJAS
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Evita el corporativismo</li> <li>• Promueve las libertades individuales</li> <li>• Defiende el derecho a la vida</li> <li>• Hay mayor participación ciudadana</li> <li>• Aumento del cuidado ambiental</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Da privilegio a las empresas económicas privadas</li> <li>• Hay desigualdad social</li> <li>• Monopolios de empresas</li> <li>• Inflación constante</li> <li>• Aumenta el analfabetismo</li> </ul>

**FIGURA 3. Ventajas y desventajas de las economías neoliberales.**

**FUENTE: Propia, Jazmín Hernández Velazquez**

### 1.8.2.4 El Modelo Neoliberal del funcionamiento de la Economía de Mercado.

En el modelo Neoliberal 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. 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.

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.

En resumen, se trata de lograr la estabilidad monetaria y de los precios, se promueven políticas de austeridad fiscal, salarial y programas de productividad/calidad. 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. El enorme gasto público debido al aparato burocrático, ineficiente, del Estado se resuelve dando paso a la iniciativa privada. De esta manera la regulación de la producción y de los mercados es automática una vez que se abra el país a la competencia internacional y los empresarios tomen el lugar que les corresponde en la sociedad.

En una economía abierta los precios son más bajos y ajustados a las condiciones de la producción nacional e internacional. De esa manera se logra automáticamente el establecimiento de los precios justos.

Incluso desde una postura ética la búsqueda del propio provecho, por los mecanismos del mercado, acaba actuando en beneficio de los demás.

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.<sup>12</sup>

### **1.9 Neoliberalismo y Globalización.**

La globalización es un hecho del mundo actual, el neoliberalismo es sólo una de las formas de enfrentarlo, desde luego, la forma dominante, ya que algunas de sus recetas como la orientación al mercado, la liberalización del comercio, la reducción del intervencionismo estatal, la necesidad de equilibrios macroeconómicos no puede faltar en ninguna perspectiva moderna de inserción en el mercado mundial

El neoliberalismo experimentó una expansión mundial en las últimas décadas del siglo XX, lo cual se compaginó con el ascenso de la globalización como proceso de carácter económico, tecnológico y social, que produciría un mundo más compenetrado e interconectado a nivel de mercados, sociedades y culturas.

La expansión del sistema capitalista como producto de la caída de las economías comunistas, junto con principios propios del neoliberalismo, tales como la limitación de la intervención estatal en las relaciones comerciales, y la oposición a las regulaciones y los aranceles, todo ello bajo el esquema del libre mercado, ha ido provocando una unidad económica mundial, con fronteras cada vez más abiertas y mercados comunes cada vez mayores, propia de una economía globalizada.

---

<sup>12</sup> (Salazar, 2019)

Existen debates sobre si la globalización es producto del neoliberalismo o viceversa, aunque lo cierto es que la globalización crea las condiciones idóneas para el neoliberalismo, por lo cual podemos afirmar que son procesos complementarios.<sup>13</sup>

### **1.9.1 Globalización 4.0.**

La globalización es un fenómeno impulsado por la tecnología y el movimiento de ideas, personas y bienes. El globalismo es una ideología que prioriza el orden global neoliberal sobre los intereses nacionales. Nadie puede negar que estamos viviendo en un mundo globalizado.

Al fin y al cabo, este momento de crisis ha planteado preguntas importantes sobre nuestra arquitectura de gobernanza global. Teniendo en cuenta que cada vez más y más votantes exigen “recuperar el control” de las manos de las “fuerzas globales”, el desafío que se enfrenta es la restauración de la soberanía en un mundo que necesita de la cooperación entre partes. En lugar de cerrar las economías a través del proteccionismo y la política nacionalista, debemos forjar un nuevo pacto social entre los ciudadanos y sus líderes, para que todos se sientan lo suficientemente seguros dentro de su propio país como para permanecer abiertos al mundo en general. Si esto falla, la continua desintegración de nuestro tejido social podría, en última instancia, provocar el colapso de la democracia.

Además, los desafíos asociados con la Cuarta Revolución Industrial (4RI) coinciden con el rápido surgimiento de restricciones ecológicas, el advenimiento de un orden internacional cada vez más multipolar y una creciente desigualdad. Estos sucesos integrados están marcando el comienzo de una nueva era de globalización. Si esta nueva era va a mejorar la condición humana dependerá de si la gobernanza corporativa, local, nacional e internacional se puede adaptar a estos sucesos, a tiempo.

De manera paralela, un nuevo marco para la cooperación público-privada global ha ido tomando forma. La cooperación público-privada consiste en aprovechar el sector privado y los mercados abiertos para impulsar el crecimiento económico para el bien público, teniendo siempre en cuenta la sostenibilidad ambiental y la inclusión social. Sin embargo, para determinar lo que comprende el bien público, primero debemos identificar las causas de la desigualdad.

Por ejemplo, si bien los mercados abiertos y la mayor competencia ciertamente producen ganadores y perdedores en el ámbito internacional, también pueden tener un efecto aún más pronunciado sobre la desigualdad a nivel nacional. Es más, la creciente brecha entre quienes forman parte del precariado y

---

<sup>13</sup> (Héctor, 1998)

los privilegiados se está reforzando con los modelos de negocios de la Cuarta Revolución Industrial (4RI), que a menudo hacen que las ganancias sean para quienes son dueños del capital o de la propiedad intelectual.

Cerrar esa brecha requiere que reconozcamos que estamos viviendo en un nuevo tipo de economía impulsada por la innovación, y que se necesitan nuevas normas, estándares, políticas y convenios globales para salvaguardar la confianza del público. La nueva economía ya ha perturbado y re combinado innumerables industrias, y ha desplazado a millones de trabajadores.

Esta nueva economía desmaterializa la producción a medida que aumenta la intensidad del conocimiento en la creación de valor. A su vez, también aumenta la competencia dentro de los mercados nacionales de productos, capitales y trabajo, así como entre los países que adoptan diferentes estrategias de comercio e inversión. Y, aviva la desconfianza, en especial con relación a las empresas de tecnología y la forma como estas administran nuestros datos.

El ritmo sin precedentes del cambio tecnológico significa que nuestros sistemas de salud, transporte, comunicación, producción, distribución y energía sólo para nombrar unos pocos se transformarán completamente. Gestionar ese cambio requerirá no sólo de nuevos marcos para la cooperación nacional y multinacional, sino también de un nuevo modelo de educación, complementado con programas específicos para enseñar nuevas habilidades a los trabajadores. Recurriendo a avances en robótica e inteligencia artificial en el contexto del envejecimiento de las sociedades, tendremos que pasar de una narrativa de producción y consumo a una de compartir y cuidar a las personas.

La globalización 4.0 apenas ha comenzado y estamos muy poco preparados para ella. Aferrarse a una mentalidad obsoleta y llevar a cabo pequeños ajustes a nuestros procesos e instituciones existentes, no será para nada suficiente. En cambio, debemos rediseñar estos procesos e instituciones desde cero, con el propósito de poder aprovechar las nuevas oportunidades que nos esperan, mientras paralelamente evitamos el tipo de perturbaciones que presenciamos hoy.

A medida que desarrollamos un nuevo abordaje para dirigirnos hacia la nueva economía, debemos recordar que no estamos jugando un juego de suma cero. Este no es un tema de dicotomías: libre comercio o proteccionismo, tecnología o empleos, inmigración o protección de los ciudadanos, crecimiento o igualdad. Todas esas dicotomías son falsas, y las podemos evitar desarrollando políticas que favorezcan la palabra “y”, haciendo que prevalezca sobre la “o”, permitiendo que se pueda ir tras la consecución de la totalidad de los mencionados intereses, de manera paralela.

Sin duda, los pesimistas argumentarán que las condiciones políticas se interponen en el camino de un diálogo global productivo sobre la Globalización 4.0 y la nueva economía. Pero, los realistas utilizarán el momento actual para explorar las brechas en el sistema actual e identificar los requisitos para un futuro abordaje. Y, los optimistas se aferrarán a la esperanza de que las partes interesadas con visión de futuro crearán una comunidad de intereses compartidos y, en última instancia, un propósito compartido.

Los cambios que están en curso hoy en día no son cambios aislados que afectan a un país, una industria o un problema en particular. Son cambios universales; y, por lo tanto, requieren de una respuesta global. La no adopción de un nuevo abordaje cooperativo sería una tragedia para la humanidad. Con el propósito de elaborar un plan para una arquitectura de gobernanza global compartida, tenemos que evitar quedarnos atascados en el momento actual de gestión de crisis.

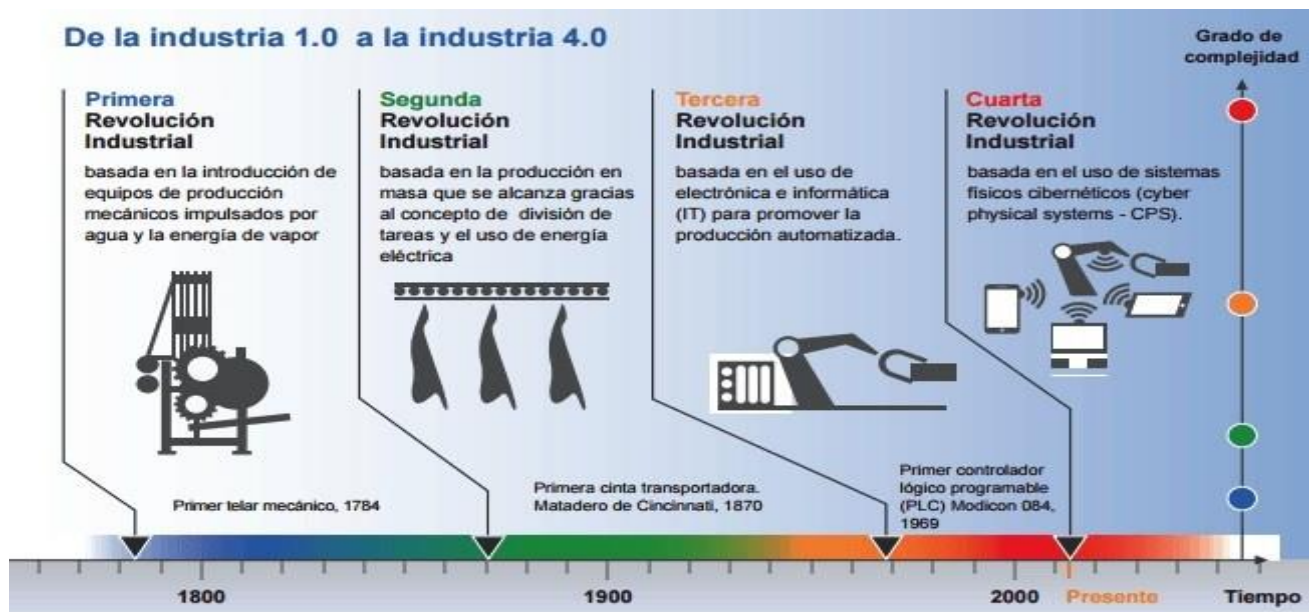
Específicamente, esta tarea requerirá dos cosas de la comunidad internacional: un compromiso más amplio y una mayor imaginación. El compromiso de todas las partes interesadas en un diálogo sostenido será crucial, al igual que la imaginación para pensar de manera sistémica, y más allá de las propias consideraciones institucionales y nacionales.<sup>14</sup>

Estamos al borde de una revolución tecnológica que alterará fundamentalmente la forma en que vivimos, trabajamos y nos relacionamos unos con otros. En su escala, alcance y complejidad, la transformación será diferente a todo lo que la humanidad haya experimentado antes. Todavía no sabemos exactamente cómo se desarrollará, pero una cosa está clara: la respuesta debe ser integral, involucrando a todas las partes interesadas de la política global, desde los sectores público y privado hasta la academia y la sociedad civil.

La Primera Revolución Industrial utilizó agua y vapor para mecanizar la producción. El segundo usó energía eléctrica para crear producción en masa. La Tercera utilizó electrónica y tecnología de la información para automatizar la producción. Ahora, una Cuarta Revolución Industrial se basa en la Tercera, la revolución digital que ha estado ocurriendo desde mediados del siglo pasado. Se caracteriza por una fusión de tecnologías que difumina las líneas entre las esferas física, digital y biológica.

---

<sup>14</sup> (FORO ECONOMICO MUNDIAL, 2019)



**FIGURA 4. Industria 4.0**

**FUENTE:** <http://www.engineersjournal.ie>. Traducción: InfoSePP

Hay tres razones por las cuales las transformaciones de hoy representan no solo una prolongación de la Tercera Revolución Industrial, sino más bien la llegada de una Cuarta y distinta: velocidad, alcance e impacto en los sistemas. La velocidad de los avances actuales no tiene precedentes históricos. En comparación con las revoluciones industriales anteriores, la Cuarta está evolucionando a un ritmo exponencial en lugar de lineal. Además, está afectando a casi todas las industrias en todos los países. Y la amplitud y profundidad de estos cambios anuncian la transformación de sistemas completos de producción, gestión y gobierno.

Las posibilidades de miles de millones de personas conectadas por dispositivos móviles, con una potencia de procesamiento, capacidad de almacenamiento y acceso al conocimiento sin precedentes, son ilimitadas. Y estas posibilidades se multiplicarán por los avances tecnológicos emergentes en campos como la inteligencia artificial, la robótica, el Internet de las cosas, los vehículos autónomos, la impresión en 3D, la nanotecnología, la biotecnología, la ciencia de los materiales, el almacenamiento de energía y la computación cuántica.

La inteligencia artificial ya está a nuestro alrededor, desde autos y drones autónomos hasta asistentes virtuales y software que traducen o invierten. Se ha logrado un progreso impresionante en la IA en los últimos años, impulsado por aumentos exponenciales en la potencia informática y por la disponibilidad de grandes cantidades de datos, desde el software utilizado para descubrir nuevos fármacos hasta los algoritmos utilizados para predecir nuestros intereses culturales. Mientras tanto, las tecnologías de

fabricación digital están interactuando con el mundo biológico a diario. Los ingenieros, diseñadores y arquitectos están combinando diseño computacional, fabricación aditiva, ingeniería de materiales y biología sintética para ser pioneros en una simbiosis entre microorganismos, nuestros cuerpos, los productos que consumimos e incluso los edificios que habitamos.

## **Retos y oportunidades**

Al igual que las revoluciones que la precedieron, la Cuarta Revolución Industrial tiene el potencial de elevar los niveles de ingresos globales y mejorar la calidad de vida de las poblaciones de todo el mundo. Hasta la fecha, los que más han sacado provecho de él han sido consumidores capaces de pagar y acceder al mundo digital; La tecnología ha hecho posibles nuevos productos y servicios que aumentan la eficiencia y el placer de nuestras vidas personales. Solicitar un taxi, reservar un vuelo, comprar un producto, realizar un pago, escuchar música, ver una película o jugar un juego, todo esto ahora se puede hacer de forma remota.

En el futuro, la innovación tecnológica también conducirá a un milagro del lado de la oferta, con ganancias a largo plazo en eficiencia y productividad. Los costos de transporte y comunicación disminuirán, la logística y las cadenas de suministro mundiales serán más efectivas, y el costo del comercio disminuirá, todo lo cual abrirá nuevos mercados e impulsará el crecimiento económico.

Al mismo tiempo, como han señalado los economistas Erik Brynjolfsson y Andrew McAfee, la revolución podría generar una mayor desigualdad, particularmente en su potencial para perturbar los mercados laborales. A medida que la automatización sustituye a la mano de obra en toda la economía, el desplazamiento neto de trabajadores por las máquinas podría exacerbar la brecha entre los retornos al capital y los retornos al trabajo. Por otro lado, también es posible que el desplazamiento de trabajadores por la tecnología, en conjunto, resulte en un aumento neto de empleos seguros y gratificantes.

No podemos prever en este momento qué escenario es probable que surja, y la historia sugiere que el resultado probablemente sea una combinación de los dos. En el futuro, el talento, más que el capital, representará el factor crítico de producción. Esto dará lugar a un mercado laboral cada vez más segregado en segmentos de "baja calificación / baja remuneración" y "alta calificación / alta remuneración", lo que a su vez dará lugar a un aumento de las tensiones sociales.

Además de ser una preocupación económica clave, la desigualdad representa la mayor preocupación social asociada con la Cuarta Revolución Industrial. Los mayores beneficiarios de la innovación tienden



a ser proveedores de capital intelectual y físico (innovadores, accionistas e inversores), lo que explica la creciente brecha en la riqueza entre quienes dependen del capital versus el trabajo. Por lo tanto, la tecnología es una de las principales razones por las cuales los ingresos se han estancado, o incluso disminuido, para la mayoría de la población en los países de altos ingresos: la demanda de trabajadores altamente calificados ha aumentado, mientras que la demanda de trabajadores con menos educación y menos habilidades ha disminuido. El resultado es un mercado laboral con una fuerte demanda en los extremos alto y bajo, pero un vacío en el medio.

Esto ayuda a explicar por qué tantos trabajadores están desilusionados y temerosos de que sus propios ingresos reales y los de sus hijos continúen estancados. También ayuda a explicar por qué las clases medias en todo el mundo experimentan cada vez más una sensación generalizada de insatisfacción e injusticia. Una economía ganadora que se lleva todo y que solo ofrece acceso limitado a la clase media es una receta para el malestar democrático y la negligencia.

El descontento también puede ser alimentado por la omnipresencia de las tecnologías digitales y la dinámica del intercambio de información caracterizada por las redes sociales. Más del 30 por ciento de la población mundial ahora usa plataformas de redes sociales para conectarse, aprender y compartir información. En un mundo ideal, estas interacciones proporcionarían una oportunidad para la comprensión y cohesión intercultural. Sin embargo, también pueden crear y propagar expectativas poco realistas sobre lo que constituye el éxito para un individuo o un grupo, así como ofrecer oportunidades para que se difundan ideas e ideologías extremas.

### **El impacto en las MPYMES**

En todas las industrias, existe una clara evidencia de que las tecnologías que sustentan la Cuarta Revolución Industrial están teniendo un gran impacto en las empresas.

Por el lado de la oferta, muchas MPYMES están viendo la introducción de nuevas tecnologías que crean formas completamente nuevas de satisfacer las necesidades existentes y alteran significativamente las cadenas de valor existentes de la industria. La interrupción también proviene de competidores ágiles e innovadores que, gracias al acceso a plataformas digitales globales para investigación, desarrollo, marketing, ventas y distribución, pueden expulsar a los operadores establecidos más rápido que nunca al mejorar la calidad, la velocidad o el precio al que se entrega el valor.

También se están produciendo cambios importantes en el lado de la demanda, ya que la creciente transparencia, el compromiso del consumidor y los nuevos patrones de comportamiento del consumidor, obligan a las empresas a adaptar la forma en que diseñan, comercializan y entregan productos y servicios.

Una tendencia clave es el desarrollo de plataformas tecnológicas que combinen tanto la demanda como la oferta para interrumpir las estructuras industriales existentes, como las que vemos dentro de la economía de "compartir" o "a pedido". Estas plataformas tecnológicas, fáciles de usar por el teléfono inteligente, reúnen personas, activos y datos, creando así formas completamente nuevas de consumir bienes y servicios en el proceso. Además, reducen las barreras para que las empresas y las personas creen riqueza, alterando los entornos personales y profesionales de los trabajadores. Estas nuevas empresas de plataforma se están multiplicando rápidamente en muchos servicios nuevos, que van desde lavandería hasta compras, desde tareas domésticas hasta estacionamiento, desde masajes hasta viajes.

En general, la Cuarta Revolución Industrial tiene cuatro efectos principales en los MPYMES: en las expectativas de los clientes, en la mejora de los productos, en la innovación colaborativa y en las formas organizacionales. Ya sean consumidores o empresas, los clientes están cada vez más en el epicentro de la economía, que consiste en mejorar la forma en que se atiende a los clientes. Además, los productos y servicios físicos ahora se pueden mejorar con capacidades digitales que aumentan su valor. Las nuevas tecnologías hacen que los activos sean más duraderos y resistentes, mientras que los datos y los análisis están transformando la forma en que se mantienen. Mientras tanto, un mundo de experiencias de clientes, servicios basados en datos y rendimiento de activos a través de análisis requiere nuevas formas de colaboración, particularmente dada la velocidad a la que se están produciendo la innovación y la interrupción.

En general, el cambio inevitable de la digitalización que se da en la Tercera Revolución Industrial, a la innovación basada en combinaciones de tecnologías, propias en la Cuarta Revolución Industrial, está obligando a las empresas a reexaminar la forma en que hacen negocios. Sin embargo, el resultado final es el mismo: los líderes empresariales y los altos ejecutivos deben comprender su entorno cambiante, desafiar las suposiciones de sus equipos operativos e innovar de manera continua.

## **El impacto en el gobierno**

A medida que los mundos físico, digital y biológico continúan convergiendo, las nuevas tecnologías y plataformas permitirán a los ciudadanos involucrarse cada vez más con los gobiernos, expresar sus opiniones, coordinar sus esfuerzos e incluso eludir la supervisión de las autoridades públicas. Simultáneamente, los gobiernos obtendrán nuevos poderes tecnológicos para aumentar su control sobre las poblaciones, basándose en sistemas de vigilancia generalizados y la capacidad de controlar la infraestructura digital. En general, sin embargo, los gobiernos se enfrentarán cada vez más a la presión de cambiar su enfoque actual de participación pública y formulación de políticas, ya que su papel central de llevar a cabo la política disminuye debido a las nuevas fuentes de competencia y la redistribución y descentralización del poder que las nuevas tecnologías hacen posible.

En última instancia, la capacidad de adaptación de los sistemas gubernamentales y las autoridades públicas determinará su supervivencia. Si demuestran ser capaces de abrazar un mundo de cambios constantes, sometiendo sus estructuras a los niveles de transparencia y eficiencia que les permitirán mantener su ventaja competitiva, resistirán. Si no pueden evolucionar, se enfrentarán a problemas cada vez mayores.

Esto será particularmente cierto en el ámbito de la regulación. Los sistemas actuales de políticas públicas y toma de decisiones evolucionaron junto con la Segunda Revolución Industrial, cuando los tomadores de decisiones tuvieron tiempo para estudiar un tema específico y desarrollar la respuesta necesaria o el marco regulatorio apropiado. Todo el proceso fue diseñado para ser lineal y mecanicista, siguiendo un estricto enfoque "de arriba hacia abajo".

Pero ese enfoque ya no es factible. Dado el rápido ritmo de cambio y los amplios impactos de la Cuarta Revolución Industrial, los legisladores y reguladores están siendo desafiados a un grado sin precedentes y en su mayor parte están demostrando ser incapaces de hacer frente.

Esto significa que los reguladores deben adaptarse continuamente a un entorno nuevo y de rápido cambio, reinventándose para que realmente puedan entender qué es lo que están regulando. Para hacerlo, los gobiernos y las agencias reguladoras deberán colaborar estrechamente con las empresas y la sociedad civil.

## **El impacto en las personas.**

La Cuarta Revolución Industrial, finalmente, cambiará no solo lo que hacemos sino también quiénes somos. Afectará nuestra identidad y todos los problemas asociados con ella: nuestro sentido de privacidad, nuestras nociones de propiedad, nuestros patrones de consumo, el tiempo que dedicamos al trabajo y al ocio, y cómo desarrollamos nuestras carreras, cultivamos nuestras habilidades, conocemos personas, y cultivar relaciones. Ya está cambiando nuestra salud y nos está llevando a un yo "cuantificado", y antes de lo que pensamos puede conducir a un aumento humano. La lista es interminable porque está limitada solo por nuestra imaginación.

Uno de los mayores desafíos individuales que plantean las nuevas tecnologías de la información es la privacidad. Comprendemos instintivamente por qué es tan esencial, pero el seguimiento y el intercambio de información sobre nosotros es una parte crucial de la nueva conectividad. Los debates sobre cuestiones fundamentales como el impacto en nuestras vidas internas de la pérdida de control sobre nuestros datos solo se intensificarán en los próximos años. Del mismo modo, las revoluciones que ocurren en la biotecnología y la inteligencia artificial, que están redefiniendo lo que significa ser humano al hacer retroceder los umbrales actuales de vida, salud, cognición y capacidades, nos obligarán a redefinir nuestros límites morales y éticos.

## **Formando el futuro**

Todos somos responsables de guiar su evolución, en las decisiones que tomamos diariamente como ciudadanos, consumidores e inversores. Por lo tanto, debemos aprovechar la oportunidad y el poder que tenemos para dar forma a la Cuarta Revolución Industrial y dirigirla hacia un futuro que refleje nuestros objetivos y valores comunes.

Para hacer esto, sin embargo, debemos desarrollar una visión integral y globalmente compartida de cómo la tecnología está afectando nuestras vidas y remodelando nuestros entornos económicos, sociales, culturales y humanos. Nunca ha habido un momento de mayor promesa, o uno de mayor peligro potencial. Sin embargo, los tomadores de decisiones de hoy en día están atrapados con demasiada frecuencia en el pensamiento tradicional y lineal, o demasiado absortos en las múltiples crisis que exigen su atención, para pensar estratégicamente sobre las fuerzas de la disrupción y la innovación que dan forma a nuestro futuro.

Al final, todo se reduce a personas y valores. Necesitamos dar forma a un futuro que funcione para todos nosotros colocando a las personas primero y capacitándolas. La Cuarta Revolución Industrial puede tener el potencial de "robotizar" a la humanidad y, por lo tanto, privarnos de nuestro corazón y alma. Pero como complemento de las mejores partes de la naturaleza humana: creatividad, empatía, responsabilidad de los recursos, también puede elevar a la humanidad a una nueva conciencia colectiva y moral basada en un sentido compartido del destino. <sup>15</sup>

---

<sup>15</sup> (schwab, 2019)

## **Conclusión.**

Como podemos apreciar, la globalización es un proceso que se refleja en distintos ámbitos, ya sea en la política, la cultura, el aspecto económico así como el social, sin embargo, aunque este proceso no es nuevo, se ha notado una intensificación en los últimos 150 años ya que, en este lapso de tiempo, han surgido grandes cambios en nuestra sociedad producto de la globalización, ya sea mediante los avances tecnológicos que tenemos hoy en día en medicina, transporte, sistemas de producción, o también lo podemos identificar en las instituciones nacionales e internacionales que, directa o indirectamente, afectan nuestra vida diaria, como por ejemplo la Organización Mundial de la Salud (OMS), el Banco Mundial (BM), al respecto, podemos identificar que muchas de estas instituciones son creadas en nuestro país a un nivel local bajo las mismas directrices.

Asimismo, otro factor a considerar durante este proceso de globalización, es cómo se ha ido modificando el modelo económico que rige a cada país, ya sea socialista o capitalista, todo ha sido producto de la integración mundial.

Adicional a lo anterior, es importante considerar que bajo el contexto de que actualmente estamos siendo parte de la nueva revolución industrial, también llamada Industria 4.0, la automatización e intercomunicación son las bases para la optimización de los procesos de diseño y producción, lo que nos permite una fabricación altamente personalizada, flexible y eficiente, al mismo tiempo, el alcance de estos grandes avances nos hacen vislumbrar grandes mejoras en los puestos de trabajo, productos personalizados para cada cliente, mayor interacción con los proveedores, convirtiendo a las organizaciones en entes más predictivos, lo que conlleva a un aumento de la productividad y competitividad y a una significativa reducción de los costos.

Para terminar, consideramos que la globalización ha traído efectos negativos como la contaminación, el incremento de la desigualdad económica, así como la mezcla o pérdida de cultura, sin embargo, también la globalización nos ha traído grandes beneficios como los avances tecnológicos o medicinales que han permitido duplicar la esperanza de vida de las personas, estar en comunicación con personas en cualquier parte del mundo y que como empresarios debemos aprovechar para buscar ampliar nuestro mercado a nuevos horizontes, apoyándose al mismo tiempo de la tecnología para lograr los objetivos de manera eficaz y eficiente.

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

### **Introducción.**

La empresa es la célula básica para la producción de bienes y servicios; constituye una unidad económico-social con fines de lucro. En esta unidad los factores de producción se coordinan y conjugan para generar bienes de interés social e individual. Dentro de este contexto, los elementos necesarios para formar una empresa son: capital, trabajo, tierra y habilidades empresariales. En general, se entiende por empresa al organismo social integrado por elementos humanos, técnicos y materiales cuyo objetivo natural y principal es la obtención de utilidades, o bien, la prestación de servicios, coordinados por un administrador que toma decisiones para que se puedan lograr las finalidades establecidas en su constitución.

En este capítulo nuestro objetivo es analizar la micro, pequeñas y medianas empresas (MPYMES), en el entorno de la globalización, mostrando sus particularidades en la economía mexicana no sólo por su participación en la creación del Producto Interno Bruto (PIB), sino también por ser una fuente generadora de empleo extensiva. Para ellos presentaremos un panorama (a fines comparativos) de la situación de este tipo de empresas en países desarrollados (Estados Unidos, Japón y globalmente, en la Unión Europea), en la región latinoamericana y finalmente en México.

### **2.1 Organismos Internacionales de apoyo a las MPYMES.**

A continuación, se hablará de los Organismos Internacionales que apoyan a las MPYMES alrededor del mundo, con el objetivo de potenciar su rendimiento y consolidarse tanto a nivel nacional como internacional. Los principales organismos que abarcaremos son: Small Business Administration (SBA), el Banco Mundial (BM), el Fondo Monetario Internacional (FMI) y la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE).

#### **2.1.1 Small Business Administration (SBA).**

La Agencia para el Desarrollo de la Pequeña Empresa de los Estados Unidos (en inglés: Small Business Administration; SBA) es una agencia del gobierno federal de los Estados Unidos que brinda apoyo a empresarios y pequeñas empresas. La misión de la SBA es mantener y fortalecer la economía de la nación permitiendo el establecimiento y la viabilidad de las pequeñas empresas y ayudando en la recuperación económica de las comunidades después de los desastres.<sup>16</sup>

---

<sup>16</sup> U.S. Small Business Administration - Final Plan for Retrospective Analysis of Existing Rules - January 23, 2017

La SBA está a cargo de una administradora, actualmente Linda McMahon, quien fue nominada por Donald Trump y aprobada por el Senado de los Estados Unidos en febrero de 2017.<sup>17</sup>

### **Historia.**

La SBA fue creada el 30 de julio de 1953 por el presidente Dwight Eisenhower con la firma de la ley de pequeñas empresas. La *Ley de liquidación de la Corporación Financiera de Reconstrucción* fue el Título I, que abolió la Corporación Financiera de Reconstrucción (RFC). Las enmiendas a la ley de Pequeñas Empresas de 1958 (promulgadas el 18 de julio de 1958) retiraron el Título II como parte de esa ley y lo convirtieron en una normativa separada que se conocería como *Ley de Pequeñas Empresas*. Su función era y es ayudar, asesorar, asistir y proteger, en la medida de lo posible, los intereses de las pequeñas empresas

La SBA ha sobrevivido a una serie de amenazas a su existencia. En 1996, la Cámara de Representantes controlada por los republicanos planeó eliminar la agencia.<sup>8</sup> La misma sobrevivió y recibió un presupuesto récord en 2000.<sup>9</sup>

Los esfuerzos renovados de la presidencia de George W. Bush para terminar el programa de préstamos de la SBA se encontraron con la resistencia del Congreso, aunque el presupuesto de la SBA se recortó repetidamente, y en 2004 se congelaron ciertos gastos. La presidencia de Barack Obama apoyó el presupuesto de la SBA. Las asignaciones suplementarias para la agencia fortalecieron los préstamos de la SBA a través de la Ley de Recuperación y Reinversión de los Estados Unidos de 2009 y la Ley de Empleos para Pequeñas Empresas de 2010.

En enero de 2012, Obama anunció que elevaría a la SBA al estatus de gabinete, una posición que mantuvo por última vez durante la presidencia de Bill Clinton.

### **Objetivo.**

El objetivo de la SBA es brindar apoyo a los empresarios y a las MPYMES mediante el liderazgo de los esfuerzos del gobierno federal para entregar el 23 por ciento de los principales contratos federales a las MPYMES, conectando a los empresarios y emprendedores con líneas de crédito y capital para hacer crecer su negocio.

---

<sup>17</sup> (7 de diciembre de 2016). «Linda McMahon sí se queda en el gabinete de Trump» Aristegui *noticias* Consultado el 05 de septiembre de 2019.



## **Misión.**

La misión de la Administración de Pequeñas Empresas es mantener y fortalecer la economía de la nación permitiendo el establecimiento y la viabilidad de las pequeñas empresas y ayudando a la recuperación económica de las comunidades después de los desastres. Las actividades de la agencia se resumen como las "3 C" de capital, contratos y asesoramiento.

## **Actividades.**

La SBA otorga préstamos través de bancos, cooperativas de crédito y otros prestamistas que se asocian con la agencia, con el fin de fortalecer el acceso al capital para las pequeñas empresas después de que el crédito se congelara tras la crisis financiera de 2008. La agencia tenía volúmenes récord de préstamos a fines de 2010.<sup>18</sup>

La SBA también ayuda a dirigir los esfuerzos del gobierno federal para entregar el 23% de los contratos federales principales a pequeñas empresas, incluyendo empresas que sean propiedad de mujeres o de veteranos con discapacidades.

## **Estructura.**

La SBA tiene un administrador y un administrador adjunto. Cuenta con un administrador asociado o director para las siguientes oficinas:<sup>19</sup>

- Desarrollo de negocios
- Acceso al capital
- Comunicaciones y enlace público
- Asuntos congresales y legislativos
- Gestión del riesgo de crédito
- Asistencia por desastre
- Desarrollo empresarial
- Educación emprendedora
- Igualdad de oportunidades de empleo y cumplimiento de los derechos civiles
- Asociaciones basadas en la fe y en el vecindario
- Operaciones de campo

---

<sup>18</sup> (Small Business Administration , 2017)

<sup>19</sup> SBA Administración de pequeños negocios (2019). Recuperado de <https://www.sba.gov/about-sba>

- Contratación de gobierno y desarrollo de negocios
- Audiencias y apelaciones
- Programa HUBZone
- Comercio internacional
- Inversión e innovación
- Gestión y administración
- Asuntos de nativos estadounidenses
- Gestión del rendimiento
- Centros de desarrollo de pequeñas empresas
- Desarrollo de negocios de veteranos
- Propiedad de negocios de mujeres

### Programas de Financiamiento.



**FIGURA 5. Programas de financiamiento de la SBA**

**FUENTE:** <https://www.sba.gov/>

### Préstamos.

La SBA trabaja con prestamistas para proporcionar préstamos a pequeñas empresas. La agencia no presta dinero directamente a los propietarios de los negocios. En su lugar, fija pautas para los préstamos realizados por sus aliados prestamistas, organizaciones de desarrollo comunitario e instituciones de micro préstamo. La SBA reduce el riesgo para los prestamistas y les facilita tener acceso al capital.<sup>20</sup>

<sup>20</sup> SBA Administración de pequeños negocios (2019). Recuperado de <https://www.sba.gov/programas-de-financiamiento/prestamos>

## Beneficios.

**Términos competitivos:** Los préstamos garantizados por la SBA generalmente tienen tasas y cuotas comparables a las de los préstamos no garantizados.

**Asesoría y Educación:** Algunos préstamos vienen con apoyo continuo para ayudarlo a iniciar y dirigir su negocio.

**Beneficios únicos:** Menores anticipos, requisitos flexibles de gastos generales y, para algunos préstamos, no se necesitan otras propiedades en garantía.

## Montos.

Los préstamos garantizados por la SBA oscilan de pequeños de 500 USD a grandes de 5,5 millones USD y pueden utilizarse para la mayoría de propósitos de negocios, incluso los activos fijos a largo plazo y el capital operativo. Algunos programas de préstamo fijan restricciones respecto a cómo puede utilizar su financiamiento, así es que confirme con su prestamista aprobado por la SBA cuando solicite un préstamo. Su prestamista puede coincidir en el préstamo correcto para las necesidades de su negocio.



**FIGURA 6. Tipos de préstamos SBA.**

**FUENTE:** <https://www.sba.gov/>

## Requisitos de elegibilidad.

Los prestamistas y los programas de préstamo tienen requisitos de elegibilidad únicos. En general, la elegibilidad se basa en qué hace un negocio para recibir su ingreso, la naturaleza de su propiedad y dónde opera el negocio. Normalmente, los negocios deben cumplir estándares de tamaño, ser capaces de

reembolsar y tener un propósito de negocios sólido. Incluso aquellos con un mal crédito pueden calificar para financiamiento de inicio. El prestamista le proporcionará una lista completa de los requisitos de elegibilidad para su préstamo.

### **Préstamos para exportadores.**

La mayoría de los bancos de los EE. UU. considera riesgosos a los préstamos para exportación. Esto puede hacer más difícil el obtener préstamos para asuntos como las operaciones del día a día, adelantar órdenes con proveedores y el refinanciamiento de deuda. Por eso la SBA ha creado programas que les facilitan a las pequeñas empresas de EE. UU. conseguir préstamos para exportación.

### **Capital de inversión.**

Las SBIC son compañías de propiedad privada que están autorizadas y reguladas por la SBA. Invierten en pequeñas empresas en forma de deuda y capital social. La SBA no invierte directamente en las pequeñas empresas, sino que aporta financiamiento a las SBIC calificadas y con experiencia en ciertos sectores o industrias. Las SBIC invierten en pequeñas empresas a través de deuda, capital social o una combinación de ambas modalidades. La deuda es un préstamo que la SBIC le otorga a la empresa, y que ésta debe pagar con los intereses que hubiera.

### **Montos.**

Deuda	• Un préstamo típico de las SBIC va de \$250,000 a \$10 millones, con una tasa de interés de entre 9 y 16%.
Capital social	• La SBIC invierte en una empresa a cambio de una participación en su propiedad. Las inversiones típicas van de \$100,000 a \$5 millones de dólares.
Mixto	• El financiamiento es de préstamo y participación en la propiedad. El interés es de 10-14%. Las inversiones van de \$250,000 a \$10 millones de dólares.

**FIGURA 7. Tipos de montos de Capital de Inversión de la SBA.**

**Fuente: <https://www.sba.gov/>**

### **Préstamo por desastre.**

La SBA ofrece asistencia en casos de desastre a través de préstamos de bajo interés a empresas, inquilinos y propietarios de viviendas ubicados en regiones afectadas por desastres declarados.

### **Montos.**

La SBA realiza un estudio, para determinar el monto de préstamo de acuerdo al nivel del desastre.

### **Bonos de garantía.**

Los bonos de garantía ayudan a las pequeñas empresas a ganar contratos al proporcionar al cliente una garantía de que el trabajo se completará. Muchos contratos públicos y privados requieren fianzas, que son ofrecidas por compañías de fianzas. La SBA garantiza fianzas para ciertas compañías de fianzas, lo que les permite ofrecer fianzas a pequeñas empresas que podrían no cumplir con los criterios para otras fianzas.

### **Montos.**

Todas las garantías de cumplimiento y pago de bonos requieren que las pequeñas empresas paguen a la SBA una tarifa de .6% del precio del contrato. Si por alguna razón el bono se cancela o no se emite, la SBA devolverá la tarifa de garantía. La SBA no cobra una tarifa por las garantías de bonos de oferta.

### **Subvenciones.**

La Administración de Pequeñas Empresas trabaja con varias organizaciones para ofrecer a las pequeñas empresas recursos comunitarios como ayuda financiera federal (subvenciones).

### **Rubros de apoyo.**

- Investigación y desarrollo científico
- Exportaciones
- Otros fines (educativos y actividades sin fines de lucro)

### **2.1.2 Banco Mundial (BM).**

El Banco Mundial, una de las fuentes más importantes de financiamiento y conocimiento para los países en desarrollo, está integrado por cinco instituciones que se han comprometido a reducir la pobreza, aumentar la prosperidad compartida y promover el desarrollo sostenible.

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. Fue creado en 1944 y tiene su sede en la ciudad de Washington, está integrado por 189 países miembros; con personal de más de 170 países, y oficinas en más de 130 lugares.

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, 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).

#### **Objetivos.**

Las cinco instituciones que lo integran trabajan para reducir la pobreza y generar prosperidad compartida en los países en desarrollo. Los principales objetivos del Grupo Banco Mundial son: Ayudar a superar la pobreza y estimular el crecimiento sostenible en los países más pobres, especialmente en África.

Abordar los problemas especiales de los estados frágiles, y de los que salen un conflicto. La prevención de conflictos, y el apoyo en las tareas de reconstrucción es una parte primordial de la misión de la reducción de la pobreza emprendida por el BM.

Ofrecer una variedad competitiva de soluciones para el desarrollo de los países con ingresos medianos. El Banco Mundial trata de responder a las necesidades de cada uno de ellos.

Desempeñar un papel más activo en materias clave de desarrollo que cruzan las fronteras nacionales, como el cambio climático, las enfermedades infecciosas y el comercio internacional.

Apoyar el buen gobierno, los servicios sociales y el crecimiento del sector privado en el mundo árabe.

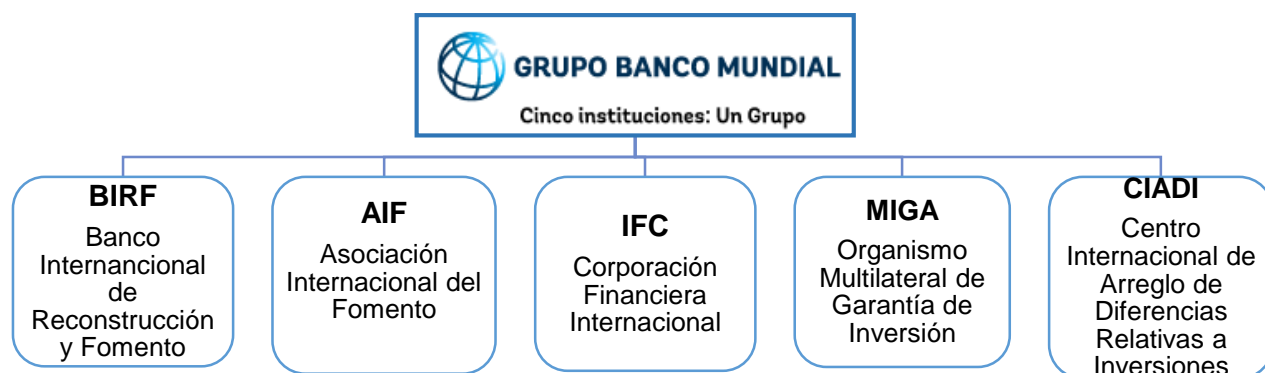
Proporcionar conocimientos y aprendizajes pertinentes y oportunos para promover el desarrollo. El Grupo del Banco Mundial se ha comprometido a continuar siendo la principal fuente de conocimientos para el desarrollo, valiéndose para tal fin de informes, datos y herramientas analíticas, conferencias e Internet.

### Misión.

Poner fin a la pobreza extrema: reducir al 3 % el porcentaje de las personas que viven con menos de USD 1,90 al día en el mundo a más tardar en 2030.

Promover la prosperidad compartida: fomentar el aumento de los ingresos del 40 % más pobre de la población en todos los países.

### Estructura del Grupo Banco Mundial



**FIGURA 8. Estructura del Grupo Banco Mundial.**

**FUENTE:** <https://www.bancomundial.org/es/who-we-are>

**El Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF, 189 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, 173 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 (IFC, 185 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 (MIGA, 181 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.

**El Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI, 154 países miembros).** Creado en 1966. El CIADI tiene como meta principal cuidar la inversión extranjera en los países, al proporcionar servicios internacionales de conciliación y arbitraje de diferencias, relativas ese rubro. Esta institución cuenta con una fuerte área de investigación que publica temas sobre legislación internacional y nacional (de acuerdo al país), en materia de inversiones.

La IFC y MIGA, cuentan a su vez con la Oficina del Ombudsman y Asesor (CAO \*) que tiene funciones de asesoría independiente y de atención de las reclamaciones formuladas por comunidades afectadas.



## Tipo de préstamos.

Por medio de sus diferentes organismos, descritos anteriormente, el BM maneja cinco tipos distintos de préstamos, controlando aspectos de inversiones, desarrollo institucional y políticas públicas de aproximadamente 150 naciones.

**1) Préstamos para proyectos:** este tipo de préstamos se otorga para desarrollar un proyecto en específico como carreteras, proyectos pesqueros, infraestructura en general.

**2) Préstamos sectoriales, vía BIRF y AIF:** estos préstamos gobiernan todo un sector de la economía de un país, es decir, energía, agricultura, etc. Estos conllevan condiciones que determinan las políticas y prioridades nacionales para dicho sector.

**3) Préstamos Institucionales:** éstos sirven para la reorganización de instituciones gubernamentales con el fin de orientar sus políticas hacia el libre comercio y obtener el acceso sin restricciones, de las empresas transnacionales (ETN), a los mercados y regiones. Por otra parte, sirven para cambiar las estructuras gubernamentales sin aprobación parlamentaria, bajo las directrices del Banco.

**4) Préstamos de ajuste estructural:** este tipo de préstamos, fue creado teóricamente para aliviar la crisis de la deuda externa con el fin de convertir los recursos económicos nacionales en producción para la exportación y fomentar la entrada de las empresas transnacionales en economías restringidas. Los países del sur han experimentado estos ajustes y las consecuentes medidas de austeridad.

**5) Préstamos a Fondo Perdido:** Este tipo de préstamo, fue creado como modo de cambio monetario sin retorno, un prestamista no recibe de nuevo ese dinero prestado.

En el año 1993 el BIRF marcaba como sus mayores prestatarios por orden descendente a: México, India, Brasil, Indonesia, Turquía, China, Filipinas, Corea, Argentina, Colombia, Marruecos y Nigeria. Los préstamos del BIRF se negocian de forma individual, incluyen un periodo de cinco años sin necesidad de amortización; después los gobiernos prestatarios disponen de un plazo de 15 a 20 años para amortizar la deuda a los tipos de interés del mercado.<sup>21</sup>

---

<sup>21</sup> Grupo Banco Mundial (2019). Recuperado de <https://www.bancomundial.org/>

### **2.1.3 Fondo Monetario Internacional (FMI).**

El Fondo Monetario Internacional o FMI (en inglés: International Monetary Fund) es una organización financiera internacional con sede en Washington D. C., Estados Unidos. Nace como idea el 22 de julio de 1944 en los acuerdos de Bretton Woods, una reunión de 730 delegados de 44 países aliados de la Segunda Guerra Mundial, entrando en vigor oficialmente el 27 de diciembre de 1945. Después de 1976 y de la desaparición del sistema de cambio fijo, el FMI toma un papel preponderante ante países en desarrollo y crisis financieras internacionales.

Esta organización ha sido fuertemente criticada en las últimas décadas. Las principales críticas se centran en el papel dominante que tienen los países desarrollados dentro del organismo, lo que causa que el FMI oriente sus políticas globales al fomento de un capitalismo que suele denominarse neoliberal, a causa de haber impuesto a los países en vías de desarrollo y más recientemente a algunos países europeos, sus programas económicos basados en el Consenso de Washington que consisten en la reducción del déficit y del gasto público y consecuentemente de servicios y prestaciones sociales, con fundamento en las políticas y teorías monetaristas y en el principio de libre mercado que deben llevarse a cabo como condiciones de los préstamos realizados y que según sus críticos ha provocado un aumento de la brecha entre ricos y pobres y un empeoramiento de los servicios públicos, como la sanidad. También está acusada por haber apoyado y financiado a las dictaduras militares en Latinoamérica y África, y se le han criticado puntualmente sus políticas sobre medio ambiente y alimentación.<sup>22</sup>

#### **Objetivos.**

Los principales objetivos del Fondo Monetario internacional (FMI) son:

- Fomentar la cooperación monetaria internacional.
- Facilitar la expansión y el crecimiento del comercio exterior.
- Fomentar la estabilidad de los mercados financieros.
- Cooperar en la creación de un sistema multilateral de pagos.
- Poner a disposición de los estados miembros con dificultades financieras los recursos técnicos y financieros del Fondo Monetario internacional (FMI).

---

<sup>22</sup> FMI (2019). Recuperado de <https://www.imf.org/external/spanish/index.htm>

## **Misión.**

La principal misión 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.

## **Otorgamiento de Recursos Financieros.**

Otorga temporalmente aquellos recursos financieros a los miembros que experimentan problemas en su balanza de pagos.

Un país miembro tiene acceso automático al 25 % de su cuota si experimenta dificultades de balanza de pagos. Si necesita más fondos, tiene que negociar un plan de estabilización. Se aspira a que cualquier miembro que reciba un préstamo lo pague lo antes posible para no limitar el acceso de crédito a otros países. Antes de que esto suceda, el país solicitante del crédito debe indicar en qué forma se propone resolver los problemas de su balanza de pagos de manera que le sea posible reembolsar el dinero en un período de amortización de tres a cinco años, aunque a veces alcanza los quince años.

## **Servicios Financieros del FMI**

Los **acuerdos de derecho de giro** forman el núcleo de la política de crédito del FMI. Un acuerdo de derecho de giro ofrece la seguridad al país miembro de que podrá girar hasta una determinada cantidad, habitualmente durante un período de 12 a 18 meses, para hacer frente a un problema de balanza de pagos a corto plazo.

**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 (véase en la página 46 “Nuevo enfoque para reducir la pobreza”). 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.

#### Principales intervenciones de FMI

AÑO	ACONTECIMIENTO
1994	Crisis económica de México; 18.000 millones de dólares.
1997	Crisis financiera asiática; 36.000 millones de dólares.
1998	Crisis financiera rusa; 22.600 millones de dólares.
1998	Brasil; 41.500 millones de dólares.
2000	Turquía; 11.000 millones de dólares.
2001	Crisis económica argentina; 21.600 millones de dólares.
2010	Crisis financiera en Grecia; 110.000 millones de euros (139.730 millones de dólares).
2011	Crisis financiera en Portugal; 78.000 millones de euros (99.080 millones de dólares).
2018	Argentina; 57.100 millones de dólares.

**FIGURA 9. Principales intervenciones de FMI en el mundo.**

**FUENTE:** <https://www.imf.org/external/spanish/index.htm>

#### 2.1.4 Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE).

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) es un organismo internacional que tiene como objetivo promover políticas para mejorar el bienestar social y económico de todos los pueblos del mundo, cooperando para responder a los desafíos económicos, sociales, medioambientales y de buen gobierno.

Esta organización fue creada en 1960 y tiene su sede en París. Es la sucesora de la Organización Europea para la cooperación económica (OECE), que se creó para administrar la ayuda proveniente de EEUU y Canadá a través del Plan Marshall para la reconstrucción de Europa tras la segunda guerra Mundial. No obstante, los fines con los que se creó la OECE están vigentes también en la OCDE actual.

La OCDE ofrece un foro donde los gobiernos puedan trabajar conjuntamente para compartir experiencias y buscar soluciones a los problemas comunes. Trabaja para entender qué es lo que conduce al cambio económico, social y ambiental. Mide la productividad y los flujos globales del comercio e inversión. Analiza y compara datos para realizar pronósticos de tendencias. Fija estándares internacionales dentro de un amplio rango de temas de políticas públicas.<sup>23</sup>

### **Objetivos de la OCDE.**

La OCDE tiene como objetivo principal promover políticas para mejorar el bienestar social, cooperar para responder a los desafíos económicos, sociales, medioambientales y de buen gobierno, los desafíos acentuados con la globalización y a su vez aprovechar mejor las oportunidades que surgen de la misma. Más en concreto los objetivos de la OCDE son los siguientes:

- Lograr la más fuerte expansión posible de la economía y del empleo, y aumentar el nivel de vida en los países miembros, manteniendo la estabilidad financiera y contribuyendo así al desarrollo de la economía mundial.
- Contribuir a una sana expansión económica en los países miembros y en los no miembros en vías de desarrollo.
- Contribuir a la expansión del comercio internacional.

### **Misión.**

La misión de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) es promover políticas que mejoren el bienestar económico y social de las personas en todo el mundo.

### **Miembros de la OCDE.**

La OCDE fue fundada por veinte estados miembros (azul oscuro en el mapa que aparece abajo) y posteriormente se han ido incorporando otros, (azul claro en el mapa) como Japón (1964), Finlandia (1969), Australia (1971), México (1994), Chile (2010) o Israel (2010).

---

<sup>23</sup>OCDE (2019). Recuperado de <https://www.oecd.org/centrodemexico/laocde/>

En el año 2018 formaban parte de la OCDE 36 países miembros y los podemos ver representados en el siguiente mapa.



**FIGURA 10. MAPA PAISES MIEMBROS OCDE**

**FUENTE:** <https://economipedia.com/definiciones/organizacion-la-cooperacion-desarrollo-economico-ocde.html>

## **2.2 Las MPYMES en Países Desarrollados y Subdesarrollados.**

A escala mundial, de acuerdo con cifras del Consejo Internacional para la Pequeña Empresa, las MPYMES representan más de 90 por ciento del total y generan entre 60 y 70 por ciento del empleo, la participación de las MPYMES en el PIB varía para estas economías, no obstante, se puede decir que la participación en promedio se ubica en los alrededores del 50%. Participación que está en función del tipo de producción, por lo general es menor en la industria y mayor en el comercio y los servicios.

Sin embargo, las MPYMES enfrentan retos: las brechas de productividad respecto de las empresas más grandes y el rezago en digitalización, así lo apunta la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos.

El crecimiento de la micro y pequeña empresa, en estas economías, es el resultado de una amalgama de hechos, en donde se hace necesario destacar: los cambios estructurales generados por las fuerzas productivas universales, particularmente en la industria electrónica, que provocaron cambios en la industria de las comunicaciones y los servicios. A continuación, abarcaremos aspectos importantes de las MPYMES en países como Argentina, Brasil, Chile, España, China, Corea, Japón, México y Singapur.

Antes de enfocarnos en la situación de cada país, es importante saber que un país desarrollado es aquel que posee altos niveles de calidad de vida y un amplio grado de desarrollo industrial y socioeconómico. Cuenta con un alto ingreso per cápita y un elevado índice de desarrollo humano.

## Características de los países desarrollados.

- Sector industrial y de servicios altamente desarrollados.
- Altos niveles de calidad de vida.
- Estabilidad política.
- Fuerte sistema de salud y seguridad social.
- Producto interno bruto per cápita y producto nacional bruto per cápita elevados.
- Alto índice de desarrollo humano.
- Alto nivel de empleo.
- Bajos niveles de desigualdad socioeconómica.
- Baja tasa mortalidad infantil y una larga esperanza de vida.
- Altos niveles de escolaridad.
- Y un país subdesarrollado es aquel que tiene un nivel bajo de calidad de vida respecto a otros países. Depende del sector agrícola, con escaso desarrollo industrial y presenta problemas socioeconómicos. Además, cuenta con un bajo ingreso per cápita, al igual que un bajo índice de desarrollo humano.
- Características de los países subdesarrollados
- Fuerte dependencia del sector agrícola y poco desarrollo industrial.
- Convivencia de una economía de mercado y de subsistencia.
- Bajos niveles de calidad de vida.
- Presencia de cierto grado de inestabilidad política.
- Producto interno bruto per cápita y un producto nacional bruto bajos.
- Índice de desarrollo humano bajo.
- Alta tasa de natalidad y de densidad poblacional.

### 2.2.1. Caso Argentina.

Argentina, está situada en América del Sur, tiene una superficie de 2.780.400 Km<sup>2</sup>, por lo que puede considerarse un país grande; cuenta con una población de 44.560.000 personas aproximadamente, se encuentra en la posición 31 de la tabla de población, compuesta por 196 países y mantiene una muy baja densidad de población, 16 habitantes por Km<sup>2</sup>. Su capital es Buenos Aires y su moneda Pesos argentinos.

Argentina es la economía número 25 por volumen de PIB. Su deuda pública en 2018 fue de 378.385 millones de euros, con una deuda del 86,06% del PIB. Su deuda per cápita es de 8.492€ euros por

habitante. La última tasa de variación anual del IPC publicada en Argentina es de septiembre de 2019 y fue del 53,5%.

Argentina cuenta con aproximadamente 650.000 MPYMES, las cuales aportan casi 70% del empleo nacional, 50% de las ventas y más de 30% del valor agregado, menciona Horacio Roura, Subsecretario de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional en su artículo Las MPYMES en el desarrollo de la economía argentina.

Sin lugar a dudas, el 2018 fue un año difícil para el mundo MPYMES. Argentina no es la excepción, a pesar de que son muchas y aportan una cantidad importante a la economía nacional, se enfrentan a muchos problemas como el poco acceso a financiamiento, los elevados costos que implica ser un emprendedor, la elevada presión fiscal, problemas de logística y la falta de apoyo.

A pesar de la coyuntura actual, las MPYMES saben que son fuertes movilizadores de la economía, creadoras de empleo y flexibles al cambio y en tal sentido son cautelosamente optimistas para lo que resta del 2019 y próximos años. Tienen en claro que estarán transitando un año electoral donde será difícil evaluar los tiempos de reactivación de cada industria en particular.

#### **2.2.1.1. Principales problemas señalados por las MPYMES argentinas.**

En el contexto de una economía en recesión, con caída en todas las ramas de actividad industrial y el comercio, estiramiento de la cadena de pagos y dificultades para sostener los puestos de trabajo y cumplir con el fisco, las pequeñas y medianas empresas afrontan un año con importantes desafíos.<sup>24</sup>

Los principales problemas que presentan las MPYMES argentinas son los siguientes:

##### **Nivel de actividad.**

Según la Confederación Argentina de la Mediana Empresa (CAME), la producción de las MPYMES industriales se contrajo 2,5% en 2018, mientras que las ventas en los comercios minoristas cayeron 11,6% en enero y ya acumulas 13 meses consecutivos de contracción.

Frente a este panorama se tiene que levantar la demanda agregada, sin embargo, no habrá una reactivación importante ya que 2019 será un año recesivo, la esperanza es que Brasil traccione las

---

<sup>24</sup> Nicolás Roset, La nación (febrero 2019). Recuperado de <https://www.lanacion.com.ar/economia/mundo-pyme-el-impacto-de-la-crisis-en-tres-sectores-claves-nid2218662>



exportaciones argentinas y mejore también el mercado interno, luego de las paritarias y el ajuste a las jubilaciones y pensiones.

### **Financiamiento.**

Pese a la baja de las tasas de referencia, el costo del financiamiento hoy no baja del 60% - 70 % para las MPYMES, según estudios de la CAME. La expectativa del sector es que las entidades financieras hagan confluir sus tasas de interés activas a niveles más cercanos a la tasa de referencia entre el 28% - 30% anual.

### **Presión tributaria.**

Es el principal reclamo de todos los sectores industriales, sean pequeñas y mediana empresas o grandes compañías, de cada \$100 que entra a una MIPYME, \$46 se van en impuestos.

Hay una fuerte demanda para reducir o eliminar impuestos distorsivos como ingresos brutos en las provincias o el impuesto al cheque, de alcance nacional. Son considerados impuestos con “efecto cascada”, porque gravan cada paso del proceso de producción. Además, hay quejas por la frecuente creación de tasas y contribuciones municipales.

### **Retenciones y reintegros por exportaciones.**

Una de las primeras medidas que adoptó el gobierno de Cambiemos, en diciembre de 2015, fue la eliminación de derechos de exportación (retenciones) para todos los bienes salvo la soja y derivados.

Pero ante una difícil situación fiscal se reimplantaron en septiembre de 2018 para exportaciones del resto de los productos agropecuarios, los bienes industriales e incluso servicios. A la par, el gobierno redujo un 66% los reintegros de impuestos a los productos vendidos al exterior. Ambas medidas tienen impacto en la competitividad de las exportaciones.

### **Internacionalización.**

Es la gran apuesta del gobierno para lo que resta del 2019, incentivando a más empresas a llegar a mercados del exterior, ya que en el país a muy pocas empresas exportadoras.

## **Inflación.**

Probablemente la inflación es el mayor que afecta la economía real. En 2018, cerró con un nivel de inflación de 47,6% y el dato oficial de enero dio una tasa de 2,9% en relación al mes anterior, con fuerte incidencia en el rubro alimenticio y tarifas de servicios públicos.

La caída del poder adquisitivo impacta en el consumo. Es un dato clave teniendo en cuenta que el 80% de la economía se explica por el mercado interno.

## **Inversiones.**

Según la Consultora Orlando Ferreres y Asociados, a Inversión Bruta Interna Mensual (IBIM) se ubicó en 2018 en 20,9% del PIB, describiendo una caída del 5,6% el último año. Se trata de un sector con incidencia en el crecimiento económico. Para que haya un crecimiento de las inversiones debe de haber una palanca de financiamiento.

## **Políticas activas.**

En algunos sectores es fundamental instrumentar medidas específicas de fomento, Por lo que el gobierno desarrollo la Ley MIPYME la cual permite a aquellas que estén registradas, a acceder a préstamos más accesibles, diferir 90 días el pago del IVA, descontar de ganancias hasta el 10% de lo que invierten (este último beneficio estuvo vigente hasta diciembre del 2018), entre otros. Pero según datos revelados por Expectativas 2019 - 6° Encuesta a MPYMES de PwC Argentina, esta no ha servido como se preveía.<sup>25</sup>

### **2.2.1.2. La calidad en las MPYMES en Argentina.**

El panorama de incertidumbre por el que están pasando, les pone el pie para los planes que pudieran tener contemplados a futuro.

La mitad de las MPYMES de la industria tiene directores generales con más de 60 años, 40% tienen 65 años o más, y solo 6% es menor de 41 años, según datos de FOP. Lo cual esclarece que, dados todos los baches que implica tener una Micro, Pequeña y Mediana Empresa (MPYMES), los jóvenes parecen no querer emprender o, aquellos que son parte de una empresa familiar, buscan otro tipo de

---

<sup>25</sup> PWC Argentina, expectativas 2019 (febrero 2019). Recuperado de <https://www.pwc.com.ar/es/publicaciones/pymes-en-argentina-expectativas.html>

empleos. Esto es alarmante, ya que, Argentina necesita que haya más emprendedores que creen empresas.

A pesar del oscuro panorama, las MPYMES que hoy en día operan en el país, no se encasillan en ideas preconcebidas ni se quedan en su área de confort. Hoy las MPYMES argentinas buscan innovar para resolver los temas que más les preocupan en el actual contexto económico

Los cambios que traen la tecnología y la creatividad de las nuevas generaciones pueden ser el empujón que las MPYMES argentinas necesitan para desarrollarse en un ambiente de crecimiento y, así, progresar la economía del país

### **2.2.1.3. Intervención de las MPYMES en el mercado de trabajo.**

El mercado laboral en Argentina muestra un panorama sombrío en los últimos meses, sobre todo a partir de la crisis económica que desató la "tormenta" cambiaria que comenzó en abril de 2018. La percepción fue confirmada por las cifras oficiales que difundió el INDEC días atrás: el índice de desempleo llegó 10,1% en el primer trimestre de 2019.

A casi un año del inicio de la recesión que afecta a la economía en su conjunto, no aparecen en el horizonte inmediato del mercado de trabajo señales de estar próximo a un punto de inflexión de la destrucción neta de empleos, tras siete meses consecutivos de caída respecto del nivel del año previo, y la pérdida de unos 310 mil puestos formales desde el pico que se había alcanzado en diciembre de 2017, cuando la actividad parecía que iba en camino a consolidar un ciclo expansivo sustentable.

Nuevamente, los sectores más intensivos en mano de obra, como agregado general, fueron los que más recortaron la nómina: construcción 7,5%; industria manufacturera 4,5%; y comercio, restaurantes y reparaciones 4%, en todos los casos en comparación con el nivel de un año antes.

Por tamaño de empresas la reducción de la nómina en blanco fue pareja; 2,6% en la franja de 10 a 49 puestos; 2,3% en la intermedia de 50 a 199 y 2,9% en las medianas y grandes, de más de 200 personas contratadas tanto a tiempo indeterminado (asalariado) como contratado o indefinido (monotributistas y autónomos).

Los trabajadores más afectados por la recesión fueron los operarios 3,5%; seguidos por los no calificados 3,3%; y en menor medida técnicos 1,2% y los profesionales fueron los más estables: bajaron solo 0,4 por ciento.

#### **2.2.1.4. Desempeño productivo en 2018-2019.**

Con un Producto Interno Bruto (PIB) de más de US\$500 billones, Argentina es una de las economías más grandes de América Latina.

Sin embargo, la volatilidad histórica del crecimiento económico y la acumulación de obstáculos institucionales han impedido el desarrollo del país. La pobreza urbana en Argentina sigue siendo elevada, aproximadamente un 50% más alta que en los nuevos países de ingreso alto y prácticamente el doble de la de los países miembros de la OCDE.

Para hacer frente a esta situación, se ha priorizado el gasto social a través de diversos programas, entre los que se destaca las reformas estructurales y, al mismo tiempo, ha comenzado a corregir algunos de los desequilibrios macroeconómicos. La nueva administración se ha movido rápido para implementar reformas clave tales como la unificación de la tasa de cambio, el acuerdo con acreedores internacionales, la modernización del régimen de importaciones, y la reforma del sistema de estadísticas nacionales.

Además, Argentina ha retomado una agenda muy activa en política internacional y estuvo al frente de la presidencia del G-20 durante el 2018, al mismo tiempo que manifestó su intención de adherirse a la OCDE y ha inaugurado su rol de observador en la Alianza del Pacífico.<sup>26</sup>

#### **2.2.1.5. El acceso al financiamiento.**

El Banco Central de la República Argentina ha impulsado la Línea de Créditos para la Inversión Productiva a través de préstamos que se le otorgan a las MPYMES con la esperanza de poder ayudar a este tipo de empresas a crecer y, así, ayudar a la economía. Sin embargo, las tasas de interés han sido tan asfixiantes para los emprendedores que nueve de cada diez dueños de MPYMES no piensan en buscar capital. Las MPYMES parecen verse obligadas a utilizar sus propios recursos y no los ofrecidos por instituciones o el Estado, por el alto costo que implica el financiamiento. Entre un 60% y 65% del gasto en inversión se financia con esta modalidad, mostrando un acceso limitado al mercado financiero.

Los Préstamos y/o apoyos económicos que se ofrecen a las MPYMES en el país son:

---

<sup>26</sup>Banco Mundial (2019). Recuperado de <https://www.bancomundial.org/es/country/argentina/overview#1>

- **Fondo Semilla:** préstamo de honor sin intereses para emprendedores que quieren iniciar su negocio; se brinda incubadoras (entidades privadas, públicas y mixtas) que asesoran y capacitan.
- **Préstamo o subsidio para mejorar la productividad:** el FONAR (Fondo Tecnológico Argentino) apoya con la financiación de proyectos dirigidos al mejoramiento de la productividad a través de la innovación tecnológica.
- **Financiamiento para el Sector Productivo:** este apoyo es únicamente para las empresas de base tecnológica de alto impacto potencial y transferencia permanente en el sector productivo, el cual es financiado por la FONARSEC (Fondo Argentino Sectorial).
- **Mesocrédito:** préstamo único para las empresas cooperativas, que no cuentan con las condiciones para acceder a un préstamo bancario tradicional.
- **Programa nacional para la transformación productiva de las empresas:** apoyos directos que no deben ser devueltos por la empresa.

### 2.2.2. Caso Brasil.

Brasil, situada en América del Sur, tiene una superficie de 8.515.770 Km<sup>2</sup>, así pues, es uno de los países más grandes del mundo, cuenta con una población de 209.469.333 personas, es uno de los países más poblados del mundo 25 habitantes por Km<sup>2</sup>. Su capital es Brasilia y su moneda Reales brasileños.

Brasil es una de las 10 economías más importantes del mundo por volumen de PIB. Su deuda pública en 2018 fue de 1.389.520 millones de euros, con una deuda del 87,89% del PIB. Su deuda per cápita es de 6.634€ euros por habitante. La última tasa de variación anual del IPC publicada en Brasil es de octubre de 2019 y fue del 2,6%.

Detrás del despegue económico de Brasil hay un grueso tejido de micro, pequeñas y medianas empresas. En gran medida, ellas son las responsables de que hoy ese gigante de América del Sur se codee con los países ricos, y sea tratada como economía emergente junto con India, Rusia, China y Sudáfrica, el clan conocido como los países BRICS.

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. Esto se debe a que 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.

### **2.2.2.1. Las MPYMEs en Brasil en relación a empresas y empleos.**

Las MIPYME contribuyen de manera considerable a la economía brasileña y la creación de empleo. Y aunque representan el 99,4% del total de empresas de Brasil, contribuyen apenas con el 54% del empleo formal del país y el 43% del total de salarios de la economía. Uno de los mayores retos que enfrentan las MIPYME es el acceso a crédito público y privado, en parte por falencias como carecer de historiales de crédito, garantías adecuadas y pericia para elaborar estados financieros.

Actualmente, según la Secretaría Especial de Previsión y Trabajo del Ministerio de Economía. Brasil generó 129.601 nuevas plazas laborales en lo que va del 2019, lo que supone el mejor resultado para este año desde 2013 tras la dura recesión experimentada entre 2015 y 2016, cuando la economía se desplomó un 7 %.

De acuerdo al informe, el saldo de empleo fue positivo en los ocho sectores económicos, pero estuvo impulsado especialmente por los de servicios, industria de transformación y construcción civil, responsables de la mayor parte de la generación de empleos.

El sector de servicios abrió 66.290 ofertas de empleo y presentó un crecimiento del 0,38 % con relación a marzo.

La industria de transformación generó 20.479 nuevos puestos formales, y la construcción civil creó 14.067 puestos de trabajo, impulsado por el subsector de construcción de edificios, que abrió 5.365 plazas, y por el de construcción de carreteras y ferrocarriles que creó 2.148 puestos de trabajo.<sup>27</sup>

### **2.2.2.2. Productividad y Retribución.**

El Banco Interamericano de Desarrollo aprobó una línea de crédito de US\$750 millones para apoyar el incremento de la productividad de más de 4.900 micro, pequeñas y medias empresas (MIPYME) en Brasil, que podrán acceder a nuevas oportunidades de crédito a través de canales digitales, contribuyendo de esta manera al crecimiento y la creación de empleo de ese país.

---

<sup>27</sup> EFE, Río de Janeiro (mayo 2019). Recuperado de <https://www.efe.com>

El Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social (BNDES), que aportará US\$150 millones de recursos propios, se encargará de ejecutar el préstamo, encauzando recursos de financiación a través de líneas de crédito a las que podrán acceder las empresas.

Los beneficiarios elegibles serán MIPYME en Brasil que puedan demostrar capacidad administrativa, técnica, financiera, legal y ambiental en la ejecución de inversiones.

El préstamo del BID apoya esfuerzos del BNDES para aumentar la competencia en el mercado y facilitar el acceso digital a las líneas de crédito de este programa.

En particular, el programa apoyará el recientemente implementado “Canal del Desarrollador MIPYME”, un producto de BNDES que ofrece a los clientes una plataforma única que facilita el acceso a información sobre sus productos y las instituciones financieras acreditadas que las ofrecen, así como automatiza algunos procedimientos relacionados con la presentación de solicitudes de crédito.

También apoyará los esfuerzos de BNDES para integrar las soluciones de tecnología financiera (Fintech) en su Canal MIPYME, incluyendo temas como análisis de calificaciones crediticias, educación financiera, vinculación (de los solicitantes con las instituciones financieras) y subastas inversas. Estas soluciones tienen por objeto mejorar el acceso de las MIPYME al financiamiento del BNDES.<sup>28</sup>

### **2.2.2.3. Apertura de mercados extranjeros.**

La economía brasileña es la primera de América Latina (aporta en torno al 40% del PIB de la región) y la séptima del mundo, según los últimos datos del FMI. Brasil es además el mayor productor del mundo de café, zumo de naranja y azúcar, y el primer exportador mundial de carne de vacuno y de pollo, así como de hierro y niobio. Asimismo, destaca por el tejido industrial diversificado y el gran mercado de consumo interior.

Se trata de un mercado emergente, con una creciente clase media. Alberga múltiples oportunidades de negocio en sectores diversos, aunque el entorno político y de negocios (altas barreras de entrada) limitan el apetito inversor. El desarrollo de infraestructuras básicas, el incremento de la inversión, la reducción de la gran brecha existente entre el nivel de desarrollo económico de la región del sureste (la más rica) y la del noreste (la más pobre), así como la lucha contra la corrupción y la necesidad de mano de obra más cualificada son los principales retos a los que ha de seguir haciendo frente el país.

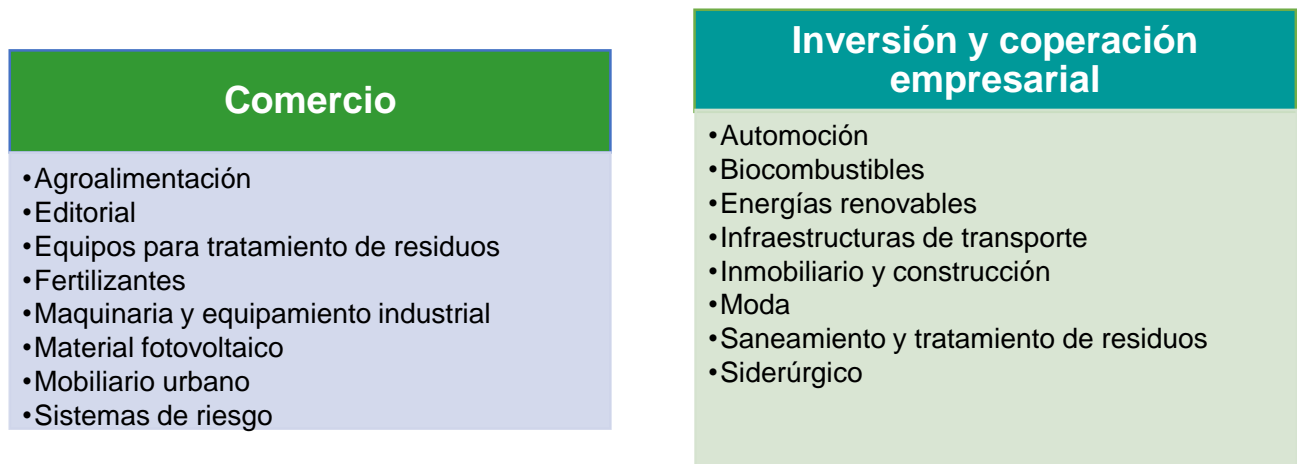
---

<sup>28</sup> Janaina Goulart, BID (noviembre 2018), Recuperado de <https://www.iadb.org>

El mercado brasileño es considerado prioritario dentro de la política comercial exterior española. Son diversos los atributos que hacen de Brasil un país con elevado potencial para que las empresas españolas dirijan hacia él sus estrategias de internacionalización, a pesar de su actual coyuntura política y económica. Entre los aspectos de mayor atractivo de este mercado destaca su gran tamaño (más de 200 millones de habitantes), que va acompañado a su vez de amplias necesidades de desarrollo y modernización de infraestructuras y capacidad productiva en diversos sectores de actividad; además del destacado crecimiento de la clase media. También destaca su posicionamiento como plataforma de acceso al continente americano y al sur de África. No obstante, ha de tenerse también en cuenta que es un mercado complejo, con importantes trabas burocráticas, “acciones proteccionistas” (exigencia de altos índices de nacionalización en algunos suministros de bienes) y otras barreras de entrada, que muchas veces exigirán contar con socios locales o incluso la implantación directa en el país. Por otro lado, la crisis económica actual brinda oportunidades de desarrollo para el inversor en el medio largo plazo.<sup>29</sup>

Brasil sigue mostrando fuertes deficiencias en las infraestructuras de transportes, energéticas (incrementar la generación eléctrica y oportunidades de la eólica y solar) y de agua o medioambiente (saneamiento y tratamiento de residuos), así como viviendas sociales. Asimismo, son elevadas las necesidades de infraestructuras en el ámbito logístico y de transportes.

Los principales sectores de oportunidad en Brasil son:



**FIGURA 11. Principales sectores de oportunidad en Brasil.**

**FUENTE:** [www.bc.gov.br/](http://www.bc.gov.br/)

Como parte del esfuerzo continuo del país para fortalecer su entorno comercial, Brasil introdujo certificados de origen electrónicos que redujeron el tiempo requerido para el cumplimiento de

<sup>29</sup> Agencia para la promoción de exportaciones e inversiones (2019). Recuperado de [www.apexbrasil.com.br](http://www.apexbrasil.com.br)



documentos de importación, facilitando y simplificando todo el proceso. El país también hizo varias concesiones de infraestructura que han ayudado a fomentar la inversión.<sup>30</sup>

#### **2.4. Tecnología de innovación en la MIPYME industrial.**

Estamos viviendo en un mundo complejo y dinámico en que las actividades de innovación y de negocios ocupa un papel decisivo en el desarrollo económico y, por lo tanto, social. Según Joseph A. Schumpeter en su obra Teoría del desarrollo económico, dice que la innovación se divide en cinco tipos:

- Nuevos productos
- Nuevos métodos de producción
- Nuevas fuentes de materias primas
- Explorar nuevos mercados
- Nuevas formas de organización de empresas

Por lo que en definitiva la innovación es un proceso de mutación industrial que revoluciona incesantemente la estructura.

Apex-Brasil es el encargado de promover la imagen de un país innovador, competitivo y sustentable. En este sentido, todas nuestras acciones se enfocan en la innovación, y en el caso de la atracción de inversiones extranjeras, alentamos a empresas e inversores extranjeros para aprovechar el inmenso potencial que tiene Brasil para innovar en las más diversas áreas.

La Agencia Brasileña de Innovación (FINEP) es una empresa pública vinculada al Ministerio de Ciencia y Tecnología. Su función es promover el desarrollo económico y social de Brasil por medio del fomento público a la ciencia, la tecnología y la innovación en empresas, universidades, institutos tecnológicos y otras instituciones públicas o privadas.

Posee numerosas líneas de financiación que se dividen en:

- Apoyo a la innovación en empresas
- Apoyo a Instituciones Científicas y Tecnológicas (ICTs)
- Apoyo a la cooperación entre empresas e ICTs

El apoyo de la FINEP comprende todas las etapas y dimensiones del ciclo de desarrollo científico-tecnológico: investigación básica, investigación aplicada, mejora y desarrollo de productos, servicios y procesos. La FINEP apoya, además, la incubación de empresas de base tecnológica, la implantación

---

<sup>30</sup> Banco Central de Brasil (2019). Recuperado de [www.bc.gov.br/](http://www.bc.gov.br/)

de parques tecnológicos, la estructuración y consolidación de procesos de investigación y el desarrollo de mercados. FINEP opera sus programas a través de apoyo financiero reembolsable y no reembolsable, así como apoyo a inversiones.

Las principales formas para presentar propuestas son:

- **Flujo continuo:** para demandas espontáneas de las empresas para sus proyectos de financiación reembolsable en el área de innovación.
- **Llamadas públicas:** acciones estructuradas con selección por medio de concurso público. Son utilizadas en programas de subvención económica y programas de apoyo con recursos no reembolsables.

El Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social (BNDES) es el principal agente de financiación a largo plazo en Brasil. Ofrece líneas y programas de apoyo financiero dirigidas a cubrir las necesidades de financiación de las empresas de cualquier envergadura y sector establecidas en el país.

Líneas de apoyo financiero:

- Inversiones para implantación, ampliación, recuperación y modernización de activos fijos.
- Proyectos de Innovación y Desarrollo Tecnológico.
- Producción, comercialización, importación y exportación de bienes y servicios.
- Inversiones sociales de empresas.
- Proyectos de reestructuración sectorial / empresarial (a través de mecanismos del mercado de capitales, excepto en el caso de empresas autogestionadas).
- Proyectos relacionados con el sector de producción de hierro “gusa”, y en los sectores de radiodifusión, periódicos, medios de comunicación y publicidad en general, siempre que se verifiquen determinadas condiciones.
- Obras civiles, montaje e instalaciones. Grandes proyectos de infraestructura.
- Máquinas y equipos nuevos. Se incluyen los conjuntos y sistemas industriales producidos en Brasil y que consten en el Registro de Fabricantes Informatizado (CFI) del BNDES, que presenten índices de nacionalización  $\geq 60\%$  o que cumplan el Proceso Productivo Básico.
- Máquinas y equipos usados, de fabricación nacional, sólo para microempresas.
- Muebles y utensilios, no separadamente.
- Importación de máquinas y equipos nuevos, sin similar nacional (secciones “C” y “D” de la CNAE, del IBGE – Instituto Brasileño de Geografía y Estadística).

- Gastos corrientes para la introducción de bienes importados, siempre que no impliquen una remesa de divisas.
- Gastos en estudios y proyectos de ingeniería relacionados con la inversión.
- Gastos en Calidad y Productividad, I+D, Capacitación Técnica y Gerencial, Actualización Tecnológica y TIC
- Reforma de equipos e instalaciones de gran porte, cuyo objetivo sea la modernización o aumento de capacidad productiva.
- Gastos pre-operacionales.
- Gastos en la comercialización de nuevos productos y servicios.
- Gastos de formación del personal.
- Inversiones en infraestructura urbana y social.
- Capital circulante asociado a la inversión fija.
- Inversiones en el área de cultura, como audiovisual, editorial, música, juegos y artes visuales.
- Actuación en el mercado de capitales.
- Operaciones para la conservación y preservación del medio ambiente.<sup>31</sup>

#### **2.2.2.5. Políticas y organismos para la MIPYME.**

Las políticas adoptadas en Brasil convergen, en gran medida, con las iniciativas implementadas en varios países y buscan ofrecer respuestas a los desafíos que impone el actual régimen de acumulación, marcado por la difusión de las tecnologías de información y comunicación (TIC), por la consolidación de nuevos países y actores en el escenario económico internacional y por la reconfiguración de diversas estructuras productivas. Se observa que la evolución de los análisis y las acciones de política giran en torno a dos ejes principales. Por un lado, se busca asociar el desarrollo de las MPYMES a la modernización de la estructura productiva y a la generación y difusión de nuevas tecnologías, sistemas y formatos organizacionales. Por otro lado, se enfatiza su potencial para contribuir al desarrollo socio-económico, ejerciendo un importante papel en la mitigación del efecto de la crisis económica, en la disminución de las desigualdades regionales y en la inclusión de segmentos sociales marginados.

La formulación e implementación de políticas para la promoción de las micro y pequeñas empresas es una experiencia relativamente reciente. Durante el siglo XX, la industrialización estuvo fuertemente basada en el apoyo del Estado al desarrollo de la estructura productiva de las grandes empresas, tanto nacionales como extranjeras. Las iniciativas de apoyo al universo de las empresas de menor tamaño constituyeron un tema muy menor en la agenda del gobierno. A pesar de la existencia de un gran

---

<sup>31</sup> Oficina Económica y comercial de Brasil (2019). Recuperado de [http://www.iberglobal.com/files/2019-1/brasil\\_gp.pdf](http://www.iberglobal.com/files/2019-1/brasil_gp.pdf)

número de estas empresas, fue solamente en las últimas décadas del siglo XX cuando se empezaron a implementar políticas específicas para su fomento.

Dos importantes marcos institucionales y legales se destacan en el proceso de construcción de un aparato de apoyo a este segmento de empresas. El primero fue la creación, a inicios de los años setenta, de un centro de asistencia de negocios para las MPYMES, que a dos décadas después se transformó en el Servicio de Apoyo a las Micro y Pequeñas Empresas (SEBRAE). Esta es el principal organismo ejecutor de iniciativas directas de apoyo y fomento, así como de intermediación entre los micro y pequeños productores y los instrumentos públicos de fomento. El segundo marco se refiere a la creación, en la década de 1990, de una legislación específica para el sector, la Ley de las Micro y Pequeñas Empresas (ley 9.317 de diciembre de 1996) y el Estatuto de las MPYMES (ley 9.841 de octubre de 1999). Esta legislación otorga un tratamiento especial para las micro y pequeñas empresas en distintos asuntos, incluyendo costos administrativos, impuestos, seguridad social y asistencia social, trabajo, crédito y desarrollo empresarial; además, considera exenciones fiscales, la simplificación de los procedimientos burocráticos, líneas de crédito específicas, participación en adquisiciones gubernamentales, el comercio exterior, inversiones públicas en I+D y el desarrollo de capacidades tecnológicas.<sup>32</sup>

### **2.2.3. Caso Chile.**

Chile, situada en América del Sur, tiene una superficie de 756.700 Km<sup>2</sup>, cuenta con una población de 18.729.160 personas, se encuentra en la posición 62 de la tabla de población, compuesta por 196 países y presenta una moderada densidad de población, 25 habitantes por Km<sup>2</sup>. Su capital es Santiago y su moneda Pesos chilenos.

Chile es la economía número 42 por volumen de PIB. Su deuda pública en 2018 fue de 64.507 millones de euros, con una deuda del 25,56% del PIB. Su deuda per cápita es de 3.444€ euros por habitante. La última tasa de variación anual del IPC publicada en Chile es de diciembre de 2018 y fue del 2,6%. Las MPYMES son de extrema importancia para la economía nacional. Al año tributario 2017 habían 219.953 y son responsables de alrededor del 60% de la generación neta de empleo.

Además, de acuerdo con la Cuarta Encuesta Longitudinal de Empresas -adelantada por el Ministerio de Economía Fomento y Turismo- son las de mayor participación porcentual en la distribución de

---

<sup>32</sup> Oficina Económica y comercial de Brasil (2019). Recuperado de [http://www.iberglobal.com/files/2019-1/brasil\\_gp.pdf](http://www.iberglobal.com/files/2019-1/brasil_gp.pdf)

empresas del país (51.9%) y hacen importante presencia en los sectores económicos como Comercio, Manufactura, Agro-silvicultura y pesca, y Construcción.

Sin embargo, pese a su importancia y cantidad, para lograr consolidarse se enfrentan a una serie de desafíos a nivel general. En 2018, tuvieron que superar diversos retos que pusieron en vilo su estabilidad y existencia, como: aprender a ser resilientes, mejorar los tiempos de recaudo de facturas, acceso al financiamiento, transformación digital y productividad y competitividad.

### **2.2.3.1. Participación de las MPYMES en la economía chilena.**

Las MPYMES chilenas son uno de los actores principales de la economía nacional, representando el 98% de las unidades productivas y el 65% del empleo. La contribución de las MPYMES al empleo se ha reducido en el último quinquenio, pero sigue siendo importante. Sin embargo, a nivel agregado, la participación de este segmento de empresas en las ventas totales alcanza solamente el 15%. Más crítica es su participación en las exportaciones, ya que esta representa cerca del 2% del monto total FOB exportado, pese a que un poco más del 60% del total de empresas que exportan son MPYMES. Por otro lado, en términos de la entrada y salida de empresas en la economía, las MPYMES demuestran ser las empresas más dinámicas. Además, pese a las significativas brechas de productividad laboral entre las MPYMES y las grandes empresas, estas empresas son las que más han aumentado su productividad laboral en los últimos diez años. En esta sección se detallan estos y otros indicadores claves de las MPYMES en Chile.

### **2.2.3.2. Importancia de las MPYMES en el mercado de trabajo.**

Según un informe realizado por la Organización Internacional del Trabajo, en Latinoamérica existen cerca de 10 millones de micro y pequeñas empresas, generando el 47% de los empleos que hoy en día existen en la región, lo que es sin duda un número importante para la economía de un país, no solo por dotar de fuentes de trabajo, sino que también permitir aumentar la productividad, sobre todo, en épocas de recesión o desaceleración.

En Chile, particularmente, la situación no es distinta en lo absoluto. Según la Tercera Encuesta Longitudinal de Empresas realizada por el Ministerio de Economía en conjunto con el INE, el 52,1% de las empresas inscritas en el Servicio de Impuestos Internos hasta el año 2018 pertenece a la categoría MIPYME, siendo los sectores Comercio, con 32.76%, y actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler, con 14.4%, los que más concentran este tipo de compañías.

Este tipo de empresas genera un 65% de los trabajos en Chile, de acuerdo a la última medición de empleo del Instituto Nacional de Estadísticas, lo que implica que más de cinco millones de personas en Chile trabajan en compañías micro, pequeñas y medianas.

Sin embargo, la importancia de las MPYMES nacional no radica exclusivamente en la generación de esta enorme cantidad trabajos, como un número ciego, mucho más trascendental que sólo generar empleo es que lo diversifica y lo descentraliza. Según el mismo indicador del INE, un 61% de estos empleos se genera en las regiones chilenas, posibilitando un desarrollo más equilibrado del país, mejorando la calidad de vida en las provincias y permitiendo una mejor distribución demográfica.

Micros, pequeñas y medianas empresas dedicadas al turismo, la pesca, actividades agroindustriales o de servicios profesionales, por mencionar algunos ejemplos, están posibilitando una migración laboral hacia las regiones, movimiento contrario a lo observado en todas las grandes ciudades del mundo desde la Revolución Industrial.<sup>33</sup>

### **2.2.3.3. Distribución de las empresas en Chile.**

De acuerdo con las definiciones de demografía de empresas, se exponen a continuación los principales resultados caracterizando a las empresas de acuerdo a su tamaño y actividad económica.

El 34,4% de las empresas se concentran en el sector en comercio, las que en conjunto con los sectores transporte y almacenamiento; industrias manufactureras; agro-silvicultura y pesca; y construcción agrupan más del 75% de las empresas.

El 97,7% de las empresas son sólo de propiedad nacional. En contraste, sólo el 1,4% de las empresas son de exclusiva propiedad extranjera. No obstante, este porcentaje aumenta al 75% en las empresas grandes.

La mayoría de las empresas se constituye como personas naturales (49,1%), seguido por sociedades de responsabilidad limitada (33,4%). Las sociedades anónimas cerradas sólo tienen importancia en las grandes empresas.

La participación de las mujeres en empresas constituidas como personas naturales y EIRL alcanzó un (39,2%) y (22,9%), respectivamente, siendo inferior a la de los hombres (60,7% y 77,1%,

---

<sup>33</sup> APEC (2019). Recuperado de <https://www.apecchile2019.cl/apec/es>

respectivamente). La participación más alta de mujeres se alcanza en las microempresas, la que disminuye a medida que las empresas se hacen más grandes.

La mitad de las empresas tiene 14 años o menos, considerando como nacimiento el inicio de actividades ante el SII. Además, un 90% de las empresas tiene 27 años o menos.

Sólo el 6,8% de las empresas chilenas pertenece a un grupo empresarial. En las microempresas en tanto el 2,8%, en las MPYMES el 8,1% y en las grandes empresas el 43,2%.

Casi la mitad de las empresas del país (48,3%) son familiares. En las microempresas y en las pymes el 48,7% y 48,6% respectivamente funciona bajo este esquema, mientras que en las grandes empresas el 39,8%.

Un 4,3% de las empresas realizó envíos al exterior. De estas, un 2,8% participa directamente de los mercados exportadores y un 1,5% realizó envíos a través de un intermediario.

Por tamaño, un 23,2% de las grandes empresas exporta directamente, contrastando con el 2,9% observado en las MPYMES.

Dos tercios de las empresas que no exportan, indican que no les interesa exportar. Se observa que, en todos los sectores económicos, más de la mitad de las empresas indica como muy importante “no le interesa exportar”, siendo mayor en los no transables.

La principal dificultad para exportar corresponde a “tipo de cambio poco favorable”, seguido por, “altas exigencias del país o zona de destino y en tercer lugar “dificultad para encontrar clientes o canales de distribución”.

El factor “más importante” que afecta el crecimiento de las empresas es la “alta competencia en el mercado”, con un 51,6% de menciones. En segundo lugar, se encuentra “demanda limitada”, con un 44%.

Un 46,4% de las empresas cuenta con un cliente comercial que concentra más del 25% de las ventas (excluyendo hogares). Los sectores donde destaca este fenómeno son agro-silvicultura y pesca, explotación de minas y transporte (89,1%; 80,4% y 68,7% respectivamente).

En el sector agro-silvicultura y pesca, un 85,2% de las empresas tienen ventas concentradas (excluyendo hogares) y uno de sus tres principales clientes comerciales no está relacionado con la empresa. En las empresas, en general, esto ocurre solamente en el 43,4%.

La principal mala práctica que sufren las empresas con ventas concentradas, de al menos uno de sus tres principales clientes, es tener “acuerdos sólo verbales” con un 23,9% de las menciones, seguida por “atraso en las fechas de pago pactadas” con un 21,3%. Por tamaño de empresa, mientras en las grandes empresas solo el 35,8% indica que sufre alguna de las malas prácticas, en las pymes y microempresas este porcentaje asciende a 49,1% y 58,1% respectivamente.<sup>34</sup>

#### **2.2.3.4. La dinámica de las empresas en Chile.**

La dinámica de empresas y el crecimiento de la productividad es un tema que ha suscitado gran interés hace ya varias décadas, tanto en países desarrollados como en vías de desarrollo. Existen diversos modelos que caracterizan los factores que hay detrás de la entrada y salida de empresas, los cuales difieren en la información con la que cuentan las empresas al momento de tomar sus decisiones, en el tratamiento de los factores productivos como el capital y el trabajo, en el enfoque estático o dinámico y en el rol de la innovación, entre otros.

En primer lugar, están los modelos de aprendizaje pasivo donde las empresas no conocen su productividad al entrar al mercado y si a lo largo del tiempo se dan cuenta que es muy baja o si los cambios en las características estructurales de la industria son adversos, éstas salen del mercado. Por otro lado, existen modelos de aprendizaje activo, donde las empresas entran al mercado e invierten de forma activa en su productividad. En este caso el resultado de tal inversión es incierta: si sale favorable la empresa aumenta su rentabilidad y si no, la empresa debe decidir si su mejor alternativa es salirse del mercado o quedarse.

Otro tipo de modelo son los de generaciones de capital o vintage capital models, donde se asume que las nuevas tecnologías son incorporadas en generaciones más recientes de capital, donde la entrada de nuevas empresas tiene un rol fundamental ya que no incurren en costos de modernizar o actualizar sus maquinarias y equipos. En versiones más actuales de estos modelos, las empresas invierten en I+D para crear nuevas variedades de productos ya existentes o de reemplazar productos existentes con otros de mejor. Por último, destacan los modelos de ciclo de vida en los cuales la creación de empresas y la innovación dependen del grado de madurez de la industria. En particular, se infiere que

---

<sup>34</sup> Informe gobierno de Chile (2018). Recuperado de <https://www.economia.gob>



en industrias nuevas existen altos niveles de creación e innovación los cuales van disminuyendo en la medida que la industria se va desarrollando y consolidando. En esta etapa, las empresas dejan de competir por nuevos productos y comienzan a competir en términos de precios y costos.

Para el caso chileno, no sólo es relevante analizar diferencias a nivel sectorial o de industria, sino que también se debe incorporar una caracterización de las diferencias regionales, debido a que cada región tiene sus propias ventajas comparativas y recursos que la hacen única, y que, de ser aprovechados de forma eficiente, pueden generar grandes diferencias relativas en términos de su productividad.

Según estudios por el Ministerio de Economía Fomento y Turismo en 2018, se muestran los siguientes resultados:

**Escala sub-óptima:** Las empresas tienden a nacer en una escala menor a la óptima;  $\frac{3}{4}$  partes de las empresas que nacen, lo hace como microempresa.

**Microempresas son las más dinámicas:** la tasa de creación de las microempresas es de 14,1% y la de destrucción es de 10,7%. A pesar de que son las que más mueren, son las que presentan una mayor tasa de creación neta.

**Años de supervivencia:** un 15,2% de las microempresas muere al primer año de vida, igual % muere al segundo año y luego al tercer año muere un 10,4%. Es decir, un 59,2% de las microempresas sobrevive al “Valle de la Muerte”. En el caso de las pequeñas es un 80,8%, en las medianas un 86,2% y en las grandes un 89,5%. Sólo un 40,0% de las microempresas vive al menos 7 años.

**Sensibilidad al ciclo:** si bien la tasa de microempresas que muere cada año es significativamente mayor que el resto, es más estable a lo largo de los años y menos sensible a variaciones del PIB que las empresas medianas y grandes.

**Escaso crecimiento:** Del total de microempresas, sólo un 5,9% pasa a la siguiente categoría de tamaño en el periodo, un 41,3% se mantiene como microempresa, un 5,7% se vuelve inactiva o sin ventas y un 47,2% muere.

**Tras sobrevivir, tasa crecimiento se duplica:** condicional a sobrevivir, un 11,1% del total de microempresas pasa a la siguiente categoría de tamaño. Es decir, una vez que las empresas

sobrepasan las principales barreras de entrada, la probabilidad de ser exitoso e ir aumentando las ventas de forma significativa es casi el doble.

**Tasas de crecimiento:** las regiones que tienen las mayores tasas de empresas que crecen de tamaño son la III región de Atacama (7,2%), la RM (7,1%) y la II región de Antofagasta (6,7%). Por su parte, los sectores con mayores tasas son Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler (15,0%), Minería y Servicios Sociales (14,2%) y de Salud (12,2%).

**Tasas de muerte:** las regiones con mayores tasas de mortalidad en 2005-2012 son Tarapacá (50,8% muere) y Atacama (48,7%). Las regiones con menores tasas de muerte de empresas son Maule (37,2%), Gral Bdo O'Higgins (38,6%) y Los Lagos (39,7%). Según el análisis sectorial, los sectores con mayores tasas de muerte de empresas son Comercio (47,9%), Hoteles y Restaurantes (46,9%) y Transporte (46,9%).

#### **2.2.3.5. Importancia de la tecnología en las MPYMES.**

Las empresas y negocios necesitan invertir en investigación y desarrollo para mejorar todo tipo de procesos que generen más valor a la organización. Las tecnologías de información (TI) son todas estas herramientas y aplicaciones útiles que favorecen tanto la operación como la administración de las empresas.

Con la dinámica del mercado, las compañías deben implementar cambios rápidamente. La tecnología es un medio para lograr este objetivo. Las empresas deben llevar nuevos productos al mercado con rapidez, mientras que cumplen con las exigencias de calidad del cliente. Para tener éxito también deben eliminar productos innecesarios y tomar medidas administrativas para reducir los costos y tiempos de producción. El crecimiento de los estándares mundiales de calidad y los procesos en los negocios también ha aumentado la necesidad de las empresas de utilizar la tecnología para implementar los cambios necesarios y así cumplir con los nuevos requisitos.

Las principales tecnologías implementadas en Chile son:

- **Chatbots:** gracias a estos robots, que guían a los clientes y resuelven sus dudas basados en la inteligencia artificial, se mejora la atención y se optimizan los tiempos y recursos.
- **Inteligencia Artificial:** una combinación de algoritmos que tienen como objetivo aportar en el desarrollo y prueba de productos y servicios. A pesar que es un sistema más complejo, podría ser hasta más barato en el corto plazo.

- **Blockchain:** base de datos segura -ya que permite la encriptación- y que se puede distribuir entre diferentes usuarios con la cual se coordina información de millones y millones de dispositivos. Es aplicable a todo tipo de transacciones, no solo económicas.

#### **2.2.3.6. Medios de organizaciones para la MIPYME.**

Existen diversos programas y ayudas para emprendedores en Chile, con el objetivo de ayudar al financiamiento de los proyectos de los emprendedores. Actualmente existen en Chile varios programas o fondos para emprendedores a los que puedes postular, si requieres ayuda para emprender un negocio.

**Capital Semilla:** es una ayuda para emprendedores otorgado por Sercotec desde el año 2005. Consiste en un financiamiento inicial para la creación de una microempresa. También sirve para permitir el despegue o consolidación de una actividad empresarial.

El programa otorga un subsidio que cubre las áreas de asistencia técnica, capacitación, marketing, acompañamiento e inversiones necesarias para concretar el proyecto.

Pueden acceder personas naturales, mayores de 18 años, sin inicio de actividades en primera categoría ante el SII, que presenten un programa de negocio que cumplan con el foco definido por la convocatoria de Sercotec en su región.

El financiamiento máximo a solicitar es de 3 millones 500 mil pesos, no reembolsables. Como máximo, el financiamiento aporta el 75% del monto requerido para la ejecución del proyecto. De estos, \$1,5 millones pueden destinarse a acciones de gestión empresarial y \$2 millones, a inversiones. Las personas que resultan seleccionadas deben aportar 20% del cofinanciamiento Sercotec.

**Brain Chile:** otorgado por U. Católica y Banco Santander. Su objetivo es impulsar proyectos de base científico-tecnológica provenientes de instituciones de educación superior chilenas. Brain Chile trabaja en proyectos que se encuentran en la fase de perfeccionamiento de prototipos y desarrollo de modelo de negocio.

Las diferentes etapas que deben seguir los emprendedores en Brain Chile son:

- Postulación
- Etapa Online

- Braincamp
- Aceleración
- Final

El período de postulación se extiende entre el 14 de enero y el 15 de abril de 2019. La resolución final del proceso tendrá lugar el 3 de octubre de 2019, tras el paso por diferentes etapas.

El premio es de \$70.000.000 en capital a repartir. Además, proporcionan espacios de trabajo, laboratorios y fablabs, mentores especializados y entrenamiento en emprendimiento.

**Programa Yo Emprendo:** es otorgado por Fosis. Este programa es para los que ya tienen un emprendimiento, pero quieren hacerlo crecer y así pueden aumentar sus ingresos. El programa Yo Emprendo ofrece:

- Talleres de formación para mejorar un negocio
- Apoyo en la elaboración de un plan de financiamiento para un negocio
- Visitas de asesoría
- Financiamiento para un negocio
- Los requisitos para acceder al financiamiento del Programa Yo Emprendo son los siguientes:
- Tener un negocio ya funcionando
- Encontrarse en los tramos de menores ingresos o mayor vulnerabilidad del Registro Social de Hogares
- Tener disponibilidad para aportar recursos para el desarrollo del negocio
- Residir en el territorio o comuna donde se desarrolle el programa

**Capital Abeja:** es otorgado por Sercotec desde 2012. Capital Abeja es un financiamiento que apoya la puesta en marcha de nuevos negocios, liderados por mujeres y con oportunidad de participar en el mercado.

A través de un mecanismo concursable, al igual que el Capital Semilla, Capital Abeja otorga un subsidio que cubre las áreas de asistencia técnica, capacitación, marketing, acompañamiento e inversiones necesarias para concretar el proyecto.

Los requisitos para acceder al Capital Abeja son:

- Ser mujer
- Mayor de 18 años

- Sin inicio de actividades en primera categoría ante el SII
- Presentar un proyecto de negocios que cumpla con el foco definido por la convocatoria en la región.

El apoyo que entrega Capital Abeja es el siguiente:

- Hasta \$3.500.000 para concretar actividades del proyecto de negocio. De estos:
- Hasta \$1.500.000 pueden destinarse a acciones de gestión empresarial
- Hasta \$2.000.000 pueden destinarse a inversiones
- Las personas que resultan seleccionadas deben aportar un 20% del cofinanciamiento Sercotec.

**The S Factory:** otorgado por Corfo, es un programa que se encarga de buscar mujeres líderes que conviertan ideas innovadoras en prototipos funcionales. Para ayudar a emprender ofrecen:

Entrenamiento de startup: workshops y entrenamiento por parte de emprendedores y mentores experimentados.

- \$10.000.000 de subsidio sin comisión
- 4 meses de experiencia

**Semilla Corfo:** Este financiamiento es otorgado por Corfo. Se encargan de apoyar emprendimientos dinámicos, es decir, que en 3 años puedan alcanzar ventas por un monto de \$1.000.000 de dólares y que sean capaces de crecer y aumentar sus ingresos al doble cada 3 o 4 años.

Los requisitos para acceder a las personas naturales son los siguientes:

- Tener más de 18 años
- Cuenta con residencia en Chile
- No haya iniciado actividades en SII o que tribute en segunda categoría sin importar la fecha de iniciación de actividades. Si tributa en primera categoría debe haber iniciado actividades en los giros de primera categoría en los últimos 24 meses.
- Tener ventas que no excedan los \$100 millones en los últimos 6 meses
- Se encargan de financiar hasta 25 millones de pesos y este financiamiento cubre hasta el 75% del costo del proyecto. Y deben tener en cuenta que se deben destinar \$500.000 del cofinanciamiento para pagar un servicio de mentoría de su red.
- El proyecto debe durar 12 meses pudiendo prorrogarse en casos justificados hasta completar un total de 14 meses.

**Youth Action Net:** es un programa desarrollado por la Universidad Andrés Bello, el Instituto Profesional AIEP, Laureate International Universities y la International Youth Foundation.

Este programa, desde el año 2010, reconoce el trabajo de 10 emprendedores sociales que tengan entre 18 y 29 años y estén generando un impacto positivo en la comunidad, creando un espacio de crecimiento para organizaciones, iniciativas y proyectos.

Cada año, el programa Youth Action Net, mediante una ardua selección, reconoce el trabajo de diez jóvenes emprendedores e innovadores sociales.<sup>35</sup>

#### **2.2.4. Caso España.**

España, situada en el sur de Europa, tiene una superficie de 505.935 Km<sup>2</sup>, cuenta con una población de 46.934.632 personas, se encuentra en la posición 30 de la tabla de población, compuesta por 196 países y presenta una moderada densidad de población, 93 habitantes por Km<sup>2</sup>. Su capital es Madrid y su moneda Euros.

España es la economía número 14 por volumen de PIB. Su deuda pública en 2018 fue de 1.173.303 millones de euros, con una deuda del 97,6% del PIB. Su deuda per cápita es de 24.999€ euros por habitante. La última tasa de variación anual del IPC publicada en España es de octubre de 2019 y fue del 0,1%

Según el Consejo Internacional de la Pequeña Empresa (ICSB) las pymes representan el 90% del sector empresarial de todo el mundo, generan entre 60 y el 70% del empleo y son claves en la consecución de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS).

En España, las MPYMES son el motor de la economía española: según los últimos datos de Cifras Pyme, representan el 99,8% del tejido empresarial español y generan el 66,4% del empleo. Además, con la pasada crisis económica iniciaron un proceso de apertura al exterior buscando nuevos mercados por la debilidad de la demanda interna lo que ha provocado que, actualmente, según datos de Eurostat, sean las responsables del 53,3% de las importaciones y del 51,1% de las exportaciones que se realizan en nuestro país.

##### **2.2.4.1. Los problemas que enfrentan las MPYMES.**

Los principales problemas de la MPYMES en España son: la burocracia, morosidad, financiación y digitalización.

---

<sup>35</sup> Ministerio de Economía Fomento y Turismo (2019). Recuperado de <https://www.economia.gob.cl/wp-content/uploads/2017/03/Bolet%C3%ADn-empresas-en-Chile-ELE4.pdf>

Seis de cada diez empresas cierran antes de los cinco años. Así lo demuestran los últimos datos del Instituto Nacional de Estadística (INE) y ha publicado en un estudio SefiBank. Estos datos ponen de manifiesto que España es uno de los países con menor tasa de supervivencia en Europa.

Además, el 94% de las empresas españolas son microempresas, es decir, que cuentan con menos de nueve empleados en plantilla. Por tanto, el tamaño puede ser uno de los factores determinantes en la duración de una empresa. Pero no es el único. La escasa supervivencia de las empresas puede estar provocada por los diferentes problemas a los que se enfrentan las pequeñas y medianas empresas de nuestro país.

La morosidad es otro aspecto fundamental por el que muchas MPYMES se ven obligadas a cerrar. El periodo legal máximo de pago está estipulado en 60 días. Sin embargo, la media en 2017 se situaba en 77 días. Incluso, siguen dándose muchos casos de impagos que complican el funcionamiento de las empresas, ante la imposibilidad de hacer frente a sus pagos de nóminas, proveedores, etc. lo que obliga a su cierre.

Por tanto, el acceso a la financiación es también un problema. Si una pequeña o mediana empresa solicita financiación para realizar inversiones o abrirse a otros mercados, tendrá serias dificultades si tiene morosidad. El 56% de las pymes que necesitan financiación externa tiene dificultades para obtenerla, según demuestra el IV Informe de Financiación de la pyme en España. La razón principal para ello es la imposibilidad de presentar garantías que demuestren que pueden hacer frente a las cuotas del crédito. Con imagos y retrasos esto se complica.<sup>36</sup>

La transformación digital es una de las barreras más relevantes que las pymes deben superar. De hecho, desde la patronal europea se solicita apoyo a los poderes públicos para que este tipo de empresas tengan más y mejor acceso a este proceso que deben llevar a cabo.

Ulrike Rabmer-Koller denuncia además que estas compañías también deben enfrentar un nuevo mercado laboral, en donde se detecta la falta de trabajadores cualificados, como consecuencia de una formación que no está adaptada a las necesidades de las empresas.

#### **2.2.4.2. La situación de las exportaciones.**

El nivel de las exportaciones es uno de los indicadores clave para muchas pequeñas y medianas empresas españolas, que cuentan con un importante volumen de ventas en el exterior.

---

<sup>36</sup> CEPYME (2019) Recuperado de <https://www.cepyme.es/>

Los datos de exportación en pymes varían considerablemente de unas Comunidades a otras. Un estudio del Observatorio MESIAS de MPYMES Exportadoras revela que en las Comunidades Autónomas de Aragón y La Rioja, más del 40% de las pymes presentan actividad exportadora. Asturias y Cantabria presentan también elevados ratios, por encima del 30%.

No obstante, en Castilla - La Mancha, menos del 5% de las pymes de la región han optado por la internacionalización.

Los datos de este ranking revelan que una de cada cinco pymes españolas mantiene actividad exportadora. Sin embargo, "la propensión a exportar por parte de las pymes es irregular a lo largo del territorio".<sup>37</sup>

#### **2.2.4.3. Apoyo para las MPYMES.**

Las MPYMES, los empresarios individuales y los emprendedores suelen tener problemas para acceder a la financiación. Muchos de los problemas son debidos a que la información de las ayudas públicas está muy dispersa y es difícil de localizar. En esta sección ofrecemos un punto único de información de las ayudas e incentivos públicos a través de los siguientes apartados:

- Buscador de ayudas y subvenciones: de forma rápida y sencilla se puede acceder a la información de todas las ayudas e incentivos convocados por las administraciones públicas y organismos relacionados.
- Programas europeos dirigidos a empresas.
- Guías dinámicas de ayudas e incentivos: en formato pdf navegable, el usuario puede descargarse las ayudas e incentivos. Las guías se actualizan diariamente y se ofrecen en los siguientes formatos: Guía completa con todas las ayudas, guías por sectores y por CCAA.
- Programas específicos convocados por la DGIPYME y por los organismos que dependen de la misma.
- Información de los instrumentos financieros: pretende una primera aproximación a los distintos instrumentos financieros existentes en el mercado español.

---

<sup>37</sup> Ministerio de Industria, Comercio y Turismo (2019). Recuperado de <http://www.ipyme.org/es-ES/ApWeb/EstadisticasPYME/Documents/CifrasPYME-enero2019.pdf>



Los programas de apoyo que ofrece la DGIPYME son:

**Programa de Apoyo a las Agrupaciones Empresariales Innovadoras:** El apoyo a la creación y fortalecimiento de «clusters», o agrupaciones empresariales, forma parte de la estrategia europea de promoción de la competitividad de las pequeñas y medianas empresas y de la innovación. Según dicha estrategia, el apoyo a la creación y fortalecimiento de los «cluster» constituye un medio para paliar las consecuencias que ciertas deficiencias de mercado, relacionadas con problemas de tamaño y coordinación, tienen sobre las posibilidades de las empresas de relacionarse entre sí, establecer flujos de conocimiento y alcanzar la masa crítica suficiente para desarrollar proyectos de innovación que mejoren su competitividad.

**Clusters:** se define como una concentración de empresas e instituciones interconectadas en la actividad económica que desarrollan, cerca geográficamente unas de otras.

**Financia\_Industria:** La Secretaría General de Industria y de la PYME (SGIPYME) pone a su disposición un servicio de asesoramiento personalizado sobre financiación pública para aquellas empresas que deseen llevar a cabo un proyecto industrial en su organización.

Los técnicos del ministerio estudiarán su proyecto a través de un breve cuestionario y le orientarán sobre los programas de financiación del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo que mejor encajan según las características de las inversiones.

**Ayudas a la iniciativa Industria Conectada 4.0:** Esta actuación persigue el apoyo a proyectos que promuevan la transformación digital de las empresas industriales, complementando de esta forma los esfuerzos empresariales destinados a conseguir su evolución a la economía digital. En particular, esta actuación tiene como objetivo apoyar la incorporación de conocimientos, tecnologías e innovaciones destinadas a la digitalización de los procesos y a la creación de productos y servicios tecnológicamente avanzados y de mayor valor añadido en las empresas industriales.

**Reindustrialización y Fortalecimiento de la Competitividad Industrial:** La Secretaría General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa ha establecido como objetivo fundamental de la política industrial, que la industria siga contribuyendo de manera significativa a la generación del producto interior bruto (PIB). Para estimular el desarrollo industrial se ha aprobado un marco normativo para la financiación de proyectos de inversión para la mejora de la competitividad industrial o que contribuyan a la reindustrialización.

**Impulso a las Redes de Business Angels:** Desde el año 2010, el Ministerio de Industria, Energía y Turismo a través del programa de Impulso a Redes de Business Angels ha fomentado el fortalecimiento y profesionalización de las organizaciones, conocidas como redes de Business Angels.

Las redes de Business Angels desarrollan servicios de intermediación entre empresas emprendedoras y potenciales inversores privados (Business Angels).

El Programa de Impulso a Redes de Business Angels también ha favorecido el establecimiento de nuevas redes en aquellas regiones en las que no existían, con la finalidad de promover y facilitar la financiación de nuevos proyectos empresariales.<sup>38</sup>

### **2.2.5. Caso China.**

China, situada en el este de Asia, tiene una superficie de 9.562.910 Km<sup>2</sup>, así pues, es uno de los países más grandes del mundo cuenta con una población de 1.395.380.000 personas, y un porcentaje bajísimo de inmigración, es el país más poblado del mundo 146 habitantes por Km<sup>2</sup>. Su capital es Pekín y su moneda Yuanes chinos.

China es la segunda economía del mundo por volumen de PIB. Su deuda pública en 2018 fue de 5.729.759 millones de euros, con una deuda del 50,64% del PIB. Su deuda per cápita es de 4.106€ euros por habitante. La última tasa de variación anual del IPC publicada en China es de septiembre de 2019 y fue del 3%.

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

De acuerdo con los últimos datos de la Comisión Estatal de Economía y Comercio, en la actualidad, las MPYMES chinas superan ocho millones y ocupan el 99 por ciento de todas las empresas del país. Las MPYMES se han convertido en un nuevo motor del desarrollo de la economía china.

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

---

<sup>38</sup> Ministerio de Industria, Comercio y Turismo (2019). Recuperado de <http://www.ipyme.org/es-ES/ApWeb/EstadisticasPYME/Documents/CifrasPYME-enero2019.pdf>

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

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

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

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

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

#### **2.2.5.1. Desarrollo de las MPYMES en China.**

Como importante ímpetu para el desarrollo económico y social, las MPYMES hacen grandes aportaciones para incrementar el empleo, mejorar la calidad de vida de las personas y promover la iniciativa emprendedora y la innovación, se indicó en la directriz publicada por la Oficina General del Comité Central del Partido Comunista de China y la Oficina General del Consejo de Estado.

Las pymes representan una respuesta a dos requisitos inherentes del desarrollo: la dispersión y la diversificación de las actividades económicas. Gracias a su flexibilidad y especialización, su colaboración con las empresas grandes puede reducir los costos y el riesgo y aumentar las ganancias. Por ende, la directriz pide prestar más atención a los problemas que impiden un mayor crecimiento de las MPYMES, como los crecientes costos, las dificultades financieras y la inadecuada capacidad de innovación.

Para resolver tales problemas, el país mejorará el entorno de negocios para las pymes ampliando el acceso al mercado, simplificando los procedimientos administrativos y reforzando la supervisión y regulación del mercado

Por otra parte, se tomarán más medidas para aliviar las dificultades financieras de las pymes, incluyendo recortar el coeficiente de reservas obligatorias para el financiamiento inclusivo, crear más canales de financiamiento y alentar a las MPYMES a recibir financiamiento.

Además de reajustar las políticas fiscales para apoyar el financiamiento de las pymes y reducir sus cargas fiscales, el país incrementará el apoyo financiero para la innovación y la iniciativa empresarial y consolidará la protección de la propiedad intelectual.

Entre las principales estrategias que utilizan las MPYMES en China para poder continuar con su crecimiento y contribución a la economía, están:

- Participar en las cadenas de producción como proveedores de las grandes empresas, esto ayuda a que se mantenga una estabilidad social mediante la creación de oportunidades de empleo.
- Contribuir al equilibrio territorial en China. Las MPYMES, están presentes en todas las áreas incluidas las zonas rurales; contrarias a las grandes empresas las cuales se concentran en las áreas urbanas.
- Manejar sistemas de empleo flexibles. El control administrativo de las MPYMES no es tan intenso, lo que permite que el cumplimiento de las regulaciones sea menos rígido.
- Desarrollar actividades terciarias. Las MPYMES ayudan al desarrollo económico mediante la facilidad del desarrollo de las actividades terciarias, como la distribución de los bienes generados por las actividades primarias y secundarias.

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

Las dos superpotencias emergentes están inmersas en una batalla geopolítica e ideológica.

En la última década, China ha batido diversos récords: mayor fabricante del mundo, mayor exportador del mundo, la mayor reserva de divisas del mundo, el mayor mercado mundial de vehículos. En 2014, el FMI incluso informó de que China se había convertido en la mayor economía del mundo.

Sin embargo, hay un récord para el "más grande del mundo" India superará a China como el país más poblado del mundo en menos de una década, según un nuevo informe de las Naciones Unidas.

China e India actualmente representan alrededor del 37% de la población global total de aproximadamente 7.700 millones; mientras que China alberga a alrededor de 1.400 millones de personas, India tiene 1.300 millones de habitantes.

Sin duda, la tendencia en la población de India parece más favorable para el crecimiento económico a largo plazo que la de China. Por un lado, es probable que la población de India crecerá a un mayor ritmo en el futuro; más importante aún, la población de India es significativamente más joven que la de China. Esto significa que tendrá una mayor población en edad de trabajar que China, y menos personas jubiladas que mantener. La historia reciente de Japón demuestra que el envejecimiento y la disminución de la población en edad de trabajar tienen un poderoso efecto negativo sobre el crecimiento económico. Pero también hay algunas poderosas consideraciones que deberían tenerse en cuenta con respecto a la suposición de que India está a punto de alcanzar y luego superar a China. En primer lugar, la economía china ya es cinco veces más grande, en términos reales, que la de India. Eso significa que, aunque actualmente India está creciendo algo más rápido que China en términos porcentuales, la brecha en el tamaño de las dos economías está creciendo, no disminuyendo.

En segundo lugar, mientras que la demografía favorece a India, en otros aspectos importantes, China está mejor situada. El 30% de la población de India es analfabeta, dato que contrasta con el de China, que no llega al 5%. Las infraestructuras en China son también muy superiores a las de India, algo que se hace evidente en las carreteras, los ferrocarriles y en las condiciones sanitarias básicas. La mitad de la población india todavía no tiene acceso a servicios básicos de aseo.

Este tipo de comparaciones son más que un mero juego de mesa. Importan porque China e India son las dos superpotencias emergentes del siglo XXI. Las naciones ya están comprometidas en una discreta lucha geopolítica e ideológica.

India ha reaccionado con preocupación a los ambiciosos planes de China para construir conexiones de infraestructuras a través de Asia, temiendo que crearán una esfera de influencia china que cercará a India.

Pero, en última instancia, ambos países comparten, como indicamos al principio, un objetivo básico común: favorecer el crecimiento económico, aumentar el nivel de vida de su población, erradicar de forma definitiva la pobreza. Este es el gran factor de convergencia entre India y China, y debería servir para que en sus relaciones la colaboración se impusiera sobre la rivalidad.

### **2.2.5.3. Financiamiento de las MPYMES.**

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

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

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

Sin embargo, una fracción importante de las MPYMES en caso de necesitar fondos económicos, prefiere recurrir al autofinanciamiento, ya que el tipo de préstamos y tasas de interés que cobran las instituciones bancarias son altísimas.

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

### **2.2.6. Caso Corea.**

Corea del Sur, situada en el este de Asia, tiene una superficie de 100.339 Km<sup>2</sup>, cuenta con una población de 51.635.000 personas, se encuentra en la posición 27 de la tabla de población, compuesta por 196 países y tiene una alta densidad de población, con 515 habitantes por Km<sup>2</sup>. Su capital es Seúl y su moneda Won surcoreanos.

Corea del Sur es la economía número 12 por volumen de PIB. Su deuda pública en 2018 fue de 541.803 millones de euros, con una deuda del 37,68% del PIB. Su deuda per cápita es de 10.536€ euros por habitante. La última tasa de variación anual del IPC publicada en Corea del Sur es de diciembre de 2018 y fue del 1,3%.

Las MPYMES son la columna vertebral de la economía coreana, constituyen el 96% del número total de empresas, el 46,3% de la producción manufacturera y el 32,4% de las exportaciones totales del

país. Es por ello que el gobierno coreano, buscando de paso blindarlas ante escenarios financieros de incertidumbre, ha instaurado diversas políticas de apoyo a su creación y financiamiento, que pasaremos a revisar a continuación.

Un mercado más justo. En primer lugar, Corea se puso como meta lograr un desarrollo equilibrado entre las MIPYME y las grandes empresas, buscando reducir las prácticas desleales de las grandes compañías.

Por otra parte, se reservaron diversas áreas de negocio para las MIPYME prohibiendo que las grandes empresas participen en ellas, propiciando asociaciones y vínculos mutuamente beneficiosos entre las MPYMES y las grandes empresas. En general, se busca encaminar a las MPYMES a la eficiencia productiva y a ser proveedoras de los grandes clusters que sustentan el poderío económico coreano, transformando a las grandes empresas en dependientes de las pequeñas.

#### **2.2.6.1. Desarrollo de las MPYMES coreanas.**

Corea anima a sus MPYMES a “globalizarse”, teniendo en cuenta que las economías están experimentando cambios estructurales y que las pequeñas y medianas empresas tienen más dificultades de adaptación, ya que normalmente operan a pequeña escala y se concentran generalmente en los mercados nacionales. Es así como los requisitos exportación e importar se han relajado y reducido.

Corea entendió que la innovación es clave para el desarrollo económico para los países desarrollados. Es por ello que ha implementado cambios en la política de apoyo a la I + D y a la innovación. El financiamiento a las MIPYME es actualmente una política sólida en Corea, siendo jugadores claves en el sistema la Small & Medium Business Corporation (SBC), que facilita la inversión y la puesta en marcha de préstamos, el Korea Bank y la Korea Banking Corporation, que supervisa el programa de financiamiento.

El apoyo de fondos de préstamo para políticas de SBC consiste en el suministro de fondos a largo plazo y bajo interés para las MIPYME, que son evitados por los bancos privados debido a la baja garantía de pago de los créditos, aun cuando la empresa en cuestión tenga un futuro prometedor. De hecho, la SBC ha renovado su sistema de evaluación de empresas, para centrarse en la viabilidad tecnológica y empresarial de las MIPYME, incluyendo factores de comercialización y de futuro potencial de crecimiento, en lugar de la situación financiera.

El papel de la SBC es contribuir a la gestión del capital estable de las MIPYME, con una oferta de financiamiento oportuna, tendiente a minimizar el daño a estas empresas en caso de problemas financieros o debido a factores no económicos, tales como desastres naturales o imponderables internacionales que signifiquen, por ejemplo, un aumento de precios en materias primas. Este verdadero colchón para las MIPYME ha tenido también efectos positivos en el empleo. Gracias al programa de préstamos de SBC, en 2010 se crearon más de 39.000 nuevos empleos y el objetivo para 2011 es generar sobre 44.500 nuevos puestos de trabajo y la ejecución del programa de financiamiento está dividido en organismos específicos que apoyan a los distintos tipos de MIPYME.

Así, la Korea Credit Guarantee Fund (KODIT) apoya a las PYME no orientadas a la tecnología y la creación de nuevas empresas, la Korea Technology Finance Corporation (KOTEC) sirve a las PYME orientadas a la tecnología y la Korea Federation of Regional Credit Guarantee Funds (KFRCGF) apoya a pequeñas empresas regionales.

El procedimiento es el siguiente: para la obtención de crédito la empresa que requiere de fondos presenta la solicitud a una de las agencias, la que se pondrá en contacto y recopilará datos de las MIPYME solicitante para luego examinar la solicitud. Una vez cumplidos los requisitos de la agencia, el organismo emitirá un certificado de garantía bancaria a una institución financiera de apoyo, que a su vez proporcionan el préstamo a la empresa en cuestión.

Gracias a esta política de financiamiento a través del programa de garantía crediticia, las MPYMES coreanas fueron capaces de superar la reciente crisis financiera con relativa comodidad, lo que a su vez contribuyó a que la cesantía no golpeará a las familias coreanas y que la economía nacional no enfrentara un escenario extremadamente complejo.

Por último, el gobierno coreano anunció recientemente que seguirá desarrollando programas de apoyo a las MIPYME, y que se trabajará en mantener un nivel óptimo de oferta de crédito y fortalecer el sistema de evaluación para facilitar el acceso financiamiento a empresas que tengan un potencial de éxito, pero que carezcan de recursos suficientes y garantías financieras.

#### **2.2.6.2. Tratados de Libre Comercio en apoyo a las MPYMES.**

Uno de los grandes desafíos de la internacionalización de las micro, pequeñas y medianas empresas (MPYMES) es el de elegir el mercado al cual orientar la exportación. Para tomar esa decisión, los empresarios deben tener en cuenta varios factores, entre los que se encuentran las características del mercado y las ventajas comparativas con las que podría contar allí frente a su competencia.



Teniendo en cuenta precisamente esos dos factores, los empresarios de Chile, Perú y Colombia deberían considerar a Corea del Sur como un mercado potencial de exportación.

Primero, el mercado coreano es uno de los más importantes del mundo, debido a sus 50 millones de habitantes, su elevado nivel de vida y su PBI de casi 1.000 millones de dólares anuales. Corea tiene además una moneda fuerte, seguridad jurídica y condiciones macroeconómicas estables, que permiten la planificación empresarial a largo plazo.

El primer país latinoamericano en firmar un TLC con Corea fue Chile, que rubricó el texto final en febrero de 2003. El tratado entró en vigor en 2004, y en los años subsiguientes el comercio bilateral entre ambos estados creció notablemente.

Según un informe conjunto del gobierno coreano y del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), el comercio bilateral entre Corea y Chile creció de 1.575 millones de dólares anuales en 2003, a 7.116 millones de dólares anuales en 2013, multiplicándose 4,4 veces. Además, las exportaciones chilenas a Corea pasaron de 1.100 millones de dólares a 4.700 millones de dólares en el mismo período, un aumento de más del 400%.

Luego del éxito chileno, Corea firmó su TLC con Perú en 2010. Nuevamente, la experiencia fue exitosa. Las exportaciones peruanas a Corea, que rondaban los 900 millones de dólares en 2009 crecieron, en tan solo 4 años, a 1.983 millones de dólares: un aumento de más del 100%.

Finalmente, en febrero de 2013, luego de cinco años de negociaciones, Corea firmó su TLC con Colombia. En la actualidad, el gobierno coreano se encuentra en negociaciones con México, el MERCOSUR y una serie de gobiernos de Centroamérica para extender su espectro de acuerdos comerciales

### **2.2.6.3. Logros por el Tratado de Libre Comercio.**

El primer país latinoamericano en firmar un TLC con Corea fue Chile, que rubricó el texto final en febrero de 2003. El tratado entró en vigor en 2004, y en los años subsiguientes el comercio bilateral entre ambos estados creció notablemente.

Según un informe conjunto del gobierno coreano y del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), el comercio bilateral entre Corea y Chile creció de 1.575 millones de dólares anuales en 2003, a 7.116 millones de dólares anuales en 2013, multiplicándose 4,4 veces. Además, las exportaciones chilenas

a Corea pasaron de 1.100 millones de dólares a 4.700 millones de dólares en el mismo período, un aumento de más del 400%.

Luego del éxito chileno, Corea firmó su TLC con Perú en 2010. Nuevamente, la experiencia fue exitosa. Las exportaciones peruanas a Corea, que rondaban los 900 millones de dólares en 2009 crecieron, en tan solo 4 años, a 1.983 millones de dólares: un aumento de más del 100%.

Finalmente, en febrero de 2013, luego de cinco años de negociaciones, Corea firmó su TLC con Colombia. En la actualidad, el gobierno coreano se encuentra en negociaciones con México, el MERCOSUR y una serie de gobiernos de Centroamérica para extender su espectro de acuerdos comerciales.

### **2.2.7. Caso Japón.**

Japón, situada en el este de Asia, tiene una superficie de 377.970 Km<sup>2</sup>, cuenta con una población de 126.529.100 personas, es un país muy poblado y tiene una alta densidad de población, con 335 habitantes por Km<sup>2</sup>. Su capital es Tokio y su moneda Yenes japoneses.

Japón es la tercera economía del mundo por volumen de PIB. Su deuda pública en 2018 fue de 10.112.535 millones de euros, es el segundo país por volumen de deuda, con una deuda del 234,99% del PIB y según este parámetro es el país más endeudado del mundo. Su deuda per cápita es de 79.786€ euros por habitante, sus habitantes son los más endeudados del mundo. La última tasa de variación anual del IPC publicada en Japón es de septiembre de 2019 y fue del 0,2%.

Japón, la tercera economía más grande del mundo, está altamente expuesta a los impactos externos debido a su fuerte dependencia de las exportaciones. Esta vulnerabilidad se ha mostrado en los últimos años, ya que su economía experimentó períodos de recesión junto con la desaceleración de la economía mundial. Los desastres naturales han impulsado esta tendencia recesiva. La economía creció 1,1% en 2018, una ligera disminución respecto al 1,7% del año anterior. El crecimiento fue impulsado principalmente por el comercio exterior y el consumo interno. Se espera que siga la misma tendencia en 2019 (0,9%), liderada por las fuertes exportaciones y el consumo de los hogares.

La cooperación entre el gobierno y las industrias, la costumbre japonesa del trabajo duro y el dominio de la tecnología han llevado a Japón al éxito económico del que disfruta hoy en menos de medio siglo.

Los sectores estratégicos de la economía japonesa, como es ampliamente conocido, son los productos manufacturados y tecnología, sobre todo los vehículos, artículos electrónicos e industria del acero. Sin embargo, la agricultura en Japón es bastante ineficiente, según los estándares actuales, y recibe muchos subsidios del estado. El sector de las finanzas está desarrollándose mucho en la actualidad debido en gran parte a su moneda, el yen que es la tercera más transada tras el dólar estadounidense y el euro.

Para que un país prospere, desde el punto de vista económico, debe ser capaz de producir riquezas. Las empresas, independientemente del sistema económico imperante, son los entes responsables de que esto ocurra. Para cumplir su función productiva, la empresa debe utilizar los denominados factores productivos que esencialmente son: el trabajo (los recursos humanos utilizados para producir bienes y servicios) y el capital (el dinero y todo lo que se adquiere mediante este: máquinas, equipos, herramientas, edificios, etc.). Otro factor, no menos importante, lo constituye la organización (la administración o dirección de la empresa). De hecho, es a través de esta última que los factores anteriores son coordinados para alcanzar determinados objetivos o fines, que constituyen la propia razón de ser de la empresa.

#### **2.2.7.1. Desarrollo de las MPYMES japonesas.**

Japón clasifica las MPYMES por ventas y capital reportado. Dicha clasificación está regulada por la Ley Básica de Micros, Pequeñas y Medianas Empresas (1999). En el artículo 2 afirma que las MPYMES se deben clasificar por capital y ventas, separando las ventas mayoristas de las minoristas, de acuerdo con el sector económico. El artículo 5 de la Ley Básica se refiere al término micro empresas como aquellas que máximo cuentan con 10 empleados, las pequeñas empresas para denotar aquellas cuyos empleados no superan las 20 personas. Respecto a la mediana empresa señala que tiene hasta 300 empleados. La pequeña empresa se conforma principalmente para complementar la mediana y gran industria, no para competir con ella.

Después de la Segunda Guerra Mundial, una de las políticas públicas japonesas de reconstrucción y desarrollo económico fue la integración y promoción de las MPYMES alrededor de las empresas más grandes. Estrategia de fortalecimiento económico empresarial que hizo de Japón, desde los años sesenta, la segunda economía del mundo en cuanto a su producto interno bruto (pib) (Subrahmanya, 2009). Según la Agencia jica, el coeficiente de especialización de las empresas diversifica el riesgo y fortalece el crecimiento económico interno del empleo.

Gran parte del desarrollo de las MPYMES se debe a sus modelos, los principales factores que han llevado a Japón a ser de las primeras economías del mundo son:

- Alta Tasa de Ahorro
- Administración de “Estilo Japonés”
- Keiretu (grupos de empresas)
- Burocracia o Instituciones.

La calidad de los trabajadores de las pequeñas empresas es muy alta en Japón. Con respecto a la edad de los trabajadores de las MPYMES, en Japón se puede observar que en este tipo de empresas hay más trabajadores con edad superior a los 65 años que en las grandes empresas, lo cual indica que la experiencia laboral en este tipo de empresas contribuye de forma significativa a su éxito económico y a su compromiso con la empresa.

Otra de las principales estrategias del Gobierno japonés para el fortalecimiento y la promoción de la pyme es la de la infraestructura intelectual por actividades industriales. Ello significa que además de la infraestructura física es necesaria una infraestructura intelectual para apoyar los negocios, los cuales se consolidan a través de las universidades y centros de formación tecnológica. De esta manera, el Gobierno de Japón impulsa el desarrollo local y regional de las MPYMES, la estabilización social y la generación de nuevo empleo con agencias de outsourcing empresarial.<sup>39</sup>

#### **2.2.7.2. Programas y Políticas de apoyo para las MPYMES japonesas.**

La promoción de la micro, pequeña y mediana empresa (MIPYME) se reconoce como una estrategia esencial para el desarrollo económico y social en muchos países. Las razones principales son la abrumadora mayoría de las MIPYME en la actividad económica, la función de estabilidad social que desempeña el empleo y el papel de la industria central en las economías regionales, las zonas rurales, etc.

Para un crecimiento estable de las MIPYME, es importante que el gobierno formule instituciones y políticas para actividades comerciales justas y libres, planifique medidas concretas para la promoción empresarial, establezca sistemas de agencias ejecutoras y mejore el entorno empresarial. Sin embargo, en muchos países en desarrollo y países en transición, no existen leyes básicas para las MIPYME y, en consecuencia, las instituciones y políticas básicas no están bien desarrolladas.

---

<sup>39</sup> Small Business Act. (2018). Recuperado de C:/Users/blue-/Downloads/Dialnet-LasPymeEnAmericaLatinaJaponLaUnionEuropeaEstadosUn-6403408.pdf

En Japón, las políticas gubernamentales de apoyo a las MIPYME se han implementado durante más de 100 años. Una de las características distintivas del apoyo a las MIPYME de Japón es promover activamente los servicios de orientación de gestión y desarrollo de recursos humanos a través de políticas y medidas. El efecto se ha incrementado mediante la combinación adecuada de políticas, medidas y orientación técnica, como el establecimiento de cámaras de comercio e industria y un centro de capacitación vocacional en cada región, el establecimiento de un sistema de consultores para MIPYME y un sistema de laboratorio de pruebas industriales que respalda las actividades de Investigación y Desarrollo.

En el proceso de creación de un plan de acción para promover el desarrollo de las MIPYME, los participantes pueden obtener el conocimiento y la experiencia necesarios para mejorar la capacidad de planificación de políticas. Este programa es coherente con el ODS 8, que promueve el crecimiento económico sostenible, el empleo pleno y productivo y el trabajo decente para todos.

Las micro, pequeñas y medianas empresas (MPYMES) de Japón son el pilar de su elevado nivel de desarrollo tecnológico. Un gran número de estas empresas poseen la experiencia y los conocimientos prácticos para ayudar a resolver problemas en los países en vías de desarrollo. Sin embargo, a la mayoría de las pymes les resulta difícil realizar estudios de mercado o conseguir el personal adecuado para llevar a cabo proyectos en el extranjero por su cuenta. Como respuesta, la Agencia de Cooperación Internacional de Japón (JICA, por sus siglas en inglés) introdujo un nuevo programa para ayudar a las MPYMES a expandirse en el extranjero. Este programa permite a las MPYMES explorar la facilidad de uso de sus tecnologías y sirve como el punto de apoyo de las empresas que contribuye a superar los obstáculos a los que se enfrentan los países en vías de desarrollo. El programa lleva cinco años funcionando y las MPYMES de Japón están empezando a conseguir importantes logros.

### **2.2.7.3. Importancia de la tecnología en la MPYMES.**

El líder tecnológico mundial parece que solo lo es para afuera, porque en sus empresas se sigue trabajando con máquinas obsoletas.

Por sus avances tecnológicos y sus descubrimientos en la materia, Japón se ha convertido en un referente de la tecnología, la innovación e Internet, o al menos esa es la visión que el resto de los países tienen sobre él, porque en el día a día sus empresas y profesionales siguen usando tecnologías obsoletas como cassettes e incluso fax.

Resulta paradójico que un país con tanta innovación, encargada iniciar grandes cantidades de startups, y portadora de un sinfín de ideas revolucionarias, en su quehacer cotidiano use herramientas y tecnologías que dejaron de utilizarse hace más de 10 años y prefiera hacer uso de servicios más tradicionales, o escribir a mano en lugar de usar su laptop. Esto se debe a numerosos factores culturales y empresariales.

El Japón corporativo es un mundo muy diferente al que creemos conocer. Estas empresas aparentemente amantes de la innovación y la tecnología solo lo son en su discurso. En toda la nación aún se venden cassettes para que las personas puedan hacer sus grabaciones mediante radios o fax.

Uno de los factores que explica esta conducta es que la gran mayoría de las empresas japonesas son emprendimientos pequeños que no cuentan con suficiente capital para invertir en nuevos programas y dispositivos para sus tareas laborales. Se estima que, de las más de 4 millones de empresas existentes en Japón, el 99% son MPYMES de acuerdo al Ministerio de Economía Comercio e Industria del país.

Este país es la tercera potencia económica más grande del mundo, dentro del cual se y han generado inventos revolucionarios, como el tren bala. Sin embargo, se muestra reticente hacia la tecnología porque sus empresas no cuentan con los medios suficientes para solventarlas. A esto hay que sumarle un factor cultural vital: los empresarios dueños de las MPYMES que sostienen el país suelen ser personas extremadamente conservadoras.

Las empresas de diversos ramos, incluyendo aquellas que brindan servicios tecnológicos, son muy conservadoras y tienen grandes dudas sobre la conexión de sus redes con otras redes del mundo. No le dan lugar a la tecnología porque están bien como están e incluso tienen cierto temor hacia ella. Comenzar a utilizarlas abriría las puertas hacia posibles robos de información y hackers. Por otro lado, el auge de los robots puede ser un problema en el futuro: si se le da más lugar a la tecnología, es cada vez más probable que esta remplace a las personas.

A pesar de parecer un referente tecnológico hacia el mundo, los japoneses se cuestionan las ventajas y desventajas de nuevos dispositivos y servicios, inclinándose hacia un mundo laboral más tradicional, conservador y en donde los vínculos se generen de persona a persona.

### **2.2.8. Caso México.**

México es un país de América ubicado en la parte meridional de América del Norte con capital en la Ciudad de México. Políticamente es una república representativa, democrática, federal y laica, compuesta por 32 entidades federativas (31 estados y la capital federal).

El territorio mexicano tiene una superficie de 1 964 375 km<sup>2</sup>, por lo que es el decimotercer país más extenso del mundo y el tercero más grande de América Latina. Limita al norte con los Estados Unidos de América a lo largo de una frontera de 155 km, mientras que al sur tiene una frontera de 958 km con Guatemala y 276 km con Belice. Las costas del país limitan al oeste con el océano Pacífico y al este con el golfo de México y el mar Caribe, sumando 9 330 km, por lo que es el tercer país americano con mayor longitud de litoral.

México es el undécimo país más poblado del mundo, con una población estimada en más de 124 millones de personas en 2018. Su capital es la Ciudad de México y su moneda oficial es el peso. De acuerdo al Banco Mundial, México se encuentra en el puesto 15 del ranking de las economías a nivel mundial.

Las MPYMES como en toda economía juegan un rol importante para el desarrollo de cada país, en México no es la excepción; según datos de la Secretaría de Economía, de los 4 millones de empresas que existen en el país, el 99% representan a las MPYMES, es decir, las micro, pequeñas y medianas empresas las cuales generan una fuerza laboral formal del 72% y contribuyen con el 52% del PIB. La importancia económica es más que obvia, sin embargo, al ser un sector de la economía muy disperso y diversificado, aún sigue existiendo mucha volatilidad en la creación y crecimiento de estas empresas, es en promedio entre el 25% y 30% por debajo de la medida mundial que se sostiene alrededor de 40%. Por tal motivo es de suma importancia encontrar mecanismos y crear el ambiente propicio para su desarrollo.

En México el camino comenzó a ser trazado en 2002 con la creación de la Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa dependiente de la Secretaría de Economía y que tiene como tarea principal diseñar, fomentar y promover herramientas y programas para el desarrollo, consolidación y creación de las micro, pequeñas y medianas empresas. A la par de la creación de esta subsecretaría, nacieron otros organismos tanto privados como públicos y de orden local y regional. Todo esto propiciado por una estrategia de gobierno que a palabras del aquel entonces Presidente Vicente Fox, debía estar enfocada a la “changarrización” de la economía, es decir, al desarrollo y consolidación del sector formado por las MPYMES, todo esto ratificado en el Plan de Desarrollo Nacional que actualmente y

con variantes se continúa llevando a cabo por el gobierno en turno. Dicho Plan fue elaborado en base a cinco pilares y objetivos básicos los cuales son:

- Manejar la economía de forma transparente
- Mejorar la competitividad global del país
- Promover una forma de desarrollo participativo,
- Asegurar un desarrollo armonioso
- Crear las condiciones propias para un desarrollo sustentable del país.

La política Pública del país orientada a las MPYMES y dirigida por la Subsecretaria MIPYME, no se basa solo en el otorgamiento de créditos o de financiamientos a las empresas, como muchos pueden pensar. Sin lugar a dudas un paso acertado en la creación y desarrollo de la política MIPYME en el país fue el entender que las empresas requerían atención diferenciada, en función no solo a su tamaño y sector, si no en base a sus objetivos, estrategias y a la propia capacidad de la empresa. Es cierto que aún falta mucho camino por recorrer, pero no se puede negar que la política emprendida hasta ahora no es del todo erra. Uno de los primeros aciertos de dicha política, fue el agrupar todos los programas y herramientas de apoyo a estas empresas en una sola subsecretaria, pues anteriormente los programas estaban dispersos por las diferentes Secretarías de Estado y en otras instituciones dependientes también del Gobierno Mexicano. Posteriormente el siguiente acierto ha sido sin duda la clasificación y diferenciación que se ha logrado en los planes de desarrollo de la subsecretaria, la cual decidió que, para mejorar las acciones de los diferentes segmentos, habría que clasificar a las empresas en cinco áreas principales: las microempresas, las empresas pequeñas y medianas, las empresas gacelas, las empresas tractoras y un sistema de emprendedores para la creación de nuevos proyectos empresariales. Dichas empresas reciben cinco productos principales por parte de la Subsecretaria y son: la comercialización, el financiamiento, la capacitación y consultoría, la gestión e innovación y el desarrollo tecnológico.

#### **2.2.8.1. Estratificación de las empresas mexicanas.**

##### **Situación Previa.**

De acuerdo con Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa promulgada por el presidente Vicente Fox el día 30 de diciembre del año 2002 (Cámara de Diputados, 2017); se definió de común acuerdo entre la Secretaría de Economía (SE) y la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), la estratificación de las empresas en México, esto en función al número de trabajadores que son empleados y al sector empresarial preponderante en el que se encuentra



operando. De esta forma, se generó la siguiente clasificación de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MPYMES) para el país.

Tamaño de Empresa	Número de personas ocupadas por Sector Económico		
	Manufacturas	Comercio	Servicios
Micro	1-10	1-10	1-10
Pequeña	11-50	11-30	11-50
Mediana	51-250	31-100	51-100

**FIGURA 12. Estratificación original de las MPYMES por Tamaño y Sector Económico**

**FUENTE: Cámara de Diputados (2018, 19 de mayo).**

Por otra parte, en el Diario Oficial de la Federación (DOF), se agregó el 06 de junio del 2006, un párrafo en el que se aclara que en esta ley “serán incluidos los productores agrícolas, ganaderos, pescadores, acuicultores, mineros, artesanos y de bienes culturales, así como prestadores de servicios turísticos y culturales” (Cámara de Diputados, 2017, 19 de mayo, artículo 3, fracción II, párrafo 2).<sup>40</sup>

### **Situación Actual.**

Algunos años más tarde, la Administración Pública Federal (APF), reconoció que como resultado de las innovaciones tecnológicas y la generación de conocimiento, existía un pequeño grupo de empresas que generaban altos ingresos en ventas, aun cuando contaban con un pequeño número de empleados y se decidió diferenciarlas “con el fin de evitar la discriminación en contra de empresas intensivas en mano de obra y de que empresas que tienen ventas significativamente altas participen en programas diseñados para las micro, pequeñas y medianas empresas”. Es así que, la Secretaría de Economía (2009, 25 de junio, párrafo 4), expidió un ACUERDO gubernamental con fundamento en los artículos 34 fracciones

I, XXIV y XXXI, de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal; en conjunto con el artículo 5, fracción XVI, del Reglamento Interior de la Secretaría de Economía, así como los artículos 2 y 3, fracción III, de la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, en dónde quedó establecida una nueva estratificación para las MPYMES en México, esto de conformidad con los siguientes criterios:

<sup>40</sup> Estratificación de las MPYMES en México (2019). Recuperado de [dof.gob.mx/busqueda\\_detalle.php](http://dof.gob.mx/busqueda_detalle.php)

Tamaño	Sector Empresarial	Rango de Trabajadores	Ventas Anuales (millones de pesos)	Tope máximo combinado (*)
Micro	Todos	Hasta 10	Hasta \$4 mdp	\$4.6 mdp
	Comercio	De 11 hasta 30		\$93 mdp
Pequeña	Servicios y Manufactura	De 11 hasta 50	Desde \$4.01 hasta \$100 mdp	\$95 mdp
	Comercio	De 31 hasta 100		
Mediana	Servicios	De 51 hasta 100	Desde \$100.01 hasta \$250 mdp	\$235 mdp
	Manufactura	De 51 hasta 250		\$250 mdp

**FIGURA 13. Nueva Estratificación de las MPYMES por Tamaño y Sector Económico**

**FUENTE: Secretaría de Economía [SE] (2009 25 de junio).<sup>41</sup>**

(\*) NOTA: Para determinar la clasificación real de las empresas, se utiliza el concepto del *Tope Máximo Combinado* y para tal fin se emplea el siguiente algoritmo:

$$Pe = (0.1 * Tt) + (0.9 * Va)$$

En donde:

**Pe:** es el Puntaje de la empresa

**Tt:** representa el Total de trabajadores

**Va:** equivale a las Ventas anuales.

Es decir que el Puntaje de la empresa (Pe), es igual al 10% del Total de trabajadores (Tt) de la empresa, más el 90% de sus Ventas anuales (Va); este valor deberá ser menor o igual al Tope Máximo Combinado (\*) de cada clasificación.

Esto significa que el Tope Máximo Combinado, representa un valor numérico más objetivo para clasificar el tamaño de las empresas considerando proporcionalmente su capacidad para generar flujos de efectivo (90%), con respecto al número de empleados (10%). Esta clasificación aporta información importante cuando una I, XXIV y XXXI, de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal; en conjunto con el artículo 5, fracción XVI, del Reglamento Interior de la Secretaría de Economía, así como los artículos 2 y 3, fracción III, de la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, en donde quedó establecida una nueva estratificación para las MPYMES en México, esto de conformidad con los siguientes criterios:

<sup>41</sup> Estratificación de las MPYMES en México (2019). Recuperado de [dof.gob.mx/busqueda\\_detalle.php](http://dof.gob.mx/busqueda_detalle.php)

<b>Tamaño</b>	<b>Sector Empresarial</b>	<b>Rango de Trabajadores</b>	<b>Ventas Anuales (millones de pesos)</b>	<b>Tope máximo combinado (*)</b>
Micro	Todos	Hasta 10	Hasta \$4 mdp	\$4.6 mdp
Pequeña	Comercio	De 11 hasta 30	Desde \$4.01 hasta \$100 mdp	\$93 mdp
	Servicios y Manufactura	De 11 hasta 50		\$95 mdp
Mediana	Comercio	De 31 hasta 100	Desde \$100.01 hasta \$250 mdp	\$235 mdp
	Servicios	De 51 hasta 100		
	Manufactura	De 51 hasta 250		\$250 mdp

**FIGURA 14. Nueva Estratificación de las MPYME por Tamaño y Sector Económico**

**FUENTE: Secretaría de Economía [SE] (2009, 25 de junio).<sup>42</sup>**

(\*) NOTA: Para determinar la clasificación real de las empresas, se utiliza el concepto del *Tope Máximo Combinado* y para tal fin se emplea el siguiente algoritmo:

$$Pe = (0.1 * Tt) + (0.9 * Va)$$

En donde:

**Pe:** es el Puntaje de la empresa

**Tt:** representa el Total de trabajadores

**Va:** equivale a las Ventas anuales.

Es decir que el Puntaje de la empresa (Pe), es igual al 10% del Total de trabajadores (Tt) de la empresa, más el 90% de sus Ventas anuales (Va); este valor deberá ser menor o igual al Tope Máximo Combinado (\*) de cada clasificación.

Esto significa que el Tope Máximo Combinado, representa un valor numérico más objetivo para clasificar el tamaño de las empresas considerando proporcionalmente su capacidad para generar flujos de efectivo (90%), con respecto al número de empleados (10%). Esta clasificación aporta información importante cuando una empresa de 10 (diez) o menos empleados, genera ingresos económicos muy significativos, lo cual puede interpretarse que están desarrollando innovaciones y/o vendiendo tecnología de gran valor para el mercado.

Con la intención de ilustrar el concepto de tope máximo combinado, mismo que es empleado para diferenciar a las MPYMES en México, se presenta el siguiente

<sup>42</sup> Estratificación de las MPYMES en México (2019). Recuperado de [dof.gob.mx/busqueda\\_detalle.php](http://dof.gob.mx/busqueda_detalle.php)

## Importancia.

Para promover el desarrollo económico nacional, se requiere fomentar la creación de las micro, pequeñas y medianas empresas; para tal fin se requiere de asegurar su viabilidad, productividad, competitividad y sustentabilidad, así como incrementar su participación en los mercados nacionales e internacionales, en un contexto de crecientes cadenas productivas que generen mayor valor agregado.

La relevancia para estudiar a las MPYMES, radica en que son un elemento fundamental para el desarrollo económico del país, tanto por su contribución a la generación de empleos, como por su aportación al Producto Interno Bruto (PIB), constituyendo, “en el caso de México, más del 99% del total de las unidades económicas del país, representando alrededor del 52% del PIB y contribuyendo a generar más del 70% de los empleos formales”. Los datos sobre la importancia relativa, pueden ser observados en la siguiente tabla de información.

Tamaño de Empresa	Participación Empresarial (%)	Personal Ocupado
Micro	97.6%	75.4 %
Pequeña	2.0%	13.5%
Mediana	0.4%	11.1%
	= 100%	= 100%

**FIGURA 15. Empresas por Tamaño, Participación y Personal Ocupado**

**FUENTE: INEGI (2016). Boletín de Prensa Núm. 285/16<sup>43</sup>**

## Descripción.

Por su tamaño, a las organizaciones más pequeñas en México, se les denomina como micro empresas y tienen de 1 hasta 10 trabajadores como máximo, con ventas anuales hasta por \$4 millones de pesos con un tope máximo combinado\* de \$4.6 millones de pesos (mdp), tanto para empresas comerciales, industriales, o de servicios (Secretaría de Economía, 2009).

Por otra parte, se consideran pequeñas empresas para el sector comercial aquellas que tienen desde 11 hasta 30 trabajadores, con ventas anuales desde \$4.01 hasta \$100 millones de pesos, con un tope máximo combinado\* de \$93 millones de pesos (mdp) (Secretaría de Economía, 2009); mientras que para las empresas industriales y de servicios el número de trabajadores es de 11 hasta 50, con ventas

---

<sup>43</sup> Estratificación de las MPYMES en México (2019). Recuperado de [dof.gob.mx/busqueda\\_detalle.php](http://dof.gob.mx/busqueda_detalle.php)

anuales que van desde \$4.01 hasta \$100 millones de pesos, pero con un tope máximo combinado\* de \$95 millones de pesos.

Adicionalmente, se les considera cómo medianas empresas a aquellas organizaciones comerciales que tienen desde 31 hasta 100 trabajadores, con ventas anuales desde \$100.01 hasta \$250 millones de pesos y con un tope máximo combinado\* de \$235 millones de pesos (mdp); las de servicios son aquellas con 51 hasta 100 trabajadores, con ventas anuales desde \$100.01 hasta \$250 millones de pesos y con un tope máximo combinado\* de 235 millones de pesos (mdp); mientras que las empresas industriales son aquellas con 51 hasta 250 trabajadores, con ventas anuales desde \$100.01 hasta \$250 millones de pesos y con un tope máximo combinado\* de \$250 millones de pesos (mdp) (Secretaría de Economía, 2009).

Lo anterior significa que, en términos generales, las grandes empresas tienen más de 251 empleados y ventas superiores a los \$250.01 millones de pesos

De la misma forma, para establecer una breve descripción de las empresas a partir de su sector económico, es posible formular las siguientes definiciones:

**Las empresas de Comercio.** La descripción general para este tipo de organizaciones, se refiere a las empresas que no procesan los productos ofertados, toman posición temporal del producto y lo trasladan al consumidor en las mismas condiciones, habitualmente forman parte de la cadena de distribución de empresas más grandes, esto en un marco de eslabones productivos, cuyo propósito debiera ser el generar un mayor valor agregado.

**Las empresas de Servicio.** Por su parte, se les denomina compañías de servicio, a las organizaciones empresariales que ofertan al público consumidor algún intangible centrado exclusivamente en el servicio, ya sea de atención personalizada o electrónica; quizá hacen entrega de un bien y producto como lo son las empresas de mensajería o ventas en línea, pero el eje central de su negocio es la prestación de un servicio al cliente o consumidor final.

**Las empresas de Manufactura.** Este grupo de empresas, es también conocido organizaciones del sector industrial, incluso también tienen integrado a sus procesos es quemas de servicio al cliente, sin embargo se clasifican como empresas industriales porque su actividad preponderante es la

transformación o manufactura de productos que pueden estar orientados al público en general o sus clientes pueden ser otras empresas de la cadena productiva.<sup>44</sup>

### **2.2.8.2. Los problemas de las MPYMES en México.**

México enfrenta desafíos que, en general, producen incertidumbre y volatilidad, y las pymes mexicanas no están exentas, por lo que deben prepararse para enfrentar retos financieros, políticos, económicos y tecnológicos que decidirán su crecimiento o supervivencia.

Para las empresas de todos tamaños, pero especialmente para las micro, pequeñas y medianas, comprender lo que sucede a nivel micro y macroeconómico, y adelantarse a sus efectos, debe ser parte de su planeación estratégica para mantener su rentabilidad.

#### **Los grandes desafíos.**

La primera meta de las empresas este año es el crecimiento de los ingresos. No obstante, para lograrlo hay tres retos a superar:

El crecimiento de los ingresos, la construcción de la reputación empresarial y el incremento en el margen de ganancia. Para lograr superarlos, las organizaciones consideran como sus retos importantes los siguientes:

- Implementación de tecnología.
- Desarrollo de habilidades y retención de talento.
- Innovación en modelos de negocios, productos/servicios y procesos de operación.

De acuerdo a un estudio elaborado por *Oxford Economics*, 66 por ciento de las empresas encuestadas considera prioritario entender las demandas de los consumidores para contar con soluciones que se adapten a ellas. De esta forma podrán consolidarse las pymes dentro de sus mercados.

Respecto a retención de talento calificado, las estrategias para los próximos tres años implican ofrecer sueldo competitivo y proveer incentivos de largo plazo, indica el reporte.

---

<sup>44</sup> Estratificación de las MPYMES en México (2019). Recuperado de [dof.gob.mx/busqueda\\_detalle.php](http://dof.gob.mx/busqueda_detalle.php)

## ¿Cómo actuar ante los retos?

Las MPYMES, dada su agilidad de respuesta, pueden ver en los cambios venideros ventanas de oportunidad para ampliar sus mercados, impulsar su productividad y posicionar su marca.

La manera de preparar a las MPYMES para los desafíos de 2019 es siguiendo estas recomendaciones: Analiza la situación que vive actualmente tu negocio para que puedas realizar una planeación estratégica con buenas bases.

- Infórmate oportunamente de los acontecimientos políticos, económicos y fiscales que pudieran tener influencia en tu empresa y sus actividades productivas y comerciales.
- Planea para mantener tu flujo de efectivo y compensar los riesgos financieros.
- Si optas por el crédito para financiar el crecimiento, analiza bien tus opciones y enfócate en usarlo para planes productivos.

Apuesta por la inversión en tecnología para que optimices tus procesos de producción y gestión y mejores el servicio al cliente.

### **Desafíos tecnológicos para las MPYMES.**

Actualmente, identificar las tendencias tecnológicas es la mejor manera de mantenerse al día en el mundo de los negocios.

Los avances en la tecnología no solo aportan nuevas herramientas para impulsar la productividad y la rentabilidad, sino también significan la apertura de nuevas oportunidades de negocio.

Las tendencias que debes observar en este aspecto son:

- Uso de *chatbots* para personalizar la atención al cliente y mejorar su fidelidad.
- Introducción de asistentes de audio virtuales para mejorar la experiencia del cliente.
- Aprovechamiento de la inteligencia artificial para la anticipación de tendencias de consumo y para el desarrollo y prueba de nuevos productos.
- Adopción del Internet de las Cosas, lo que te permitirá innovar más en tus productos y ofrecer un mejor servicio al cliente.
- Utilización del *blockchain* para garantizar la seguridad de las transacciones y comunicaciones a través de internet, ofreciendo al cliente confidencialidad de sus datos.

- La mejor gestión en los negocios es la que prevé los riesgos y planea estrategias para compensarlos.

La información, en ese caso, es vital para conocer los escenarios posibles y adelantarse con soluciones que no solo ayuden a superar los retos financieros, económicos y tecnológicos, sino también los aprovechen como oportunidades para el crecimiento.

### **Otros retos que enfrentar,**

Según el estudio mencionado, las pymes enfrentan tres retos:

- **El salario mínimo** y sus ajustes de acuerdo a lo establecido por la ley.
- **El funcionamiento del T-MEC.** Actualmente llamado Tratado México-Estados Unidos-Canadá, este acuerdo implica que la industria mexicana esté al tanto de los compromisos relacionados con los derechos laborales y con ciertos capítulos como la industria automotriz.
- **El tiempo que las pymes puedan permanecer a la vanguardia.** Ante un mundo tan competitivo, consolidarse como empresa está relacionado con:
  - Tener un nivel sano de capital.
  - Lograr financiamientos competitivos en pesos, tasas fijas o plazos flexibles que permitan obtener provecho de las oportunidades.
  - Fortalecer la estructura operacional.
  - Establecer estrategias de marketing con objetivos bien establecidos.
  - Invertir en tecnología.
  - Aprovechar las oportunidades que se presentan.

Un reto importante es no caer en el pesimismo y seguir trabajando por un crecimiento sostenido a largo plazo con estrategias que se cumplan en corto plazo.<sup>45</sup>

### **2.2.9. Caso Singapur**

Singapur, situada en Asia sudoriental, tiene una superficie de 719 Km<sup>2</sup>, que lo coloca entre los países más pequeños del mundo, cuenta con una población de 5.639.000 personas, tiene un altísimo porcentaje de inmigración, se encuentra además en la posición 115 de la tabla de población, compuesta por 196 países y tiene una altísima densidad de población, de 7.843 habitantes por Km<sup>2</sup>. Su capital es Singapur y su moneda Dólares Singapur.

---

<sup>45</sup> Deloitte perspectiva MPYMES mexicanas. Recuperado de: <https://www2.deloitte.com/mx/es/pages/dnoticias/articles/pymes-apuestan-por-tecnologia.html>



Singapur es la economía número 35 por volumen de PIB. Su deuda pública en 2018 fue de 352.412 millones de euros, con una deuda del 113,63% del PIB está entre los países con más deuda respecto al PIB del mundo. Su deuda per cápita es de 62.495€ euros por habitante y los singapurenses son los segundos más endeudados del mundo

Las MPYMES 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 MPYMES 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 MPYMES mejore su status, especialmente en el área de acceso al sistema financiero.

Los entes del gobierno involucrados en promoción de las MPYMES 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, y (3) “IE Singapore”, que efectivamente se concentra en ayudar a las empresas de capital singapurenses que buscan salir al extranjero. También ayuda al posicionamiento de Singapur como base para las empresas extranjeras para expandirse en la región a través de asociaciones con empresas basadas en Singapur.

En el sector privado están las asociaciones empresariales (ACE, ASME, Federación Empresarial de Singapur y SNEF), las Cámaras de Comercio (Cámara de Comercio Internacional e Industria de Singapur, Cámara Internacional de Comercio e Industria de Singapur, Cámara de Comercio e Industria

Singapur-India y Singapur-Malasia, etc) y el sector de Comercio y la Industria (Asociación de Fabricantes de Alimentos de Singapur, Asociación de Maquinaria y Metal de Singapur, otras) que proporcionan oportunidades para ayudar a la creación de redes, mejora de las competencias productivas, a la industria, las sociedades en el extranjero, las misiones conjuntas y de negocios, etc, así como al acceso a las fuentes alternativas de financiamiento que ofrece Singapur.

También hay Centros de Desarrollo Empresarial (CDE @ ASME es decir, SMA @ EDC, EDC @ SCCCI, EDC @ SMCCI) que ayudan a las MPYMES 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 MPYMES 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 MPYMES.

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 MPYMES.

#### **2.2.9.1. Factores que fortalecen a las MPYMES en Singapur.**

El país asiático favorece el establecimiento de empresas extranjeras y además se presenta como una de las economías de la región más abiertas al exterior.

Es uno de los principales centros financieros internacionales y se sitúa como el país donde es más fácil hacer negocios, según el Banco Mundial. Se trata de Singapur, el estado más pequeño del sudeste asiático, pero que acumula las miradas de muchas empresas europeas. Además de las buenas perspectivas de su mercado, recientemente este país y la Unión Europea han firmado un acuerdo de libre comercio para facilitar las relaciones entre ambos mercados.

Es una de las economías de la región más abiertas al exterior y ejerce de impulsor en la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (Asean). De cara a las compañías extranjeras supone una buena puerta de entrada para acceder a los gigantes de India y China. Por su parte, España quiere reforzar su presencia en este mercado y las exportaciones han ido aumentando en los últimos años. Se

comercializan sobre todo máquinas y aparatos mecánicos, pero otros sectores van ganando peso, como es el caso del agroalimentario.

Las MPYMES dedicadas a la construcción de infraestructuras también pueden encontrar en esta industria una vía para crecer, ya que ha sido catalogada como la mejor economía para invertir en este sector, según la consultora internacional Arcadis. Esto se debe a la previsión de un aumento de la población de 5,5 a 7 millones de habitantes para 2030, y en consonancia, el Gobierno está planificando el desarrollo del transporte, comunicaciones y obras de energía.

Para desarrollar su actividad internacional, las empresas también pueden contar con cinco zonas francas donde las mercancías pueden permanecer, en general, un máximo de 72 horas en las instalaciones.

El establecimiento puede realizarse a través de distintas vías, que van desde la venta al importador o mayorista pasando por los acuerdos de distribución o las franquicias, hasta la implantación directa. Hasta ahora, la fórmula más utilizada por las MPYMES españolas ha sido la firma de un contrato de distribución. Para ello, normalmente se debe negociar un paquete estratégico entre el proveedor y el socio local. En este acuerdo se valoran aspectos como el proceso de venta, el posicionamiento del producto, el precio y la política promocional.

#### **2.2.9.2. Tendencias de las exportaciones.**

Singapur es la 15<sup>o</sup> mayor economía de exportación en el mundo y la economía más compleja 4<sup>o</sup> de acuerdo con el Índice de Complejidad Económica (ECI). En 2017, Singapur exportó \$ 320 Mil millones e importó \$ 293 Mil millones, dando como resultado un saldo comercial positivo de \$ 27,2 Mil millones. En 2017 el PIB de Singapur fue de \$ 323 Mil millones y su PIB per cápita fue de \$ 93,9 Mil.

Las principales exportaciones de Singapur son Circuitos integrados y microestructuras electrónicas (\$115 Mil millones), Aceites de petróleo o de mineral bituminoso, excepto los aceites crudos; preparaciones no expresadas ni comprendidas en otra parte, con un contenido de aceites de petróleo o de mineral bituminoso superior o igual al 70 % en peso, en las que estos aceites (\$43,1 Mil millones), Oro, incluido el oro platinado, en bruto, semilabrado o en polvo (\$10,3 Mil millones), Máquinas automáticas para tratamiento o procesamiento de datos y sus unidades; lectores magnéticos u ópticos, máquinas para registro de datos sobre soporte en forma codificada y máquinas para tratamiento o procesamiento de estos datos, no expresados ni con (\$7,37 Mil millones) y Medicamentos (excepto los productos de las partidas 3002, 3005 ó 3006) constituidos por productos mezclados o sin mezclar,

preparados para usos terapéuticos o profilácticos, dosificados, incluidos los administrados por vía transdérmica) o acondicionados p (\$6,01 Mil millones), de acuerdo a la clasificación del Sistema Harmonizado (HS). Sus principales importaciones son Circuitos integrados y microestructuras electrónicas (\$57,8 Mil millones), Aceites de petróleo o de mineral bituminoso, excepto los aceites crudos; preparaciones no expresadas ni comprendidas en otra parte, con un contenido de aceites de petróleo o de mineral bituminoso superior o igual al 70 % en peso, en las que estos aceites (\$44,7 Mil millones), Petróleo crudo de petróleo o minerales bituminosos (\$19,8 Mil millones), Oro, incluido el oro platinado, en bruto, semilabrado o en polvo (\$12,1 Mil millones) y Máquinas automáticas para tratamiento o procesamiento de datos y sus unidades; lectores magnéticos u ópticos, máquinas para registro de datos sobre soporte en forma codificada y máquinas para tratamiento o procesamiento de estos datos, no expresados ni con (\$7,1 Mil millones).

Los principales destinos de las exportaciones de de Singapur son Hong Kong (\$60,8 Mil millones), China (\$50,3 Mil millones), Malasia (\$28,4 Mil millones), Indonesia (\$17,9 Mil millones) y los Estados Unidos (\$16,6 Mil millones). Los principales orígenes de sus importaciones son China (\$42,6 Mil millones), Malasia (\$35,7 Mil millones), Otros países de Asia (\$25,4 Mil millones), los Estados Unidos (\$24,3 Mil millones) y Corea del Sur (\$18,2 Mil millones).

### **Situación 2019.**

Las exportaciones de Singapur registraron su peor resultado en seis años, lo que agrava las dudas sobre la economía de la ciudad-estado, afectada por la caída de la demanda global y la guerra comercial entre Estados Unidos y China.

Las exportaciones de productos no petrolíferos sufrieron un descenso del 17,3 % en junio comparado con el mismo mes del año anterior, según un informe publicado este miércoles por la agencia gubernamental Enterprise Singapore.

El retroceso, mayor de lo esperado por los analistas, sigue al del 16,3 % registrado en mayo y es el peor desde el de febrero de 2013, cuando las exportaciones sufrieron una contracción del 33,2 %.

Los productos electrónicos capitalizaron la caída con un descenso del 31,9 % -incluida una reducción del 44,6 % de la exportación de PCs- mientras que la bajada de los productos no electrónicos fue de un 12,4 %.

Las exportaciones disminuyeron en casi todos los principales mercados de Singapur -incluidos Hong Kong (38,2 %), China (15,8 %) y la Unión Europea (22,1 %)- salvo Estados Unidos, donde mejoraron un 1,5 %.

Los resultados siguen a los últimos datos anunciados el viernes sobre el PIB de Singapur, que creció un 0,1 % durante el segundo trimestre del año, su peor resultado en los últimos diez años.

El martes, el Fondo Monetario Internacional (FMI) rebajó la previsión de crecimiento de Singapur para 2019 del 2,3 al 2 % debido a las tensiones en el comercio global.<sup>46</sup>

### **2.2.9.3. Las políticas para el apoyo de las MPYMES.**

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 MPYMES 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.

#### **Acciones de Apoyo a las MPYMES en Singapur.**

Se pueden encontrar dos espacios de acción, aquellos provenientes desde el sector público; así como, los desarrollados por el sector privado, lo que evidencia una integración planificada para la conformación de Alianzas Públicas Privadas para el desarrollo empresarial, así como el paso ligero hacia estructuras de Triple Helix.

Desde el gobierno, los involucrados para la promoción de las MPYMES, incluye: **a)** el Consejo de Desarrollo Económico (*EDB Singapore* por sus siglas en inglés), 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; **b)** *Singapur Spring*, con el mandato de la formación y crecimiento de la Empresa Campeona. *Spring* trabaja con el sector de las MPYMES para fomentar un entorno favorable a las empresas, y mejorar las capacidades de las empresas, también ayuda a construir y mejorar su acceso a los mercados y oportunidades de negocio; y **c)** *IE Singapore*, que efectivamente se concentra en ayudar a las empresas de capital singapurense que buscan salir al extranjero. También

---

<sup>46</sup> OEC Singapur. Recuperado de <https://oec.world/es/profile/country/sgp/>

ayuda al posicionamiento de Singapur como base para las empresas extranjeras para expandirse en la región a través de asociaciones con empresas basadas en el país.

Desde el sector privado, se pueden destacar:

**a)** las asociaciones empresariales tales como la Acción Comunitaria para el Emprendedurismo (*ACE* por sus siglas en inglés), la Asociación de pequeñas y medianas empresas (*ASME* por sus siglas en inglés), Federación Empresarial de Singapur y la Federación Nacional de empleados de Singapur (*SNEF* por sus siglas en inglés);

**b)** 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; y

**c)** el sector de Comercio y la Industria (Asociación de Fabricantes de Alimentos de Singapur, Asociación de Maquinaria y Metal de Singapur, entre otras).

En conjunto, 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, así como al acceso a las fuentes alternativas de financiamiento que ofrece Singapur.

De igual forma, destacan los Centros de Desarrollo Empresarial, que en combinación con Universidades tales como la *National University of Singapore (NUS)* y la *Singapore Management University (SMU)*, apoyan al sector empresarial 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 sirven como centros únicos para los aspirantes a empresarios y propietarios de las MPYMES a ganar acceso a una amplia gama de productos de consultoría en el tema de negocios y servicios.

### **Las Alianzas Público-Privadas en apoyo de las MPYMES.**

Cuando se analiza la dinámica del sector empresarial en Singapur, la clave del éxito ha estado centrado en la sociedad público-privada que el país ha logrado desarrollar. La integración, más que la exclusión con relación al apoyo, ha sido el objetivo central. Un ejemplo claro de esta dinámica es la Asociación de pequeños y medianos empresarios (*ASME* por sus siglas en inglés), la cual, fundada desde 1986,

ha crecido en fuerza y sigue siendo uno de los principales campeones del movimiento pro-empresarial de Singapur.

Con el empresario y su negocio en mente, la Asociación desempeña un papel fundamental en la creación de un ecosistema empresarial sólido que sea favorable para el éxito de las MPYMES. Trabajan a partir de un marco holístico que incluye una variedad de actividades y servicios efectivos diseñados para satisfacer las necesidades de las MPYMES de Singapur. Los programas se han enfocado a la mejora continua de las actividades productivas empresariales a partir del fortalecimiento interno de las decisiones gerenciales, la incorporación de nuevas tecnologías productivas y los procesos de innovación continuos. La Asociación está bien posicionada, y facilita el crecimiento y el desarrollo de un grupo más amplio del sector en Singapur, ya que busca crear un entorno empresarial propicio y una plataforma efectiva para el éxito de las empresas locales.

Al igual que la Asociación Empresarial, existen otra cantidad de Cámaras, Asociaciones, Centros, Bancos Públicos y Privados, Universidades que dirigen, de forma planificada y coordinada las estrategias específicas para solventar los problemas del sector en las diferentes actividades productivas propuestas.

### **Triple Helix. Trinomio clave para las MPYMES.**

El sistema de apoyo, tanto público como privado, evolucionó muy rápidamente, y con la inclusión de las Universidades, el país se convierte en uno de los que más sistemas y programas han estructurado para el sector de las MPYMES. Sin embargo, bajo procesos altamente evolutivos en su sistema económico institucional, el país logró alcanzar procesos integrales de apoyo que conforman el trinomio público-privado-académico, y con esto, el triple hélix.

De esta forma, el sector privado, específicamente las empresas, contribuyen a establecer las necesidades y/o espacios de mejora, y, por tanto, delinear los recursos técnicos, humanos y financieros; por otro lado, el Gobierno, a partir de los programas establecidos, ubica el escenario más apto para poder solucionar esas necesidades que el sector empresarial enfrenta; y desde las Universidades, se ejecutan las herramientas de apoyo. Todo lo anterior, bajo un sistema integral para la toma de decisiones y la puesta en marcha de las estrategias de apoyo.

La estructura de triple hélix, es fundamental para el desarrollo de procesos de innovación. Por ejemplo, para el año 2018, de acuerdo con el portal de MPYMES del Gobierno de Singapur, se han estado

desarrollando los Mapas de Transformación (*ITMs* por sus siglas en inglés) el cual se enfoca en 23 sectores claves y que son altamente disruptivos en el sector digital. Los *ITMs*, contribuyen bajo el esquema de triple hélix, a la nueva reestructuración económica a partir de cuatro pilares fundamentales: **a)** la innovación; **b)** productividad; **c)** rediseño de puestos de trabajo y capacitación; y **d)** la internacionalización. *Spring* de Singapur (o la Primavera Singapurense como bien la llaman los empresarios) lidera planes de transformación de la industria e incluye desde los servicios y la manufactura de comidas, hasta la venta al por menor; y en los últimos años, a partir de las alianzas público-privadas y la dinámica de triple hélix, han estado trabajando con otras agencias para conducir la transformación en otros sectores, incluyendo la ingeniería de precisión, y la logística, dos de los sectores productivos claves de este país.

#### **2.2.9.4. Problemas que enfrentan las MPYMES.**

Los costes totales en las pequeñas y medianas empresas han aumentado un 29% entre los años 2018 y 2019. 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 MPYMES por la Singapore Business Federation.

El 66% de las firmas 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 MPYMES 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 productividad.

#### **2.2.10. Caso India.**

India, situada en el sur de Asia, tiene una superficie de 3.287.259 Km<sup>2</sup>, así pues, es uno de los países más grandes del mundo, cuenta con una población de 1.352.617.328 personas, es uno de los países más poblados del mundo 411 habitantes por Km<sup>2</sup>. Su capital es Nueva Delhi y su moneda Rupias indias.

India es una de las 10 economías más importantes del mundo por volumen de PIB. Su deuda pública en 2018 fue de 1.565.963 millones de euros, con una deuda del 68,05% del PIB. Su deuda per cápita



es de 1.158€ euros por habitante. La última tasa de variación anual del IPC publicada en India es de mayo de 2018 y fue del 4,9%

Las micro, pequeñas y medianas empresas (MPYMES) de India representan la mayor base de este tipo de empresas en el mundo después de China.

El sector proporciona una amplia gama de servicios y se dedica a la fabricación de más de 6.000 productos, desde artículos tradicionales hasta productos de alta tecnología.

Como consecuencia del reciente impulso del programa “Hecho en India” del gobierno indio, además del salto significativo en los flujos de inversión extranjera directa (IED), el sector de las MPYMES de India está preparado para un rápido crecimiento e integración con las principales cadenas de valor mundiales.

Según estimaciones oficiales, hay alrededor de 63,05 millones de microempresas, 0,33 millones de pequeñas empresas y aproximadamente 5.000 empresas medianas en el país.

El estado de Uttar Pradesh tiene la mayor cantidad de MPYMES estimadas, con una participación del 14,20% del total de MPYMES del país. Bengala Occidental ocupa el segundo puesto con una cuota del 14%, seguido de Tamil Nadu y Maharashtra con un 8%.

#### **2.2.10.1. Las MPYMES en la India.**

En India, las microempresas y pequeñas y medianas empresas (MPYMES) representan más del 80 % del total de compañías industriales, emplean a una cifra estimada de 117 millones de personas, y contribuyen con más del 40 % de la producción y las exportaciones de la industria manufacturera. Más del 50 % de las MPYMES son empresas rurales distribuidas extensamente a través de estados de ingreso bajo, convirtiéndolas en un sector importante para promover el crecimiento económico inclusivo y la reducción de la pobreza.

En India, 1 millón de personas se incorpora a la fuerza laboral cada mes, y las MPYMES tienen el potencial de ser una fuente importante de empleo asalariado y emprendimientos. Sin embargo, la falta de acceso adecuado a financiamiento sigue siendo el mayor problema para que estas empresas crezcan, sean competitivas, puedan responder a las crisis y generen empleos. El censo sobre las MPYMES de 2016-2017 concluyó que alrededor del 87 % de las MPYMES en India no tenía ningún acceso a financiamiento y se financiaban con recursos propios.

La Ley de Desarrollo de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas de 2006, regula la cobertura y la inversión máxima de las MPYMES en India. De acuerdo con la Ley, existen dos categorías de MPYMES en el país: de manufactura y de servicios.

Para el sector manufacturero, la definición de una MIPYME tiene en cuenta la inversión de capital de una empresa en instalaciones y maquinaria. Para ese sector los niveles de inversión son:

- **Micro:** la inversión no excede los 2,5 millones de Rs (34.040 USD);
- **Pequeña:** la inversión es superior a 2,5 millones de Rs pero no excede los 50 millones de Rs (680.875 USD); y
- **Mediana:** la inversión es superior 50 millones de Rs pero no excede los 100 millones de Rs (1,3 millones USD).

Para el sector servicios, la definición de una MIPYME el parámetro es la inversión de una empresa en equipos. Para ese sector los niveles de inversión son:

- **Micro:** la inversión no excede el millón de Rs (13.617 USD);
- **Pequeña:** la inversión es superior a un millón de Rs pero no excede los 20 millones de Rs (272.350 USD); y
- **Mediana:** la inversión es superior a 20 millones de Rs pero inferior a 50 millones de Rs (680.875 USD).
- A principios de 2018, el gabinete sindical de India aprobó los cambios en la clasificación de las MPYMES. De acuerdo con las revisiones, tanto el sector de fabricación como el de servicios se clasificarán según el monto de la facturación anual en lugar del monto de la inversión, como se indica a continuación.

Sin embargo, la nueva clasificación de las MPYMES aún no se ha hecho efectiva mediante la aprobación de una enmienda.

- **Micro:** el volumen de negocios anual no excede los 50 millones de Rs (680.875 USD);
- **Pequeña:** el volumen de negocios anual es superior a 50 millones de Rs pero no supera los 750 millones de Rs (10,1 millones USD); y
- **Mediana:** el volumen de negocios anual es más de 750 millones de Rs, pero no excede los 2,5 mil millones de Rs (33,8 millones USD).

### **2.2.10.2. Importancia de las MPYMES 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. Oportunidades de las MPYMES en la India.**

#### **Telecomunicaciones**

- Fabricación nacional de teléfonos móviles, teléfonos y dispositivos de bajo coste;
- Fabricación de equipos de redes de telecomunicaciones, incluidos enrutadores y conmutadores;
- Fabricación de equipos de estaciones transceptoras base;
- Análisis de datos de clientes de móviles: servicios orientados a soluciones analíticas; y
- Desarrollo de servicios de valor agregado.

#### **Sanidad**

- Fabricación de dispositivos médicos de bajo coste y accesorios médicos como guantes quirúrgicos, exfoliantes y jeringas;
- Procedimientos quirúrgicos de bajo coste para reducir el coste de la atención médica;
- Turismo médico; y
- Laboratorios de diagnóstico.

#### **Electrónica**

- Fabricación nacional de productos electrónicos de consumo de bajo coste, bienes de consumo duraderos;
- Nanoelectrónica y microelectrónica;

- Diseño y fabricación de sistemas electrónicos, incluido el diseño de semiconductores, diseño de componentes electrónicos y fabricación de alta tecnología en el contexto de la Misión Nacional en Electrónica de India; y
- Electrónica estratégica, ya que el gobierno está dispuesto a promover la fabricación nacional de productos necesarios para las fuerzas de seguridad.

Otras áreas que ofrecen oportunidades para las MPYMES incluyen los sectores de tecnologías de la información, farmacéuticas, químicas, automotrices, gemas y joyería, textil, alimentario y la agricultura.<sup>47</sup>

---

<sup>47</sup> India Briefing 2019. Recuperado de <https://www.india-briefing.com/news/introduccion-a-las-empresas-micro-pequenas-y-medianas-en-india-18952.html/>

## **Conclusión.**

El elemento clave para la transformación política y económica de cualquier país es la creación de un importante sector privado, y un mayor desarrollo de la actividad emprendedora.

Las micro, pequeñas y medianas empresas (MPYMES) representan una de las principales fuerzas en el desarrollo económico, sobre todo en las economías emergentes, donde realizan un aporte fundamental a las exportaciones y al comercio.

Aunque la economía global está asociada con las grandes corporaciones multinacionales, cuyos productos pueden ser encontrados alrededor del mundo, las MPYMES también contribuyen y se benefician del comercio internacional de diferentes maneras:

- Forman parte de la cadena de valor de grandes exportadores locales.
- Exportan productos y servicios para nichos de mercado más especializados.
- Importan y distribuyen productos de MPYMES extranjeras.

Además, en las economías emergentes, el rol de las pequeñas y medianas empresas es fundamental para la promoción de la actividad emprendedora, el fomento de la innovación y la capacidad de diversificación.

Y, por si fuera poco, numerosos estudios han demostrado que las MPYMES contribuyen al crecimiento del empleo en tasas mayores que las grandes corporaciones, para representar una importante porción del empleo total.

Estas empresas se desarrollan en los mercados extranjeros mediante la adopción de un proceso que evoluciona por etapas. Así, pasan de un estado a otro a medida que adquieren mayor experiencia internacional.

En general, el proceso de internacionalización evoluciona a partir del desarrollo del conocimiento del mercado extranjero y los recursos que la compañía adquiere del mercado.

En este contexto, es necesario que las MPYMES adopten innovación en función del desarrollo de su proceso de expansión global: las herramientas on-demand que permiten la implantación en escala según las necesidades del negocio, ayudan a llevar a cabo este proceso con éxito.

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

#### **Introducción.**

La valoración del papel desempeñado por las MPYMES en el desarrollo económico ha estado sujeta a una evolución pendular a lo largo de las últimas décadas. En los años cincuenta y sesenta del siglo pasado, la pequeña empresa llegó a ser considerada una auténtica "distorsión del proceso de desarrollo" que se identificaba con la gran empresa y la concentración del capital. Sin embargo, a partir de la crisis económica de los años setenta y ante las dificultades por las cuales atravesaba el modelo de gran empresa fordista, se hizo una reconsideración de la importancia de las MPYMES, ensalzándose su potencial de creación de empleo, su dinamismo innovador, su flexibilidad o capacidad de adaptación a los cambios, así como su contribución al mantenimiento de la estabilidad socioeconómica.

En la actualidad, se discute la repercusión de los cambios en la escena económica mundial sobre la competitividad de las MPYMES. A este respecto, algunas opiniones cuestionan sus potencialidades en un contexto en el cual se enfrenta a la competencia de la gran empresa multinacional, la auténtica protagonista del proceso de globalización. Desde esta perspectiva, ciertos autores defienden que se está acentuando la centralización internacional del control, asociada a la homogeneización del mercado y la globalización de la industria encabezada por las grandes corporaciones. Por el contrario, desde otros ámbitos se resalta la importancia de los emprendedores y de las MPYMES en la economía global como fuente de dinamismo económico e innovación y eje de estrategias de desarrollo especialmente eficaces en el alivio de la pobreza.

En cualquier caso, sea por la valoración teórica de su papel en el proceso de desarrollo o como mera respuesta pragmática a la relevancia cuantitativa de ese sector en todas las economías, en los últimos años se está prestando una atención creciente a la promoción del espíritu emprendedor y de las MPYMES. Este énfasis en el apoyo a las MPYMES se ve acompañado por un cambio de orientación respecto de los enfoques tradicionales de fomento empresarial centrados en los subsidios y otros incentivos duros de carácter financiero o fiscal. De ese modo, se comienza a incidir en la necesidad de mejorar las condiciones generales del entorno económico e institucional en el cual actúan los emprendedores y las empresas, a fin de configurar un hábitat propicio para el surgimiento y el desarrollo de las organizaciones.

### **3.1 Economías Emergentes.**

Los países emergentes en el mundo de la economía y finanzas representan una gran oportunidad de negocio. Tanto para emprendedores e inversores como para empresas afianzadas. Ya sean MPYMES o grandes corporaciones nacionales y multinacionales. Conocer estos mercados emergentes según los indicadores económicos te mostrarán un mapa de nuevas oportunidades para tu negocio en base al que explorar tus posibilidades para mejorar las cuentas de tu empresa o para avanzar en su crecimiento.

#### **3.1.1. Concepto de economías emergentes.**

El término países emergentes se acuñó en los años '80 y viene a denominar al país en el que se está dando un rápido crecimiento económico en comparación con las tasas de las economías desarrolladas, pero que no entra en la categoría país desarrollado ya que presenta una renta per cápita baja.

Actualmente, además, para ser considerados países emergentes se tiene en cuenta su nivel de industrialización y el hecho de que cuente con determinados sectores en alza. Los mercados emergentes generalmente presentan exportaciones en alza, pero no siempre es así.

Estos países han seguido la economía del desarrollo y han dejado de considerarse subdesarrollados. Pero este crecimiento económico aún no ha llegado a toda la población por lo que la renta per cápita continúa siendo inferior a la de los países denominados desarrollados.

#### **3.1.2. Características de las economías emergentes.**

Además de esta denominación no oficial las economías emergentes generalmente comparten características comunes, si bien no son esenciales para ser considerados como tales.

##### ***Gran masa de población.***

Es uno de los motivos por los que pueden pasar de ser economías subdesarrolladas a convertirse en potencias económicas.

##### ***Internacionalización.***

Por un lado, reciben inversiones desde economías más poderosas. Por otros, estos mercados emergentes se abren al mundo para crecer principalmente a través de las exportaciones.

### ***Crecimiento en crisis.***

La vulnerabilidad económica de otros países o la incertidumbre de otros mercados impulsa su crecimiento económico. Pero este se mantiene relativamente estable tras este episodio.

### ***Clase media reducida y renta per cápita baja.***

En estos países la clase media casi no existe, el porcentaje de población que se pondría considerar como tal es ínfimo. La renta per cápita del país es baja o incluso muy baja.

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

Al hablar de países emergentes en la última década algunos nombres se mencionaban siempre como claros ejemplos: Brasil y China. Sin embargo, ninguno de ellos está presente en los 10 primeros puestos de la lista de Países emergentes 2019 elaborada por el Banco Mundial. Esta está encabezada, sorprendentemente, por Yemen, seguido de Libia y Dominica.

Y en el ranking elaborado por la agencia Bloomberg, de las veinte principales economías emergentes en el mundo, solo China permanece en un meritorio tercer puesto cayendo Brasil al 15º.

En la proyección de futuro elaborada por los economistas del banco británico Standard Chartered, tras exhaustivos análisis de datos sobre las economías más poderosas del mundo, destacan países emergentes como Rusia, Indonesia, Egipto, Turquía e India.

Todo parece indicar que los países emergentes de hoy serán los países con mejores indicadores económicos y líderes del mundo en 2030.

¿Cuáles son los mercados emergentes con oportunidades a corto plazo durante 2019 según el Banco Mundial?

### ***Yemen.***

Puede llamar la atención ver a Yemen liderando un ranking de países emergentes habida cuenta de su situación bélica, pero esta economía se estima crecerá un 14,7% este año.

Además, este país posee gran cantidad de recursos que no han sido explotados. Especialmente petróleo, gas, pesca y del sector minero. Exporta el 33,4% de la producción nacional bruta y mantiene acuerdos comerciales con la UE (salvo para la venta de armas), el Sistema de



Comercio Preferencial Islámico (OCI-TPS) (si bien no ha sido ratificado) y la Asociación de la Cuenca del Océano Índico (IORA).

***Libia.***

Otro país inestable política y socialmente que se ha colado en la lista de países emergentes 2019 por su previsión de crecimiento del 10,8 % para 2019. ¿Las principales razones de esto? Sus grandes reservas de petróleo y gas, especialmente teniendo en cuenta su cercanía a Europa.

***Dominica.***

El Banco Mundial prevé para esta isla caribeña un crecimiento de su economía del 9,4%. Principalmente por sus servicios financieros offshore.

***Etiopía.***

Se estima su crecimiento económico para este año en 8,5%. El sector agroalimentario es económico del país, con el café como producto estrella. Su auge como destino turístico también contribuye a este crecimiento.

***Ruanda.***

Olvidados ya sangrientos episodios del pasado que conmovieron al mundo, se estima un crecimiento de su economía del 7,8% gracias a la producción de café, té y otros productos y la exportación de minerales como el Coltán.

***Ghana.***

Esta antigua colonia británica de la que se extrajeron importantes cantidades de oro actualmente tiene una previsión de crecimiento del 7,6%. La producción y exportación de alimentos es clave en este crecimiento: principalmente el deseado y cada vez más demandado cacao. Pero también los son sus reservas de petróleo y gas.

Conocer el mapa mundial de países emergentes actuales y futuros te ayudará a identificar oportunidades de negocio e inversiones rentables en las economías emergentes.

#### **3.1.4. La marea especulativa.**

La posible retirada de inversores en aquellas economías más emergentes de la región latinoamericana está preocupando a organismos como el Fondo Monetario Internacional. Los grandes riesgos a los que se está sometiendo la economía global y el miedo que ha desencadenado la desaceleración de aquellas economías más desarrolladas podrían tener un significativo impacto en la economía de aquellas economías emergentes.

Y es que, con un 60% de peso en el PIB Mundial, las economías emergentes son un gran potenciador de la economía. En los últimos 30 años, las economías emergentes han ido ganando terreno a las desarrolladas en la distribución del peso de las mismas en el PIB. Según los datos del FMI, las economías emergentes han llegado a posicionarse, desde 2013, con un peso superior a las desarrolladas en el PIB global.

Tal es su peso en la economía, que el 80% del crecimiento económico mundial depende de la actuación de estos países en la economía global. Un gran peso que, contrastándolo con el que tenían hace unas décadas, muestra un gran crecimiento de estas economías y un claro motor de crecimiento económico para el planeta. Algo a tener en cuenta, cuando se quieren llevar a cabo actuaciones que implique y tenga efectos directos en estas economías.

Como se puede observar en la gráfica, una muestra de la gran fuerza, y el peso, que poseen las economías en vías de desarrollo y el fuerte impacto en la economía que tendría una caída de las mismas. Es por ello que las actuaciones, como las llevadas a cabo por Estados Unidos, no son las más correctas para estas economías. Más aún, cuando vemos el empuje de estas economías al crecimiento económico mundial.

Las acciones llevadas a cabo, como hemos dicho, no son las más correctas. América Latina, una región poseedora de algunas de las principales economías emergentes del mundo, posee una gran dependencia de la exportación de sus materias primas al exterior para continuar con sus crecimientos. El desplome del precio de estas commodities y los bloqueos de otras economías desarrolladas podrían llegar a asfixiar a estos países, tan dependientes, como hemos dicho, de estas exportaciones.

Mientras que algunos países, en los últimos años, han aumentado su dependencia en la exportación de materias primas, si es cierto que la economía latinoamericana está mucho más diversificada que hace una década. Países como México, son una muestra de cómo se ha ido reduciendo el peso de

este tipo de exportaciones, orientándose al comercio internacional de otra serie de productos y servicios.

Esto no solo hace al país más competitivo, sino que le da la tranquilidad de no depender únicamente de las materias primas y la evolución de las mismas para sostener su crecimiento y su economía. Una apuesta ganadora de México y que le está llevando a alzarse con el primer puesto en el ranking de las economías hispanas con mayor crecimiento a nivel global.

Otras economías latinoamericanas, especialmente las de Centroamérica, también han orientado sus políticas de exportaciones hacia la diversificación de las mismas. En los últimos años, pese al crecimiento que han tenido los precios en las materias primas, muchos países de Centroamérica se han centrado en diversificar sus exportaciones, consiguiendo, al igual que México, poseer un crecimiento menos dependiente de un solo factor.

En las últimas décadas, el incremento de los precios en las materias primas, especialmente el de las energías y metales, han llevado a economías, como Perú o Colombia, a cosechar grandes crecimientos en sus economías. No obstante, el auge de estas materias primas y la escasa diversificación que han realizado de su modelo exportador las hace más vulnerables ante un desplome de los precios en las materias primas.

Por esta razón, podemos clasificar los países de la región latinoamericana en dos partes. Por un lado, como hemos dicho, nos encontramos con Centroamérica y países como México, donde han ido aumentando sus exportaciones de bienes y servicios, más allá de las materias primas, y que están enfocando sus economías hacia los modelos más desarrollados.

Por otro lado, tenemos las economías del sur de Latinoamérica, las cuales, a día de hoy, son igual o más dependientes de las materias primas que hace unas décadas, y, por consiguiente, más vulnerables ante posibles shocks en los precios de las mismas. Unas políticas que, de no convertirse, siempre representarán una gran vulnerabilidad para sus economías.

En definitiva, si algo se puede sacar de esto es el enorme peso que están ganando las economías emergentes, en su conjunto, en el PIB Mundial. El gran peso de estas las ha convertido en un motor de

crecimiento para nuestra economía y, sin embargo, también son las más castigadas por aquellos países más desarrollados.<sup>48</sup>

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

Una gran inyección de dinero está llegando a los países emergentes. Proviene de inversores que invierten gigantescas sumas de dinero en aquellos mercados que ofrecen una mayor rentabilidad, a través de la compra de bonos, acciones y otros activos financieros.

Después de China, México se ha convertido en las últimas semanas en el segundo destino más atractivo para el flujo de estos capitales, según el Instituto de Finanzas Internacionales (IIF, por sus siglas en inglés).

El renovado interés despegó después de que la Reserva Federal de Estados Unidos (Fed) diera señales de que hará una pausa en su política de subir la tasa de interés.

Y esa luz que se encendió en Washington D.C. tuvo efectos en las economías emergentes -aquellas con rápido crecimiento y gran apertura comercial- y, especialmente, en México.

Ante el nuevo escenario en EE.UU., los inversores decidieron abrirse a buscar más rentabilidad en otros territorios. Básicamente, como el vecino paga menos, los clientes se mueven hacia donde pagan más.

El IIF, que sigue diariamente el movimiento de los flujos de capital, proyecta que las economías emergentes recibirán cerca de US\$48.000 millones en el primer trimestre de este año.

"Los niveles de incertidumbre sobre México han comenzado a disiparse", dice desde Washington Robin Brooks, economista en jefe del IIF en conversación con BBC Mundo.

Había incertidumbre sobre cuál sería la política económica del nuevo gobierno de Andrés Manuel López Obrador (AMLO), que asumió su cargo el pasado diciembre.

Pero en los últimos dos meses los mercados han recuperado la confianza y, según expertos, hay un punto que ha sido clave en la decisión de los inversores. México ofrece una muy buena tasa de interés y genera credibilidad.

---

<sup>48</sup> Forbes 2019. Recuperado de <https://www.forbes.com.mx/economias-emergentes-motor-de-crecimiento/>

Los inversores están invirtiendo mucho en bonos del gobierno y eso ha sido interpretado como una muestra de confianza.

Economías emergentes atractivas para inversores

- China
- México
- Corea del Sur
- Indonesia
- Turquía

La tasa de referencia que fija el Banco de México (banco central) es de 8,25%, considerada muy conveniente por quienes tienen fondos para invertir y a diferencia de lo que pagan, por ejemplo, los Bonos del Tesoro de EE.UU. con vencimiento a diez años, que están en un 2,6%.

### **3.2.1. Rasgos Generales de la evolución económica de México.**

Después de cinco décadas de turbulencia política tras la independencia de México, las cuatro administraciones consecutivas del presidente Porfirio Díaz, durante el último cuarto del siglo XIX produjeron un crecimiento económico sin precedentes acompañado de inversión e inmigración extranjera, así como el desarrollo de un sistema ferroviario eficiente y la explotación de los recursos naturales del país. El producto interno bruto (PIB) per cápita a principios de la década de 1900 estaba a la par del de Argentina y Uruguay, casi tres veces más que el de Brasil y Venezuela.<sup>27</sup> El crecimiento económico anual promedio entre 1876 y 1910 fue de 3,3 %. Sin embargo, la represión política y la repetida reelección de Díaz, así como la enorme desigualdad del ingreso exacerbada por el sistema de la distribución de la tierra en grandes latifundios y haciendas donde trabajaban millones de campesinos en condiciones precarias fueron las principales causas que motivaron la Revolución mexicana (1910-1917) un conflicto armado que transformó radicalmente la estructura política, económica, social y cultural del país durante el siglo XX.

El periodo de 1930 a 1970 fue denominado por los historiadores económicos como el "Milagro Económico", una etapa de crecimiento económico acelerado estimulado por el modelo industrialización con la sustitución de importaciones (ISI) el cual protegía y promovía el desarrollo de la industria nacional. A través del modelo ISI, el país experimentó un auge económico en el que las industrias expandieron rápidamente su producción. Algunos cambios importantes en la estructura económica incluyeron la distribución gratuita de la tierra a campesinos bajo el concepto del ejido, la nacionalización de las industrias petrolera y ferroviaria, la incorporación de los derechos sociales en la constitución, el

nacimiento de los grandes sindicatos de obreros y la modernización de la infraestructura. El PIB en 1970 era seis veces superior al de 1940, mientras que la población sólo se duplicó en el mismo período. Para proteger la balanza de pagos el gobierno ejerció políticas proteccionistas; además aumentó el crédito privado a la industria a través de Nacional Financiera (NAFINSA).<sup>49</sup>

El modelo ISI llegó a su última expansión a finales de la década de 1960, culminando en el reconocimiento del desarrollo mexicano en la selección de la ciudad de México como sede de los juegos olímpicos de verano. Frente a una posible recesión económica, y al tratar de dar una respuesta a las demandas sociales de la población, durante la década de 1970 las administraciones de Echeverría y López Portillo trataron de reavivar la economía a la vez que introducían el desarrollo social en sus políticas lo cual requería un mayor gasto público. En la década de 1970 se formaron instituciones financieras del gobierno para apoyar a los trabajadores, como INFONAVIT y FONACOT. Con el descubrimiento de nuevos yacimientos petroleros, cuando los precios del petróleo se encontraban en máximos históricos y las tasas de interés en mínimos -incluso negativas-, el gobierno aceptó préstamos de los mercados internacionales para invertir en la compañía estatal petrolera, la cual parecía proveer un ingreso de largo plazo para financiar el bienestar social en un plan que se nombró plan de desarrollo compartido. De hecho, este método produjo un aumento considerable del gasto social, y el presidente López Portillo anunció que había llegado el tiempo para "administrar la prosperidad". El plan, sin embargo, fue muy ineficiente y su administración estuvo acompañada de un manejo inadecuado de los recursos y de inflación.

En 1981 el panorama internacional cambió abruptamente: los precios del petróleo se desplomaron y las tasas de interés se incrementaron. En 1982, el presidente López Portillo, antes de terminar su administración suspendió los pagos de la deuda externa, devaluó el peso mexicano y nacionalizó el sistema bancario junto con otras industrias afectadas por la crisis. Aunque el modelo ISI había producido el crecimiento industrial en décadas anteriores, había sobreprotegido al sector, haciéndolo poco competitivo, poco rentable y poco productivo.<sup>26</sup>

El presidente de la Madrid fue el primero en implementar una serie de reformas de carácter neoliberal. Después de la crisis de 1982 pocas organizaciones internacionales estaban dispuestas a conceder préstamos a México, de modo que, para mantener el balance de cuenta corriente ajustado, el gobierno recurrió a continuas devaluaciones, lo cual produjo altos índices de inflación, que llegaron hasta el 159,7 % anual en 1987. Algunos efectos de las políticas de su administración fueron un incremento en el déficit público y el crédito interno.

---

<sup>49</sup> La evolución económica de México, Leopoldo Solís.

El primer paso hacia la liberalización del comercio fue la admisión de México al GATT en 1986. Durante la administración del presidente Salinas, la mayoría de las empresas nacionalizadas fueron privatizadas con la notable excepción de la industria petrolera y energética (protegidas constitucionalmente). En 1992 se firmó el Tratado de Libre Comercio de América del Norte entre los Estados Unidos, Canadá y México, el cual entró en vigor el 1 de enero de 1994. Salinas también introdujo controles de incrementos de precio estrictos y negoció aumentos salariales muy pequeños, con el fin de reducir la inflación.

Aunque la estrategia sí redujo la inflación a un solo dígito, el crecimiento económico anual tan sólo promedió 2,8 % y la desigualdad del ingreso se incrementó. Con una política de tasa de cambio fija, el peso se sobrevaloró a la vez que el consumo aumentó rápidamente, provocando un déficit en la cuenta corriente del 7 % del PIB en 1994. La deuda pública incluyó un nuevo mecanismo denominado tesobonos, que aseguraba el pago en dólares. El levantamiento armado en Chiapas, el asesinato del candidato presidencial del partido oficialista, así como del procurador de justicia encargado del caso, mandaron señales negativas a los inversores, los cuales vendieron rápidamente los tesobonos vaciando las reservas del Banco Central, y la inversión en cartera, que representaba el 90 % de los flujos totales de inversión, salió del país tan rápido como había entrado. Esta situación insostenible forzó al presidente entrante a abandonar la tasa de cambio fija, en aquello que su predecesor llamó el "error de diciembre". El peso se devaluó rápidamente, y el país entró en recesión en 1995. El crecimiento acelerado de las exportaciones aunado al paquete de emergencia aprobado por el presidente norteamericano Bill Clinton, amortiguaron la crisis. En menos de 18 meses la economía estaba creciendo nuevamente, y el crecimiento promedio anual del PIB fue de 5,1 % entre 1995 y el 2000.<sup>26</sup> No obstante, los drásticos efectos de la crisis, en el poder adquisitivo, y en el sistema bancario, durarían por muchos años más, ya que las tasas de interés superaron el 100 % durante los primeros seis meses de la crisis. El especialista de los cárteles de drogas Jean-François Boyer señala que, en el México de Carlos Salinas de Gortari, "las privatizaciones del período 1989-1995 permitieron que los narcos, con la complicidad del Estado y de los narcopolíticos, se convirtieran en un poder económico legal".

Los presidentes Zedillo y Vicente Fox continuaron con la liberalización comercial y durante sus administraciones se firmaron diversos TLCs con países latinoamericanos y europeos, con Japón e Israel, y mantuvieron la estabilidad macroeconómica, aunque poco redujeron la desigualdad del ingreso y la brecha entre los estados ricos del norte y el sur, la clase urbana y la rural. México se ha vuelto uno de los países más abiertos al libre comercio y la base económica se ha reconfigurado en consecuencia. El comercio con los Estados Unidos se triplicó desde la firma del TLC. La inversión extranjera ahora es en su mayoría inversión extranjera directa.

Debido a los continuos problemas financieros del gobierno no se puede subsidiar adecuadamente las universidades (o la investigación básica que proporcione el empleo completo para científicos e ingenieros mexicanos, y que en última instancia se mejore la economía nacional). El Colegio de la Frontera Norte en Tijuana hizo una evaluación que estimaba que más de 100,000 de los inmigrantes ilegales que entran a los Estados Unidos cada año tienen un grado universitario.

México ya es la décima quinta mayor economía del mundo (en cuanto al PIB medido según la paridad del poder de compra). En las últimas tres décadas, el país ha experimentado enormes cambios estructurales. De una economía dependiente del petróleo a principios de la década de 1990 a un centro manufacturero después del TLCAN a mediados de esa misma década, México se ha convertido cada vez más en un centro de comercio internacional. La proximidad al mercado de exportación de Estados Unidos de América sigue siendo una ventaja competitiva, pero México ha impulsado estratégicamente el libre comercio al suscribir 12 acuerdos con 46 países. México es ahora un importante exportador mundial de automóviles y televisores de pantalla plana, entre otros productos. Sin embargo, el potencial económico del país se ve obstaculizado por desafíos importantes como los altos niveles de pobreza, extensa informalidad, tasas bajas de participación femenina, aprovechamiento escolar insuficiente, exclusión financiera, una norma de derecho endeble y niveles persistentes de corrupción y delincuencia. Para solucionar estos problemas, el gobierno introdujo importantes reformas estructurales desde 2012, cuyo objetivo es mejorar el crecimiento, el bienestar y la distribución del ingreso. La primera oleada de reformas, impulsada por los compromisos políticos multipartidistas en el Pacto por México, produjo un progreso notable en un conjunto de áreas y colocó a México a la vanguardia de los reformadores entre los países de la OCDE. Se aprobaron leyes y enmiendas constitucionales fundamentales, así como leyes secundarias y reglamentos.<sup>50</sup>

Se hicieron grandes avances para abrir sectores como la energía y las telecomunicaciones a una mayor competencia. Se mejoraron los diseños institucionales con un nuevo Comité Nacional de Productividad, una autoridad reforzada en materia de competencia y la ampliación de órganos reguladores sectoriales.

Se logró un progreso inicial con la educación y las prestaciones sociales, aunque parte de esos planes se ha topado con dificultades. En el Estudio Económico, la OCDE calculó que un subconjunto de reformas del Pacto por México podría agregar 1% al crecimiento del PIB en los próximos cinco años (OECD, 2015a). Esta estimación se basa en una serie de suposiciones acerca de las reformas utilizando la información y los modelos de impacto cuantitativo disponibles, con esos cálculos se

---

<sup>50</sup> La evolución económica de México, Leopoldo Solís.



hicieron una serie de suposiciones para las reformas. Un conjunto adicional de determinadas reformas podría agregar otro punto porcentual al PIB.

Las reformas ya han demostrado beneficios a corto plazo, sobre todo en cuanto al crecimiento de la productividad, que repuntó recientemente. Sin embargo, la tendencia decreciente de la utilización de la mano de obra en los últimos años exige hacer más para que en verdad valga la pena participar en el mercado laboral, mientras se garantiza un equilibrio satisfactorio entre la vida personal y la profesional, y se dota a los trabajadores con las competencias necesarias para que sean productivos y reciban incrementos salariales adecuados. Esas reformas concuerdan bien con las metas de desarrollo sostenible (MDS) a largo plazo que deben lograrse para 2030, notablemente para erradicar la pobreza extrema, reducir la desigualdad en los ingresos, mejorar las oportunidades económicas, disminuir la informalidad, aumentar la participación femenina y fomentar prácticas empresariales más responsables. Además, las desigualdades siguen creciendo en todos los estados y sectores, lo que subraya la divergencia de un México moderno, muy productivo, que compite a escala mundial, ubicado principalmente en la frontera con Estados Unidos, el corredor central y las zonas turísticas; y un México tradicional, menos productivo, con empresas informales a pequeña escala que se ubican sobre todo en el Sur.

A pesar de haber sido afectada por diversos choques externos, la economía mexicana se mantiene resistente e indicadores recientes sugieren un mayor crecimiento hacia adelante. El entorno externo es difícil, con una economía mundial que se mantiene en una situación de poco crecimiento, y un comercio mundial, inversiones, productividad y salarios débiles; además de la incertidumbre sobre la evolución futura de las políticas económicas y comerciales en Estados Unidos. Los contratiempos específicos para México son el desplome de los precios del petróleo, que redujeron los ingresos del gobierno y ocasionaron recortes en las inversiones del sector energético, así como una fuerte depreciación del peso mexicano a raíz de las expectativas del mercado sobre los ajustes en la Reserva Federal de Estados Unidos y la creciente incertidumbre de las políticas mundiales. A pesar de estos choques, el desempeño de la economía es buena, apoyada por la demanda interna. Las reformas estructurales apoyan un entorno de baja inflación y fuerte expansión del crédito, lo que genera aumentos en los salarios reales y el empleo. La fuerte depreciación del peso incrementa aún más la competitividad de las exportaciones mexicanas no petroleras y no ha aumentado la inflación. También tiene un efecto positivo sobre los balances fiscales, lo que refleja los ingresos del petróleo denominados en dólares y la baja exposición de la deuda en moneda extranjera. Además, se han acumulado suficientes recursos en el fondo de estabilización petrolero, lo que permite a México permanecer en su trayectoria de consolidación fiscal sin medidas adicionales.

La actividad económica ha sido resistente a los precios del petróleo marcadamente más bajos, el deficiente crecimiento del comercio mundial y el endurecimiento de la política monetaria en Estados Unidos. La demanda interna sigue siendo el principal motor de la actividad económica, apoyada por las recientes reformas estructurales que han disminuido los precios para los consumidores, de manera señalada en los servicios de electricidad y telecomunicaciones. El crecimiento podría contenerse en 2017 y 2018, principalmente debido a la inversión y la confianza de los consumidores a raíz de las incertidumbres sobre la futura política estadounidense; aunque la economía podría beneficiarse del estímulo fiscal esperado en Estados Unidos, el cual aumentaría la demanda por importaciones. La inversión privada en el sector petrolero generará una actividad que compense parcialmente los recortes en las inversiones públicas relacionadas con el petróleo, y la producción industrial seguirá atada a la actividad en Estados Unidos. La considerable depreciación del peso durante 2016 seguirá apoyando el comercio exterior, con un traslado limitado a los precios internos, permitiendo que la inflación converja hacia la meta del Banco de México.<sup>51</sup>

México enfrenta un entorno externo débil e incierto, ya que la economía mundial se mantiene en una situación de poco crecimiento y muchas economías de mercados emergentes carecen de impulso. Los precios bajos de los productos básicos y las políticas monetarias acomodaticias brindan cierto apoyo, aunque interrumpido por periodos de inestabilidad financiera, que aumentan la aversión al riesgo y desalientan la inversión productiva y los incrementos en el empleo. Este ambiente difícil afecta a México por varios canales:

Débiles exportaciones hacia los socios comerciales, de manera particular Estados Unidos y los países de América del Sur.

La incertidumbre relacionada con la normalización de la política monetaria de Estados Unidos o las posibles situaciones adversas en las economías de mercados emergentes (EME) podrían aumentar la volatilidad financiera con importantes efectos indirectos.

Presiones adicionales a la baja en los precios del petróleo y dificultades para aplicar la reforma de PEMEX podrían retrasar que se logre el objetivo de déficit presupuestario y socavar la confianza de los mercados.

Los efectos secundarios podrían aumentar el traspaso de las depreciaciones anteriores, sobre todo si contribuyen al crecimiento de los salarios y a aumentar la inflación por encima de la meta.

---

<sup>51</sup> OCDE 2019. Recuperado de [oecd.org/economy/surveys/mexico-2017-OECD-Estudios-economicos-de-la-ocde-vision-general.pdf](http://oecd.org/economy/surveys/mexico-2017-OECD-Estudios-economicos-de-la-ocde-vision-general.pdf)

En los últimos sexenios, diversas decisiones han sido clave para que la economía mexicana fuera capaz de enfrentar serios problemas como la caída en el precio del crudo y en la producción petrolera, esto sin haber tenido que entrar en una crisis económica seria como en el pasado.

También es cierto que algunos estados, sobre todo del norte, llegaron a registrar en los últimos meses un crecimiento alto y sostenido. Sin embargo, estos datos no son suficientes para haber logrado el crecimiento esperado del país.

Basados en cifras oficiales se puede ver que uno de los principales problemas con la economía mexicana es que no se ha podido incorporar al empleo formal y bien pagado a los mexicanos. Es cierto que en México más del 78% de los empleos es creado por las pequeñas y medianas empresas (Pymes), mismas que han sido “abandonadas” durante sexenios enteros.

AMLO ha asegurado que su Gobierno tiene el objetivo de regresar al modelo del “desarrollo estabilizador”, es decir, a esas dos décadas de alto crecimiento y baja inflación del llamado milagro mexicano.

Bajo esa idea AMLO prometió crecer desde el primer año por lo menos al 4% anual y mantener baja la inflación, todo con miras de cerrar el sexenio con una tasa de crecimiento anual del 6%.

- Para poder lograr ese crecimiento se han llevado una serie de decisiones como:
- Una política social con transferencias directas a los beneficiados eliminando intermediarios.
- Los recortes al gasto público más agresivos de la historia de México.
- Un programa de inversiones públicas en el sureste del país.
- Una sólida relación con los aliados comerciales del país.

Estas medidas han hecho cuestionarse a muchos expertos sobre los verdaderos resultados de la Cuarta Transformación: construir un nuevo desarrollo estabilizador o destruir el modelo de crecimiento mediocre pero estable.

El pasado 2 de abril AMLO aceptó ante los medios de comunicación que hubo falsas expectativas en las previsiones de su equipo, por lo que la economía del país no crecerá el 4% como lo prometió, lo hará al menos en un 2% para este 2019, mientras que para 2020 lo haría en un 3%.

El Presidente aseguró que su apuesta por ese crecimiento se respalda en que los indicadores macroeconómicos eran positivos.

El problema es que México no alcanzará ni ese 2% de crecimiento. Según un análisis del Fondo Monetario Internacional (FMI), la economía mexicana no alcanzará una expansión de 2% este año, ni en 2020.

La razón del FMI es la marcha atrás que está ejecutando la nueva administración sobre la política económica, las reformas educativa y energética y la cancelación de proyectos de infraestructura como el Aeropuerto. En otras palabras, para el FMI, las acciones del actual Gobierno debilitan la capacidad de crecimiento del país.

Con todo esto, el Fondo prevé que el PIB de México logre un avance de apenas el 1.6%, en este año; mientras que para el 2020 se anticipa un incremento de sólo 1.9%.

Otro problema que enfrenta actualmente el Gobierno de AMLO es justamente la falta de confianza que tienen los empresarios.

Sólo de mayo a junio de este año la confianza de los industriales cayó 1.1, 0.5 y 0.2% en los sectores de la manufactura, construcción y comercio respectivamente, de acuerdo con cifras de la Encuesta Mensual de Opinión Empresarial del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI).

El estudio del INEGI muestra que, en los tres sectores económicos, los empresarios coinciden en que actualmente México no está mejor de lo que estaba hace un año.

### **3.2.2. El futuro de las MPYMES en México**

Con todo lo que ya leíste, ya podrás imaginarte que una economía que no ha logrado crecer más del 2.4% en los últimos 30 años, limita en gran medida no sólo a las grandes industrias, también afecta el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas.

A eso hay que sumar los efectos que tendría la falta de apoyo del Gobierno a las MPYMES con la desaparición del Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM) y la poca claridad que se ha tenido sobre un plan estratégico que fomente el apoyo para la creación de más negocios que puedan ayudar a la economía.

Es una realidad que, en un país con bajo crecimiento económico, la ausencia de innovación y desarrollo son cada vez más frecuentes y si a eso le sumamos los obstáculos burocráticos y pesadas cargas fiscales, podemos decir que las MPYMES enfrentan un presente poco claro en México.

## **Conclusión.**

Muchas economías de mercados emergentes han comenzado a parecerse a los mercados desarrollados. No sólo en lo que, a demografía, sino también en lo que concierne de forma estricta a los mercados financieros, sobre todo a medida que las tasas de inflación caen y el riesgo de sufrir crisis monetarias retrocede, según Goldman Sachs.

Los mercados emergentes han logrado cierta estabilidad financiera. A pesar de los riesgos y de las alarmas sobre la variación de las reservas de divisas de algunos bancos centrales emergentes finalmente no se ha producido ninguna crisis cambiara como las del pasado.

La política monetaria de los mercados emergentes en este grupo de países ahora se asemeja más a la política de los mercados desarrollados en aspectos importantes. Específicamente, los bancos centrales de países emergentes ahora se centran mucho más en las brechas de producción e inflación en lugar de centrarse en el merco PIB o el tipo de cambio.

La diferencia que se mantiene es la asignación de un papel más importante de los tipos de interés de Estados Unidos de lo que normalmente harían los bancos centrales de los mercados desarrollados. Sin embargo, hay evidencia de que esta dependencia y seguimiento de la política monetaria de EEUU se ha debilitado con el tiempo, según el informe.

Actualmente los BRICS se han convertido en un grupo emergente verdaderamente fuerte, cuando el grupo estaba en la fase inicial de formación, poco creían que tendría éxito; otros directamente ni lo tomaban en serio. En aquella época, los futuros miembros del club tenían muy poco en común, salvo al hecho de que fueran economías prometedoras. Pero la situación cambió drásticamente como resultado de la cooperación entre ellas.

Han logrado forjar la imagen de países con economías en crecimiento sostenible. A lo largo de los últimos años, han acumulado un peso político y económico significativo e incluso han adelantado a los países del G7 en ciertos indicadores como, por ejemplo, la paridad de poder adquisitivo (PPA).

Los logros de los países BRICS no se limitan a buenos indicadores macroeconómicos, sino también cooperan en ámbitos como tecnología e innovaciones. En el ámbito político, la cooperación es también uno de los pilares de la asociación, si bien no es uno de los principales. Pese a esto, el grupo ha tenido muchos éxitos políticos en los últimos años.

La meta no oficial de los miembros es crear un ambiente de respeto hacia todos los jugadores políticos y poner fin a la práctica del uso de medidas económicas unilaterales como una manera de influir sobre ciertos países. En otras palabras, el mayor valor para sus integrantes es la posibilidad de tomar decisiones soberanas sin la injerencia de terceros. Y lo han conseguido juntos.

**China** es la primera economía mundial en términos de PIB a valores de PPA y el primer exportador mundial que goza de las mayores capacidades productivas en el planeta. De ahí que haya recibido el sobrenombre de la fábrica mundial. Además, posee las mayores reservas internacionales de divisas, sin mencionar la mayor población en el mundo.

El gigante asiático sigue siendo atractivo para inversores de otros países. No obstante, el crecimiento de la economía china se ralentiza, lo que causa cierto grado de preocupación en algunos analistas. A las autoridades les gustaría que, con el paso del tiempo, su país obtenga un peso político igual al que ya posee en cuestiones económicas. El BRICS puede ser una de las herramientas en ese camino.

**La India** es la tercera economía mundial y ocupa el segundo puesto en la lista de países con mayor población: al igual que China, tiene más de 1.000 millones habitantes. La ventaja de Nueva Delhi en el mercado internacional son sus asequibles recursos humanos e intelectuales. El país ofrece expertos en diferentes ámbitos a bajo costo. En los últimos años, la India ha tenido bastante éxito económico.

Esto puede ayudarlos a lidiar con problemas internos como la pobreza extrema.

**La Federación de Rusia** es hoy la sexta economía mundial y dispone de los mayores recursos minerales del planeta, además de tener reservas considerables de hidrocarburos, que exporta a otros países. Por cierto, es el segundo exportador más grande del BRICS.

**Brasil** es la octava economía mundial y es rica en producción agropecuaria.

**Sudáfrica** es la 30 economía mundial y dispone de diferentes recursos naturales. También es una economía emergente. Además, es la segunda más grande de África. Igual que China y Brasil, es un país recientemente industrializado.

La cooperación entre el BRICS ha resultado ser muy fructífera. Es probable que el formato siga siendo desarrollando en los años venideros, dado que atesora un enorme potencial económico, científico y

político, así como puede ser efectivo en materia de seguridad colectiva. En este sentido, el formato es beneficioso para todas las partes.

Por lo que hoy en día la mira esta en este grande grupo, el cual en no muchos años dará un giro de 365°, que podría ayudar al impulso no solo de su economía, sino de otros países en desarrollo y países bajos.

## **CAPÍTULO IV. ESTRATEGIAS DE MÉXICO PARA QUE LAS MPYMES COMPITAN EN UN MERCADO GLOBAL.**

### **Introducción.**

Como se analizó en capítulos previos, las MIPYMED mexicanas son uno de los pilares base de la economía mexicana que han captado mayor atención por parte del gobierno mexicano, el cual se ha planteado el objetivo de impulsar y promover el crecimiento de las mismas dada la importancia que tienen en la generación de empleo y su aporte al PIB nacional, lo que a su vez, ha permitido una mejora en aspectos directamente relacionados con la competitividad de este sector empresarial, traduciéndose en un mayor dinamismo ante un mundo globalizado.

No obstante, lo anterior, los obstáculos que enfrentan las MPYMES, por ejemplo. la pronunciada diferencia en cuanto a la competitividad por parte de las grandes empresas, la falta de apoyo gubernamental como estímulos fiscales o apoyos económicos, así como también la falta de mano de obra calificada y la competencia internacional que implementa una incorporación tecnológica a los procesos productivos, entre otros, requieren reforzar la sensibilidad con respecto a los nuevos retos de dicho sector empresarial y acentuar el apoyo a la empresa mediante el establecimiento de un nuevo marco de competitividad que se traduzca en un ambiente favorable al dinamismo empresarial en una etapa histórica caracterizada por un constante cambio estructural hablando en términos económicos, políticos y tecnológicos, sociales y culturales.

En este orden de ideas, en el presente capítulo se abordarán estrategias que permitirán a las MPYMES, desenvolverse para hacer frente al mercado competitivo, lo anterior iniciando desde la mentalidad de crecimiento, es decir, buscar sobrepasar el límite de las MPYMES en un horizonte más ambicioso, es decir, planteándose la idea de que la MIPYME debe, si o si, llegar a ser una gran empresa, mediante una cultura empresarial, de calidad y de prevención, así como también, la implementación de estrategias más desarrolladas.

### **4.1 La importancia de una Cultura Empresarial.**

#### **4.1,1 La Cultura**

Para iniciar, debemos definir lo que entendemos por cultura toda vez que dicho concepto es fundamental al ser la base de algunos términos que pueden ser aplicados a temas empresariales, tales como la calidad, la prevención, la organizacional, entre otros.



Para definir el término de cultura, nos remitimos al diccionario de la Real Academia Española que la define como “El conjunto de modos de vida y costumbres, conocimientos y grado de desarrollo artístico, científico, industrial, en una época, grupo social, etc.”

Por otra parte, el filósofo e historiador Collingwood ha definido cultura como “todo lo que una persona necesita saber para actuar adecuadamente dentro de un grupo social.”

En esta orden de ideas, podemos definir que la cultura es el conjunto de experiencias, costumbres y conocimiento mediante el cual se basa el actuar de un determinado grupo y que, como se mencionó anteriormente, acompaña a conceptos dentro del ámbito empresarial como la cultura de calidad, la cultura de prevención, la cultura organizacional, entre otros que más adelante se detallarán.

#### **4.1.2 La Cultura Empresarial y su importancia**

Con frecuencia cuando visitamos alguna gran empresa, podemos observar en las paredes, pantallas en los elevadores, carteles, la misión y visión de la compañía, así como las políticas y valores de la compañía, y es aquí donde podemos identificar la ideología que dicha entidad busca inculcar a toda persona que es parte de esta misma. Todo lo anterior es parte de la cultura empresarial que toda gran empresa busca impregnar en sus integrantes, y es de gran importancia ya que, mediante ésta cultura, se identifica a la entidad frente a los clientes, se diferencia del resto de las empresas y esto origina que tanto los proveedores, futuros inversionistas y clientes tengan presente la cultura de dicha empresa.

Ahora bien, es puntual definir lo que es la cultura empresarial, para lo cual, tomaremos como base el concepto previamente establecido de cultura como el conjunto de experiencias, costumbres y conocimiento mediante el cual se basa el actuar de un determinado grupo. Por otra parte, para el término “empresarial”, el diccionario de la Real academia detalla cómo lo “perteneciente o relativo a las empresas o a los empresarios”, por lo cual, podríamos entender que la cultura empresarial es el conjunto de conocimientos, normas, valores y formas de actuar, que deben compartir todos los integrantes de una entidad indispensables para lograr los objetivos de la entidad.

Es importante tener en cuenta que una buena cultura es de suma importancia ya que diferencia a una empresa de las demás, y cuando hay una cultura fuerte, es difícil de imitar y así la empresa genera valor. Adicional a lo anterior, la cultura empresarial favorecerá la medición, monitoreo, mejoramiento y adecuación de los procesos, estructura y estrategia para asegurar productos y servicios de calidad, y la satisfacción del cliente.

Así también, una empresa con una cultura empresarial arraigada en su personal contribuye con mejores seres humanos ya que éstos, a través de su comportamiento, modelan la cultura empresarial, la cual se extenderá en todos los demás entornos cotidianos, transformando y difundiendo sus valores en la sociedad.

#### **4.1.3 Directrices para una cultura empresarial**

Es importante tener en cuenta que dentro de la cultura empresarial existen tres protagonistas: la alta dirección, los líderes de la organización que tiene colaboradores a su cargo, y los colaboradores mismos, por lo cual, es necesario la participación de todos los anteriormente mencionados para lograr el objetivo primordial de la cultura empresarial, el cual, conforme lo detallamos anteriormente, es inculcar en cada individuo que forma parte de una organización, una ideología basada en valores, políticas orientadas hacia una misión y visión en común.

Ahora bien, para cambiar o inculcar una cultura empresarial es necesario seguir los siguientes pasos:

Definir los comportamientos y valores que se quieren lograr. - Es el primer paso de la alta dirección y es parte de lo que la empresa tiene que hacer.

Alinear la cultura con la estrategia empresarial y sus procesos. - También le corresponde a la alta dirección, la cual debe definir claramente qué clase de comportamientos son los que van a llevar a la empresa en esa dirección.

Alienar la cultura con la marca. - Es decir, que el reflejo que la empresa quiera proyectar hacia afuera (que es la marca) esté respaldada por lo que pasa adentro de la compañía.

Conectar la cultura con la rendición de cuentas. - Si no hay exigencia, la cultura nunca se va a modificar.

Definir los elementos que no son negociables. - Es importante que la empresa defina los aspectos no negociables como pueden ser normas de conducta en los negocios, reglamentos, valores éticos, etc.

#### **4.1.4 Definición de Cambio**

Existen diversas definiciones de cambio ya que dependen del contenido del mismo y del proceso usado.

Un significado actual del cambio:

Implica la cristalización de nuevas posibilidades de acción (políticas, comportamientos, modelos, metodologías, productos o ideas de mercado), basadas en la recapitulación de los modelos de la organización. Una arquitectura del cambio implica el diseño y construcción de nuevos modelos, o la reconceptualización de los viejos, para crear nuevas alternativas, que se espera sean más productivas.

En un entorno dinámico, el cambio es inevitable. La velocidad del cambio ha llegado a ser tan rápida en la actualidad, que es difícil ajustar o compensar un cambio antes de que sea necesario otro.

El entorno tecnológico, social y económico cambia rápidamente, esto implica que una organización será capaz de sobrevivir si es capaz de responder efectivamente a estas demandas cambiantes.

Otras definiciones establecidas desde la perspectiva del individuo como agente del cambio señalan que en un cambio real hay una pérdida, ansiedad y lucha, proponiendo que el cambio puede resultar ser doloroso, si es un cambio real ya que puede ser impuesto o voluntario. El cambio impuesto puede resultar de eventos naturales o reformas deliberadas, y el cambio generado voluntariamente es porque se encuentra insatisfacción, inconsistencia o intolerancia de la situación actual.

Ante estas formas de cambio (impuesto o voluntario) existe la realidad subjetiva y objetiva del mismo que se da en el individuo ya que éste es quien representa la raíz del proceso de cambio en una organización.

La realidad subjetiva y su construcción por el individuo proporciona el mundo internamente aislado del individuo; donde mecanismos ocultos, resisten o apoyan los cambios objetivos que ocurren fuera del individuo. Un cambio real debe estar dirigido hacia esta realidad interna del individuo para asegurar la eficacia y larga duración de los resultados del cambio.

#### **4.1.5 Causas de cambio en las organizaciones**

Las nuevas tendencias de cambio en una organización consideran los incrementos de la tecnología, la llamada revolución tecnológica y la globalización. Estas dos variables conforman el nuevo ambiente competitivo dentro del cual las organizaciones deben participar en un maratón con la competencia, para así poder lograr la excelencia.

Lo anterior es de suma importancia ya que las MPYMES que mejor se adapten a los cambios, ya sea tecnológicos mediante la implementación de nuevos sistemas y procesos, así como también los gustos

de los clientes que van cambiando constantemente y deben ser satisfechos, son las entidades que conseguirán un crecimiento y por ende, superarán el problema de mortalidad con mayor facilidad.

De acuerdo a expertos en el tema del cambio las tendencias que las organizaciones deben tener presentes para orientar correctamente los cambios necesarios en la empresa se consideran las siguientes:

Como primera macro tendencia es la de las tecnologías de la información y comunicación. Ésta marca la transición de una sociedad industrial a una sociedad de información tecnológica, como puede ser las computadoras, el internet, intranet y todos los avances en las comunicaciones. Se puede decir que está relacionada con la velocidad de los cambios en la sociedad y de ello depende la velocidad de la información.

La tendencia mundial hacia la implantación de la small office, home office, office móvil que conlleva el manejo de los bancos de datos a distancia acortando a la necesidad de estar físicamente en el hecho o situación que implique dar resultados inmediatos.

La tendencia global de una economía nacional a una economía mundial, donde las decisiones que puede tomar una persona o estado tendrán repercusiones en los demás.

Un punto importante es la planeación a largo plazo, que se ha convertido en algo familiarizado ya que implica hacerlo de forma estratégica (planeación estratégica).

La tendencia que va de la centralización a la descentralización. El camino a la descentralización lo emprenderán las sociedades que estén perfectamente inmersas en la era de la información, donde la gente pueda desarrollar sus actividades sin acudir a sus centros laborales.

Se está pasando de ser una sociedad administrativa a ser una sociedad empresarial, donde las personas inician sus propias empresas con sus ahorros o apoyos gubernamentales como las PYMES.

Pasamos de la democracia representativa a la democracia participativa. Participación ciudadana.

El cambio de estructuras piramidales y rígidas, a estructuras planas y matriciales desde el punto de vista organizacional.

La tendencia denominada del norte al sur que se refiere a la reorganización de las zonas económicas, es decir, la oportunidad de desarrollo de la economía del tercer mundo.

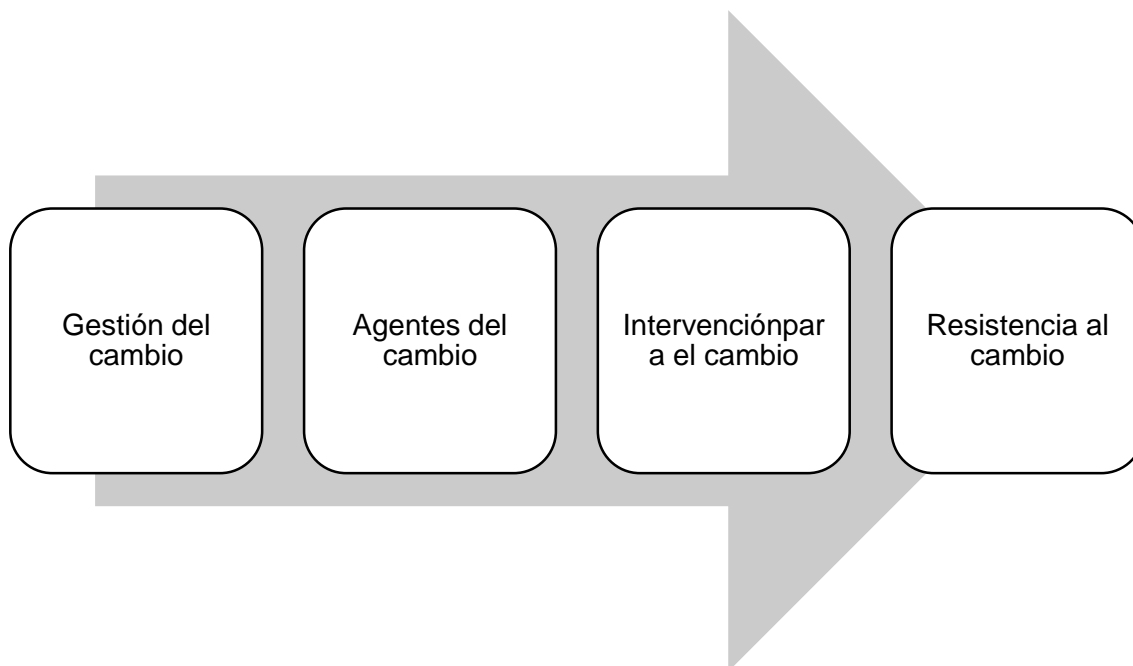
La alternativa a la opción múltiple, es decir, de la elección forzada a la opción múltiple, porque los consumidores que somos todos tenemos la posibilidad de elección. Se ha pasado del concepto de crisol de las razas a la celebración de una diversidad cultural.

La revolución eco industrial ya que el medio ambiente proporcionará una de las mayores oportunidades para la innovación tecnológica y administrativa que el mundo industrial haya tenido jamás.

Estas y otras tendencias que se dan día con día conllevan a la necesidad del proceso de implantación del cambio que se requiera hacer según la época que se esté viviendo.

#### 4.1.6 Proceso de cambio

El proceso a través del cual una organización llega a ser de modo diferente de lo que era en un momento dado anteriormente. Toda organización experimenta cambios, pero el reto es para los directivos y todo el personal de la organización que el cambio organizacional se produzca en el eje que interese a los objetivos de la organización. La siguiente figura muestra los aspectos de dicho proceso como lo es:



**FIGURAN 16. Aspectos del proceso de cambio.**

**FUENTE: Gestiopolis**

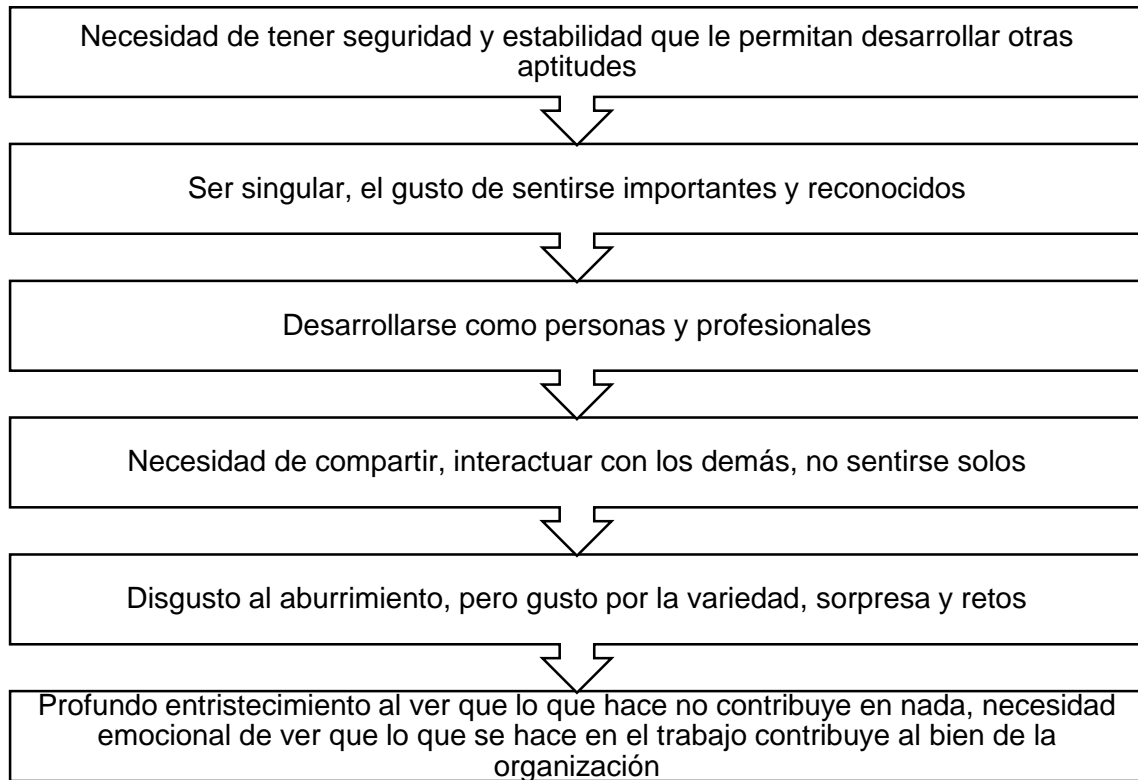
Cuando se desea llevar adelante un proceso de cambio se debe considerar que las personas pretenden que la nueva situación que se les presenta les proporcione la misma seguridad previa no dar lugar al temor. Mientras el proceso avance sin mayor dificultad el cambio sigue adelante, aunque se pueden ocurrir inconvenientes los involucrados tienden a volver a la situación anterior y esto puede ser la razón que una gran proporción de los procesos de cambio fracasen al poco tiempo de ser implementados.

Un proceso de cambio ocurre de forma muy eficiente si todos están comprometidos con el mismo. Las organizaciones y los individuos involucrados cambian continuamente, mientras que en una organización algunos de los cambios ocurren por las oportunidades que surgen mientras otros son proyectados.

#### **4.1.7 Resistencia al cambio**

Cuando se habla de cambio conlleva también hablar de resistencia al cambio. Se podría decir que más que resistencia la mayor parte de las personas tienen predisposición. Lo que estaría ocurriendo generalmente es que se tiene resistencia a la incertidumbre interna y externa lo que resulta en un dilema. Para que haya avance en la organización se tiene que lograr la adaptación, pero esto genera temores de pérdida de status, estabilidad, tranquilidad y sobretodo la dificultad mental de interpretar todos estos nuevos cambios.

Mencionaremos algunos aspectos psicológicos y de conducta de las personas en los que se fundamenta la resistencia al cambio:



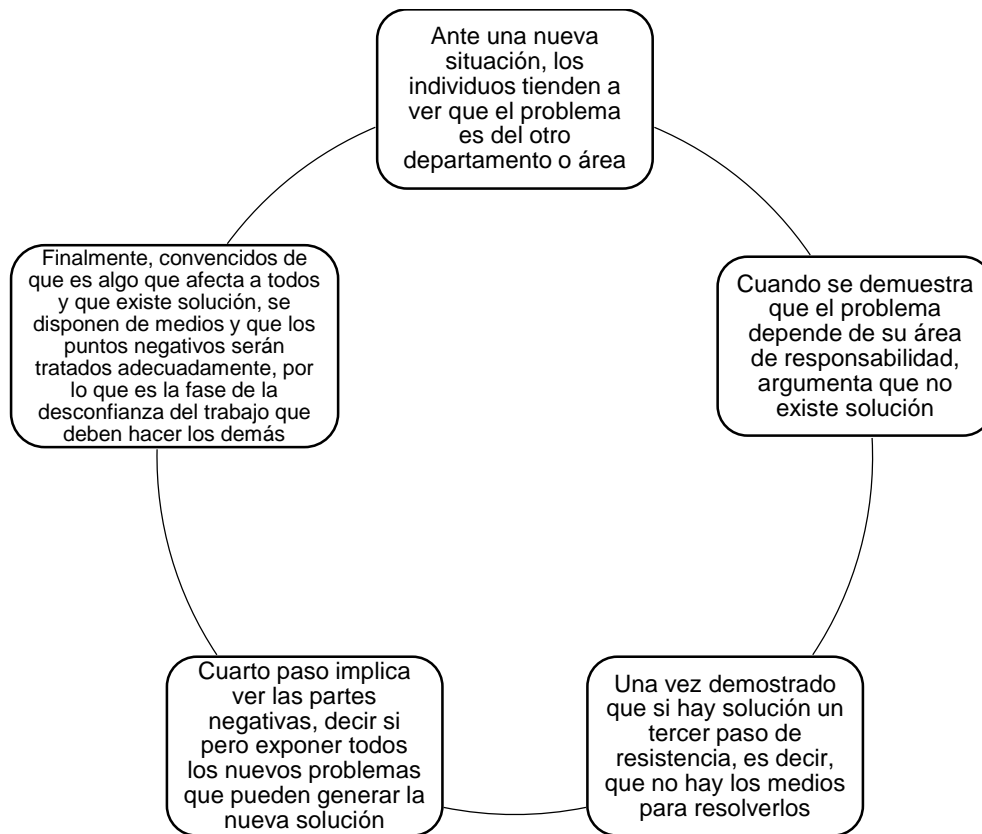
**FIGURA 17. Aspectos psicológicos de la resistencia al cambio.**

**FUENTE: Gestipolis**

Cualquier iniciativa de cambio que se pretenda llevar a término, si antes no se han valorado las necesidades emocionales de los individuos puede provocar problemas de adaptación de las personas a esa nueva situación y ahí es donde entra esta resistencia.

Todo individuo involucrado en el proceso de cambio en la organización perteneciente a algún área o departamento debe estar informado de lo que se pretende hacer, comprender porque se hace, qué implicación va a tener todo esto y sobre todo poder participar en ello.

Cabe mencionar las aportaciones al respecto de Eliyahu Goldratt quien menciona cinco comportamientos de resistencia al cambio:



**FIGURA 18. Comportamientos de la resistencia al cambio.**

**FUENTE: Gestipolis**

La reducción de la resistencia al cambio implica la gestión de al menos cuatro formas de resistencia que pueden ser:

- La necesidad de una gestión eficaz de la comunicación
- Aplicar técnicas de formación y educación
- Establecer métodos de gestión de negociaciones de conflictos
- Métodos de gestión del poder político

La resistencia al cambio se puede manifestar de muchas formas, sin embargo, la percepción del poder que tiene un individuo podría ayudar o resistir los avances de un programa de cambio.

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

En la modelo actual de los negocios, las empresas que mejor se adaptan e innovan tecnológicamente son las que generan más y mejores oportunidades de crecimiento, así como también, les permite acceder a nuevos mercados. Esto lo podemos ver como una oportunidad para mejorar el negocio en la



búsqueda de nuevos horizontes que permitan acceder a nuevos clientes y mercados que actualmente están fuera del alcance de la empresa.

De acuerdo con la OCDE, las MPYMES son, en general, menos innovadoras que las grandes empresas, aunque en lo particular, sí podrían ser más innovadoras y productivas que los corporativos, especialmente si usan sus recursos internos como habilidades gerenciales, Tecnologías de la Información e investigación y desarrollo de forma estratégica y colaboran con socios externos muy presentes en ecosistemas de innovación.

Asimismo, las Pymes tienen la llave para que el crecimiento a nivel nacional sea más inclusivo, ya que son grandes empleadoras, tienen el potencial de ofrecer mejores salarios y condiciones de trabajo para una comunidad, y pueden impactar con mayor incidencia en la reducción de la desigualdad. Más aún, las tecnologías actuales han disminuido sustancialmente los costos de crear Pymes que en sus respectivos nichos les compitan a las grandes empresas.

#### **4.2.1 Innovación en MPYMES mexicanas**

Santiago Levy, político y economista mexicano, refiere en su más reciente estudio que, en los últimos años, México ha colocado dinero y personas en empresas improductivas, por ello, tenemos un grave problema: el incentivo principal de la estructura económica hace casi imposible encontrar empresas que sean absolutamente formales, legales y productivas, lo cual explica en parte por qué la estabilidad macroeconómica no ha resultado en mejoras a nivel microeconómico.

Dado el grado de mortalidad inherentemente alto entre MPYMES, es evidente que la falta de ajuste a las demandas del mercado es un factor a considerar, pero el rubro es dominado por la falta de acceso a financiamiento, generalmente para expansión, y deseablemente, para innovación.

De acuerdo con el Reporte de Crédito de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas en México de Konfío, aproximadamente el 50% de las empresas encuestadas muestran que, su producción o el tamaño de clientes, no ha logrado escalar con el paso de los años. Adicional, siete de cada diez empresarios y emprendedores señalan que la falta de acceso a crédito es la principal limitante de su crecimiento; no obstante, el 41.8 por ciento de los encuestados cuenta con crédito bancario o préstamos otorgados por instituciones financieras no bancarizadas.

El mismo reporte señala que las personas eligen su financiamiento prácticamente tomando en cuenta que el proceso sea rápido y sencillo, que la tasa de interés sea accesible y que tengan confianza en la institución.

Lo anterior refleja la falta de mercados de capital de riesgo y de capital semilla que funcionen bien ya sea para expandir un negocio, para realizar actividades de investigación, desarrollo e innovación (I+D+i) o para mantenerse al tanto de los últimos desarrollos que inciden sobre el sector.

Luego del acceso al financiamiento, los problemas de las empresas de menor tamaño pueden ser de muchos tipos, sin embargo, entre los que pudieran incidir en la capacidad para innovar se encuentran:

- Falta de gestión empresarial en el marco de un mundo con mayor relevancia tecnológica
- Sin cultura de adopción tecnológica, además de funcionamiento con herramientas obsoletas
- Falta de actualización en procesos de producción y comercialización
- Falta de presencia en línea, que en México solo asciende al 27%
- Desconocimiento de las tendencias tecnológicas que impactan al negocio, comenzando por las implicaciones de la Cuarta Revolución Industrial
- Incapacidad para seguir planes trazados, en caso de que el diagnóstico fuera correcto
- No implementación de la propiedad intelectual
- Baja integración a cadenas de valor sofisticadas
- Integración con la academia prácticamente nula

Atender estas áreas puede traer dos grandes beneficios al país: incrementar la resiliencia de las empresas en medio de un mundo con mayor dependencia tecnológica y ayudarlas a brincar la enorme brecha que existe entre las MPYMES y las empresas de mayor tamaño.

#### **4.2.2 Relación Tecnología — Competitividad.**

La tecnología juega un papel muy importante y está directamente relacionada con la competitividad de las empresas, más aún en la actualidad donde constantemente existen avances tecnológicos implementados por empresas de cualquier tamaño y que facilitan las labores, reducen costos, así como permiten desarrollar las actividades de manera más eficiente y eficaz encaminadas a la satisfacción del cliente, sin embargo, la tecnología es un factor que plantea cierto grado de dificultad en su gestión. Aunado a lo anterior, la constante innovación tecnológica, así como el corto ciclo de vida de los productos, son la principal razón de la importancia de realizar una gestión eficaz de la tecnología en la entidad.

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

#### **4.2.3 Importancia del proceso de innovación.**

En el entorno actual, la empresa está obligada a desarrollar recursos humanos, sistemas de información y capacidades tecnológicas acordes con las nuevas necesidades que se van forjando derivado del proceso de globalización, incluyendo las MPYMES. De ahí la importancia que tiene el proceso de innovación. Pues esto implica la renovación y ampliación de procesos, productos y servicios, cambios en la organización y la gestión y cambios en las calificaciones del capital humano.

Por tanto, no debe entenderse como un concepto puramente técnico, sino que tiene raíces de carácter económico – social, y su análisis necesita de comprensión y de sus dos características esenciales:

El mundo empresarial está invadido últimamente por el de innovar y ofrecer algo diferente con un valor agregado, es por lo anterior que la innovación tiene como objetivo explotar las oportunidades que ofrecen los cambios, lo que obliga que sea fundamental en la generación de una cultura innovadora que permita a la empresa ser capaz de adaptarse a las nuevas situaciones y exigencias del mercado en que compite.

El carácter innovador tiene su base en la complejidad del proceso de investigación tecnológica y en las alteraciones de la naturaleza imprevisible que mueven el mercado y la propia competencia.

La actitud innovadora es una forma de actuación capaz de desarrollar valores y actitudes que impulsen ideas y cambios que impliquen mejoras en la eficiencia de la empresa, aunque suponga una ruptura con lo tradicional.

#### **4.2.4 Concepto de innovación tecnológica**

La innovación tecnológica se refiere a la creación de un nuevo producto o servicio siempre dirigido a los consumidores. En otras palabras, lo que queremos decir es que existe innovación cuando las empresas presentan en el mercado nuevos elementos o, en su defecto, mejoran los ya existentes. Aunque esta innovación suele ir dirigida a la comercialización del producto o servicio también puede

relacionarse con los procesos de producción dentro de la empresa. En definitiva, la innovación tiene que ver con el cambio dentro de la industria.

Pero a pesar de llamarse innovación tecnológica, esta no solo atiende a las modificaciones dentro de las tecnologías, aquí los cambios se producen en otros muchos sectores que también son importantes dentro de la empresa. Nos referimos a las actividades científicas, financieras y comerciales. El objetivo de esta innovación es que se puedan ofrecer nuevos productos y servicios en el mercado (ya sea local, nacional o internacional). También afecta a la creación de nuevos procesos de producción, así como nuevos métodos para organizar la empresa y gestionarla. Aunque la palabra innovación se centra en la novedad también está relacionada con la mejora de lo ya existente, ya sean servicios, productos u otros sistemas.

#### **4.2.5 Definición de Empresa Innovadora y sus beneficios**

La empresa innovadora es aquella que consigue realizar innovaciones. Para cumplir con este objetivo las empresas deben de estar preparadas y organizadas. Es necesario que la dirección se plantee la forma de estructurar la empresa, el tipo de estrategia elegida, la forma de dirigir, la gestión del personal o la cultura que hay en su empresa.

Además, de esta estructura interna es necesario conseguir fondos para el desarrollo de la innovación.

Los beneficios de la innovación motivan cada vez más a los empresarios a apostar por este tipo de fuente de ventaja competitiva. Sin embargo, conseguir ser una empresa innovadora no es tarea fácil.

El desarrollo de la innovación requiere de un apoyo de la estrategia y estructura de la empresa, del departamento de investigación y desarrollo, del liderazgo, de la gestión del personal y de la cultura organizativa.

#### **4.2.6 Características de una Empresa Innovadora**

Para que una empresa logre el éxito debe llevar a cabo cada cierto tiempo innovaciones tecnológicas que le permitan adaptarse a los nuevos tiempos y a las necesidades que van surgiendo en la sociedad. Por ello, cualquier industria que quiera introducir la innovación dentro de ella debe responder a tres características esenciales. Nos referimos a la eficiencia, la competitividad y la calidad.

Al tener estos tres aspectos toda empresa puede crear o mejorar los productos o servicios que ofrece, además de rentabilizar económicamente la inversión que se ha llevado a cabo, incrementando las

ventas de los mismos. En esto tienen una especial relevancia los profesionales que hayan cursado estudios especializados como un máster en innovación, de donde se obtienen todos los conocimientos necesarios. Por supuesto, es fundamental detectar posibles mejoras que se pueden llevar a cabo en un futuro de cara a las necesidades del consumidor y a los propios procesos de producción de la empresa.

En definitiva, una empresa innovadora debe ser capaz de crear o renovar nuevos productos, servicios e incluso las técnicas de producción que utiliza. De igual modo, también tiene que realizar cambios en el sistema organizativo de la compañía y modificar las exigencias para la contratación de los profesionales, pidiendo cualificaciones diferentes para la adaptación a los nuevos tiempos.

#### **4.2.7 Innovación Estratégica.**

La innovación estratégica es el proceso de cambio y desarrollo dentro de Organizaciones asentadas, que tiene por objetivo conseguir que se implante con éxito la innovación interna como un proceso más dentro del trabajo del día a día de la organización, extendiéndola al conjunto de la organización.

La innovación estratégica, contempla el desarrollo de las competencias indicadas en las siguientes órbitas:

- Creatividad y pensamiento de diseño
- Ciencias del comportamiento y tendencias relevantes
- Posibilidades de la innovación tecnológica
- Fundamentos de estrategia y marketing, ligados al lanzamiento de nuevos productos y servicios al mercado
- Transformación organizacional

Como cualquier desafío relevante para una empresa, es aconsejable comenzar con mucha formación e inspiración (multidepartamental), para seguir con el desarrollo de proyectos piloto que prueben y afinen la respuesta de la organización, frente a ideas innovadoras, y con acciones que motiven y animen la innovación dentro de la propia entidad.

#### **4.2.8 La necesidad de innovación interna**

Hoy en día, la innovación disruptiva, es decir el lanzamiento de soluciones radicalmente diferentes a las existentes y que son percibidas por el mercado como de un valor superior, funciona para un sector aportando un valor nuevo con respecto a sus clientes, y hace posible que vuelva a emprender una fase de crecimiento, cuando éste ya se ha agotado prácticamente.

No es sólo una cuestión de oportunidad, también una amenaza clara para las Organizaciones que no desarrollen la capacidad de innovar, dado el ingente número de empresas y emprendedores (apoyados por un importante capital) dedicados a explorar las debilidades y las oportunidades de generar nueva rentabilidad en la inmensa mayoría de sectores en madurez.

Y, por supuesto, no basta con confiar la innovación a un solo departamento o área de la empresa. Los ejemplos más sonados de éxito son el resultado de un esfuerzo integrado por parte de Organizaciones donde todos los departamentos, todas las funciones, son innovadoras. Por esta razón, cuando hablamos de desarrollar capacidades de innovación interna, nos referimos a hacerlo para toda la Organización en su conjunto. Es decir, que toda la Organización participe en los proyectos de innovación interna de forma natural, en el día a día.

#### **4.2.9 Las dificultades para implantar la innovación interna**

Sin lugar a dudas, existen notables barreras que limitan las posibilidades de desarrollar capacidades de innovación interna desde dentro de Organizaciones asentadas en sus propios sectores.

En primer lugar, existen barreras de competencia y conocimiento. La formación académica de los graduados durante demasiado tiempo ha dejado de lado competencias que son necesarias para desarrollar la innovación interna, tales como la creatividad, la empatía, o el pensamiento de diseño. A estas, hay que sumar un conocimiento que no puede ser tampoco superficial si se quieren cosechar grandes resultados en ciencias del comportamiento y en tendencias relevantes, así como en las posibilidades de la innovación tecnológica del momento, y siempre acompañados de buenos fundamentos en estrategia y marketing, para no cometer errores.

Por otra parte, existen barreras organizativas importantes. El diseño de muchas organizaciones está pensado para llevar adelante un día a día transaccional, rutinario, son maquinarias perfectamente engrasadas para soportar la actividad actual, pero que se vuelven lentas e ineficaces cuando se trata de encajar en la rutina diaria las tareas extra que requiere la innovación interna. Por esta razón, a las competencias personales ya descritas, hay que incorporar una competencia más a desarrollar en la Organización, la transformación organizativa.

También, existen barreras corporativas y financieras. Derivadas del perfil conservador de los accionistas y propietarios de la Organización, que buscan rentabilidades limitadas, pero sin riesgos, y que pueden percibir como un coste extra y una pérdida de eficiencia operativa la apuesta por la innovación interna, en el corto plazo.

Además, también existen otras barreras operacionales. Aquéllas relacionadas con disponer de los instrumentos, herramientas, capacidades que requerirá apostar por la innovación interna.

### **4.3 El factor humano y su importancia**

El tema de la gestión del capital humano es un tema presente en los directores generales de las empresas de todo el mundo, hay muchos temas que están afectando la gestión del talento, se habla mucho del cambio generacional, milenials, etc., de la falta de talento en ciertas áreas técnicas, del impacto de la tecnología en la gestión de talento, la posibilidad de gestión de talento en la nube, la implementación de herramientas de Big Data para la gestión de Recursos Humanos, todo esto lleva a que las empresas tengan la necesidad de aterrizar el tema de RH a cosas medibles, y además se tiene la posibilidad de hacerlo porque la tecnología hoy en día permite recopilar datos para su posterior análisis.

Cuando hablamos del factor humano hablamos de personas, las personas somos una unidad, vivimos en comunidad, actuamos en comunidad, tenemos una relación con las demás personas con quienes compartimos nuestro conocimiento, sentimientos, cultura, etc. El factor humano es el recurso más valioso de una entidad debido a que los elementos de trabajo dependen de un desempeño eficiente de los integrantes de la entidad, sin embargo, debe ir acompañada de otros factores como el liderazgo y el ambiente laboral o clima laboral que se analizará más adelante. Dentro de una organización, las personas ocupamos diferentes puestos con diferentes responsabilidades, existe una jerarquía, adicional a lo anterior y teniendo en cuenta que una empresa es un sistema compuesta por una gran cantidad de subsistemas, diferentes personas pueden obtener distintas conclusiones, las personas asocian diferentes experiencias y visiones a un mismo problema, defienden su postura con base en lo anterior.

#### **4.3.1 Características del factor humano.**

Ahora bien, ya que sabemos qué es el recurso humano y su importancia dentro de una organización, debemos comprender cuales son las características con las que debe contar el factor humano. Cuando escuchamos que algún proyecto, o una empresa no crece como debería, muchas veces se responsabiliza al factor humano, a los trabajadores, sin embargo, debemos considerar si tienen las herramientas necesarias para realizar sus operaciones, si cuentan con capacitación, si son constantemente actualizados, si hay procesos que pudiesen ser optimizados, entre otros factores que intervienen en la eficiencia y resultados del factor humanos. En este sentido, el factor humano debe tener ciertas características que le permitan, junto con otros factures, desarrollar de manera eficiente, como a continuación se enlistan:

- Capacidad cognitiva
- Nivel educativo
- Toma de decisiones
- Planificación
- Mentalidad analítica
- Esfuerzo constante
- Orientado a resultados

#### **4.4 Alianzas Estratégicas**

Es de nuestro conocimiento que la apertura comercial, propicia una mayor integración entre los mercados alrededor del mundo, ésta integración es justamente lo que conocemos como globalización de la competencia, la cual ha ido creciendo de manera exponencial gracias a los avances tecnológicos, los tratados internacionales celebrados con mayor frecuencia y cobertura. Es por lo anterior, que las empresas han buscado alternativas para intervenir y participar en mercados alternos. Las alianzas estratégicas son asociaciones para lograr los objetivos comunes de sus miembros, estas alianzas concentran las características y recursos de 2 o más empresas con un objetivo en común, ya sea tecnológico, económico, factor humano, y muchos otros conceptos que permiten lograr mejores oportunidades de negocio.

Las alianzas estratégicas tienen 4 objetivos principales, que se pueden englobar dentro de las siguientes categorías:

- Agregar valor a una actividad
- Aumentar las capacidades estratégicas aprendiendo de los competidores (Benchmarking)
- Flexibilidad estratégica
- Impedir que las ventajas estratégicas de una entidad sean apropiadas por algún socio

Como pudimos ver en los párrafos anteriores, la globalización surge como un plan de acción por la búsqueda de la incursión en nuevos mercados, sin embargo, relacionando un poco este tema con la teoría de la selección natural por Darwin donde establece que los seres que mejor se adaptan, son los que sobrevivirán, en este caso, y al ser tiempos de grandes avances tecnológicos, con mercados muy dinámicos, y una búsqueda de expansión a mediano plazo, las empresas han recurrido a estas alternativas. Al respecto, dicha implementación estratégica viene acompañada de otros factores que a continuación detallamos:

Globalización de la demanda: Este concepto ha surgido toda vez que, al haber mayor competencia, surgen mayores necesidades, mayor variedad en cuanto a calidad y gustos.



Globalización de los suministros: Los avances tecnológicos, las inversiones en zonas portuarias, el transporte marítimo por los sistemas modulares, han facilitado el transporte internacional y reducido el costo de manera considerable.

Globalización de la competencia: La característica clave de la competencia global es la interdependencia competitiva. Las empresas que exportan y realizan inversiones en el exterior, se encuentran con los mismos competidores en un mercado tras otro, estas empresas deben desarrollar la capacidad de responder globalmente.

La competencia global surge cuando una entidad adopta una visión competitiva global y decide maximizar sus resultados a nivel mundial, más que sobre una base país por país.

Globalización de las estrategias: La competencia global toma forma en la mente de los administradores. Al reconocer la necesidad de competir mundialmente, deben rediseñar sus estrategias competitivas.

La clave de la evolución de las estrategias globales ha sido el reconocimiento por parte de las empresas de los cada vez más complejos niveles de interdependencia entre los mercados nacionales, al respecto, existen al menos 3 tipos de interdependencia de mercados:

Interdependencia de Escala: Las empresas que operan más allá de las fronteras geográficas, pueden obtener economías de escala al concentrar la producción de componentes en un solo lugar.

Interdependencias operativas: Las empresas que actúan en varios países, tienen la posibilidad (si cambian las condiciones del mercado) de trasladar la producción de un lugar a otro para explotar diferencias de salarios o costos de los insumos.

Interdependencia de Conocimientos: Las firmas que operan en diversos mercados, pueden usar el conocimiento de las peculiaridades de cada mercado para desarrollar productos y procesos que puedan ser adaptados exitosamente en cualquier otro lugar.

#### **4.4.1 Tipos de alianzas estratégicas**

##### **Joint Venture**

Es tipo de acuerdo comercial de inversión conjunta a mediano o largo plazo entre dos o más empresas quieren unir esfuerzos para diseñar, construir, lanzar un mejor producto, ofrecer un mejor servicio,

compartir un espacio físico o para atacar un nuevo mercado. Permite aprovechar lo que cada entidad hace mejor y de esta forma disminuir costos, pero sin perder su autonomía e identidad.

Las empresas acuerdan hacer aportaciones de diversa índole como, por ejemplo:

- Materia prima
- Capital
- Tecnología
- Conocimiento de mercado
- Ventas y canales de distribución
- Personal
- Financiamiento
- Productos

Adicional a lo anterior, una característica de este tipo de alianzas estratégicas es que alianza no implica la pérdida de la identidad e individualidad como persona jurídica de las empresas, asimismo, la idea base de esta alianza estratégica es la de reunir conocimiento, aptitudes y recurso, compartiendo beneficios, esfuerzos, responsabilidades y riesgos.

## **Crowdfunding**

Otro tipo de alianza estratégica que puede apoyar a la creación e impulso de las MPYMES es el crowdfunding, el cual consiste en un esquema de finamiento, en donde individuos y empresas financian proyectos, negocios o actividades personales, por medio de plataformas de internet.

Ahora bien, este tipo de estrategia puede establecer 2 modelos generales; el primero sería el modelo mediante el cual los inversionistas esperan un retorno financiero, y, por otra parte, el modelo en el cuál las decisiones de inversión no tienen dentro de sus expectativas algún tipo de retorno. En este orden de ideas, y considerando los 2 modelos previamente detallados, podríamos encontrar las siguientes categorías de crowdfunding:

**Donación:** Los proyectos obtienen financiamiento por parte de personas o empresas con base en motivación civil o filantrópica sin esperar algún tipo de retorno económico o material.

**Recompensa:** Los proyectos obtienen financiamiento por parte de personas o empresas a cambio de algún tipo de retribución o producto no monetario.

Esquemas Financieros de préstamos a personas (P2P) o empresas (P2B): En esta categoría, los inversionistas proveen préstamos a empresas.

Esquemas financieros de valores o acciones.: Se centra en que los inversionistas compran acciones emitidas por la empresa.

#### **4.4.2 Agrupamientos Empresariales.**

Según Landerretche (2004), el principal reto ante la globalización tiene que ver con el desarrollo de agrupamientos de empresas similares y de proveedores especializados y relacionados con éstas, lo cual permita la articulación horizontal, es decir, entre las empresas en un mismo rubro, y vertical, la cual se establece entre proveedores y clientes, de manera que se aprovechen las ventajas de las “economías de escala”.

Estos agrupamientos permiten, además, el compartir recursos, entre los cuales se destacan los recursos humanos calificados, y aprovechar economías de escala, todo lo cual permitiría desarrollar núcleos productivos dinámicos en localidades y regiones.

En otras palabras, y desde una perspectiva más amplia, la asociación garantiza el desarrollo de prácticas dinámicas y descentralizadas que involucran a una variedad de actores y que trasciende a los encadenamientos productivos más directos. Estos núcleos productivos dinámicos aseguran la proyección de las MPYMES a largo plazo, al mismo tiempo que permiten la generación de políticas descentralizadas relacionadas con la vinculación con universidades, gremios, cámaras empresariales o de comercio y agencias de desarrollo local.

Ahora bien, en términos del bienestar colectivo es determinante la práctica creativa y efectiva de la logística encaminada a la optimización de gestión. Esta práctica va en respuesta al reconocimiento de la competencia no sólo de tipo regional o nacional sino también internacional, la cual ofrece productos y servicios cuyos precios asignados son, en muchas oportunidades, incluso inferiores a los costos de producción de aquellos productos y servicios ofrecidos por las MPYMES.

En este respecto, la optimización de la gestión, a través de métodos logísticos, se constituye bajo un mecanismo cuyo objetivo primordial es optimizar toda la cadena de abastecimiento, partiendo desde la materia prima hasta la comercialización del producto final o el servicio prestado. En definitiva, el concepto fundamental de la logística, está referido a la gerencia de la cadena de abastecimiento y, por lo tanto, la visión gerencial de aquellos que participan en este proceso incorpora un flujo rápido y efectivo en el recorrido de productores y comerciantes, tanto los de tipo mayorista como minorista.

Aun cuando la logística está orientada al posicionamiento de los recursos en relación con el tiempo, los productos y servicios ofrecidos deben ser, por una parte, innovadores y, por la otra responder de manera rápida a la demanda. En resumen, se trata de un proceso como lo calificaría un especialista en mercadotecnia: “una entrega a tiempo, es decir, en el momento en el cual el cliente lo necesita”.

Con base en todas las afirmaciones precedentes, los líderes deben configurarse en el pilar de las MPYMES en cuanto a enfrentar obstáculos, para lo cual tendrán que comprometerse ante los diferentes cambios que se puedan presentar.

Estos líderes deberán realizar tareas de gran importancia que van desde el decidir sobre el posicionamiento estratégico de la empresa que dirigen, hasta la selección y diseño de una estrategia individual y colectiva que le permita competir.

## **4.5 Clúster.**

### **4.5.1 Antecedentes.**

Desde hace relativamente pocos años, los clústeres económicos se han utilizado como un instrumento de la política industrial. Es decir, si tradicionalmente los gobiernos apostaban por el desarrollo a partir de conglomerados específicos, últimamente se considera que una estrategia económica planificada en clúster puede ser más eficaz puesto que centra sus objetivos en un sistema determinado.

Estos clústeres incluyen, por ejemplo, proveedores de componentes, maquinaria y servicios, y distribuidores de infraestructura especializada. Con frecuencia, también se extienden hasta llegar a fabricantes de productos complementarios y a empresas que operan en industrias relacionadas por sus habilidades y tecnologías.

Paralelamente, muchos clústeres engloban organismos gubernamentales y otras instituciones -como universidades, centros de estudio, proveedores de capacitación y asociaciones de comercio- que proveen entrenamiento, educación, información, investigación y apoyo técnico.

### **4.5.2 Concepto.**

Un clúster económico es una agrupación de empresas e instituciones que se asocian con una actividad en común y en una determinada zona geográfica con el objetivo alcanzar un alto índice de beneficio y eficiencia.

### **4.5.3 Clasificación**

Dentro de la clasificación del clúster económico conforme a su integración tenemos los siguientes:

Integrados verticalmente: Las sociedades se enlazan a través de la cadena de suministros

Integrados horizontalmente: En este tipo de integración, las organizaciones comparten una base común de conocimientos y un mercado similar para sus productos, empleando tecnologías, recursos humanos y bienes naturales semejantes.

### **4.5.4 Beneficios de Agruparse**

Dentro de las principales ventajas que se obtienen al agruparse tenemos las siguientes:

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

### **4.5.5 Retos de los Clúster en economías pequeñas**

Ahora bien, los principales retos de los Clúster podríamos considerar los siguientes:

- Conquistar la confianza en el modelo por parte de los empresarios
- Compromiso del empresariado y su equipo de trabajo con el modelo
- Incentivar la investigación para el desarrollo empresarial
- Fortalecer la cooperación con el sector académico en sí mismo
- Aprender y cooperar para mejorar el desempeño de un sector

### **4.5.6 Fortalezas del Clúster**

Ahora, dentro de las fortalezas principales del Clúster tenemos las siguientes:

- Lograr la estandarización de los productos.
- Suscripción de convenios de compra-venta por adelantado, garantizando la salida en el mercado de la producción.
- Atender al cliente final garantizando su abastecimiento regular (Continuidad).
- Menor costo unitario de los insumos.
- Mejor manejo del servicio de logística.

- Reportes gerenciales de las operaciones para mejor manejo administrativo de las partes.
- Manejo descentralizado, pero coordinado de las operaciones.
- Manejo descentralizado, pero eficiente de la información.
- Mayor nivel de desarrollo y de competitividad.
- Mejoras en calidad y consistencia de los productos.
- **Pasos para implementar un clúster**

Es importante tener en cuenta que, para poder implementar un clúster, debemos seguir los siguientes pasos:

- Entendimiento de los conceptos de los CLUSTERS
- Análisis económico de los sectores motores del desarrollo
- Identificación y selección de cadenas productivas.
- Identificación de los componentes críticos (Grupos empresariales)
- Identificación de Proveedores (Nacionales y/o Internacionales)
- Diagnóstico de la cadena productiva
- Perfil de las empresas participantes
- Infraestructura física y de servicios
- Análisis del entorno
- Comportamiento global de la industria
- Comportamiento regional de la industria
- Fortalezas y Debilidades (FODA) Competitivas
- [Diseño del Plan Estratégico de Desarrollo de Negocios].
- Calendarización del proyecto
- Implementación

El sector interesado en un clúster puede iniciar con un sencillo ejercicio: el diseño de un diagrama de flujo de todas las posibles cadenas de producción involucradas con su sector. Estas deben incluir los elementos que le afecten tanto directa como indirectamente.

## Elementos

Existen tres elementos importantes para la implementación de un Clúster:

**La Integración:** Fundamentada en un nuevo modelo de hacer negocios, una nueva Cultura que use los recursos de otra empresa relacionada o no para un beneficio en común. ....

**Agrupaciones y Alianzas:** Las agrupaciones no son cooperativas, son agrupaciones de empresas de un mismo producto las cuales se agrupan con el objetivo de mejorar su flujo informático, adquirir "poder adquisitivo", intercambiar ideas e implementar innovaciones que beneficien a todos como grupo. Esto implica el acercamiento a la competencia de manera saludable y en el mejor interés de las empresas y el país. Las alianzas son muy importantes siempre y cuando estén sean "totalmente transparentes".

**Infraestructura:** Esto implica los Parques Industriales, su ubicación, zonificación y regulaciones. Que quede claro que estos son "Empresa Privada" y no tienen ningún nexo con el Clúster. El único compromiso es la contratación de los beneficios que este brinda bajo contratación bilateral y equitativa.

### 4.6 La importancia de la logística y el desarrollo de los Parques Industriales.

#### 4.6.1 ¿Qué es un parque industrial?

De acuerdo con la Norma Mexicana de Parques Industriales (NMX-R-046-SCFI-2015), un parque industrial es un terreno delimitado que cumple con los siguientes criterios:

Cuenta con título de propiedad, permisos y diseño para la operación de plantas de manufactura o centros de distribución. Se ubica cerca de las principales rutas de comercio y de zonas urbanas para facilitar el acceso a los mercados, proveedores, mano de obra y servicios educativos, de vivienda y salud.

Ofrece infraestructura y equipamiento para la industria, además de servicios básicos como agua, energía eléctrica y telecomunicaciones, entre otros, como gas natural, espuela de ferrocarril, plantas de tratamiento de agua, etc.

Opera bajo un reglamento interno y tiene una administración que coordina la seguridad, el buen funcionamiento de la infraestructura, la promoción de los inmuebles y la gestión general de trámites y permisos ante autoridades.

Los parques industriales que cumplen con los estándares de esta Norma Mexicana, tienen la ventaja de ofrecer certeza a los clientes que se instalan ahí mismo, lo que incrementa el valor de los activos y los hace más atractivos.

Con la instalación de un parque industrial, se busca el ordenamiento de los asentamientos industriales y la desconcentración de las zonas urbanas y conurbanas, hacer un uso adecuado del suelo, proporcionar condiciones idóneas para que la industria opere eficientemente y se estimule la creatividad y productividad dentro de un ambiente confortable. Además, coadyuva a las estrategias de desarrollo industrial de una región

#### **4.6.2 Objetivos del programa MIPYME con el apoyo de la Secretaría de Economía**

Los objetivos del programa MIPYME son los siguientes:

- Fortalecer, crear y promover los parques industriales, como un mecanismo para impulsar la consolidación de cadenas productivas que sirva de elemento detonador del desarrollo económico regional.
- Promover el establecimiento de las MPYMES en los parques industriales.
- Promover a nivel internacional la oferta de infraestructura existente en los parques industriales, a través del Sistema Mexicano de Promoción de Parques Industriales (SIMPPI), para atraer inversión extranjera.
- Elevar la calidad de los parques industriales.
- Fomentar la integración de cadenas productivas a través de los parques industriales.
- Promover la capacitación de recursos humanos.

#### **4.6.3 Importancia de los parques industriales.**

Ahora bien, a continuación, enlistamos las principales razones por las cuales son importantes los parques industriales:

- Estimulan el establecimiento de empresas industriales en áreas que requieren generar desarrollo y por ende empleos y bienestar social y económico.
- Contribuyen al desarrollo regional.
- Atraen la inversión extranjera directa (IED).
- Catalizadores para el nacimiento de nuevas empresas.
- Focos de atracción para empresas ya estructuradas.
- Contribuyen a la generación de empleos.



- Favorecen la transferencia de tecnología.
- Favorecen el reordenamiento industrial.
- Contribuyen al desarrollo sustentable.

#### **4.6.4 Apoyos.**

La Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa, a través del Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Fondo PYME), contribuye al desarrollo de infraestructura industrial. En este sentido:

- Se apoyarán proyectos de infraestructura, particularmente aquellos orientados a la instalación de MPYMES.
- Se apoyará la construcción y rehabilitación de naves industriales especialmente diseñadas para PYMES
- Se incentivará la verificación de Parques Industriales mediante el otorgamiento del 50 por ciento del costo total.
- Se apoyará la impartición de un Diplomado en Localización Industrial.

#### **4.7 Cadenas Productivas.**

##### **4.7.1 Antecedentes.**

Si es una PYME en busca de herramientas que impulsen su crecimiento, una buena opción es incorporarse a una cadena productiva, instrumento que proporciona efectivo a las compañías con base en sus cuentas por cobrar, asociadas a la proveeduría de bienes y servicios.

##### **4.7.2 ¿Qué es una Cadena Productiva?**

El programa de Cadenas Productivas apoyado por Nacional Financiera (NAFIN) está destinado a los proveedores de grandes empresas del sector privado, Gobierno Federal, Estatal y Municipal que formen una Cadena Productiva.

Este programa promueve el desarrollo de proveedores de grandes empresas, dependencias o entidades del gobierno federal, gobiernos estatales y municipales, a través del cual; el programa incentiva la liquidez sobre sus cuentas por cobrar, al contar con la posibilidad de operarlos en factoraje sin necesidad de esperar la fecha de vencimiento de los mismos.

Otra de las características del programa es el acceso a herramientas que les permiten incrementar su competitividad a través de cursos de capacitación y asistencia técnica.

#### **4.7.3 ¿Cómo se forman las Cadenas Productivas?**

Una cadena productiva es un sistema constituido por personas y empresas relacionados entre sí, por una sucesión de operaciones de producción, transformación y comercialización de un producto o grupo de productos en un entorno determinado.

Por ejemplo, para obtener las semillas de frijol o papa se requiere de fertilizantes que lo producen y abastecen terceros, y cuando ya obtienes las semillas necesitas una movilidad para transportarlas. Los proveedores de fertilizantes y los transportistas forman parte de tu cadena productiva

#### **4.7.4 Ventajas y desventajas de las cadenas productivas**

A continuación, presentamos las principales ventajas y desventajas que se obtienen al implementar o formar parte de una cadena productiva:

##### **Ventajas**

- Mayor rentabilidad en la producción obteniendo mejores precios y reduciendo los costos.
- Disminución del riesgo.
- Facilidad en el acceso a los insumos.
- Acceso a fuentes de financiamiento, créditos y economías de escala.
- Acceso a información de mercados.

##### **Desventajas**

- Al interior de las cadenas se generan conflictos por el ánimo de optimizar las utilidades por parte de las diferentes agentes.
- Esto se incrementa con las intervenciones del estado para regularlos y para administrar el uso de los bienes públicos.
- Los conflictos generan costos de transacción que restan competitividad a las cadenas.
- La visión parcial de las cadenas impide reconocer sus debilidades y dificulta la concreción de las iniciativas privadas para mejorar la competitividad.

## **4.8 Implicaciones Generales para la Gestión del Marketing**

La MIPYME cuenta con características diferentes con respecto a las grandes organizaciones, como, por ejemplo, debilidades en cuanto a capitalización y mercadotecnia, aunque la pequeña y mediana se consideran vulnerables, no dejan de ser entidades de gran valor, ya que cumplen con una función económica y social importante.

Los problemas más comunes de las MPYMES, son principalmente la aplicación de mercadotecnia y la visión para detectar oportunidades. Si la empresa desea sobrevivir en esta competencia deberá insertar objetivos de mercadotecnia para enfrentar escenarios más difíciles. Dadas las restricciones en recursos para las MPYMES, las herramientas de mercadotecnia que se puedan implementar deberán ser evaluadas cuidadosamente, para su efectiva instrumentación, lo que sin duda conducirá a la empresa al éxito en la aplicación de las estrategias de mercadotecnia.

La naturaleza de la mercadotecnia para las MPYMES depende de las características del emprendedor o empresario y obviamente de la esfera donde se moverá la empresa.

### **4.8.1 Aspectos Mercadológicos de la Empresa frente a los Mercados de Globalización**

En la actualidad, con el rápido desarrollo de la globalización, las MPYMES tienen que hacer frente a grandes retos, como son las diversas situaciones micro y macroeconómicas y sociales que se desarrollan en su entorno. El marketing es la actividad comprendida por un conjunto de procesos enfocados para crear, comunicar y realizar el intercambio de ofertas de productos, servicios e ideas que son de valor para los clientes, socios, empleados y la sociedad en general; es una importante herramienta que permite a las empresas ser competitivas y hacer frente a los distintos problemas que se presentan en los mercados actuales. Las MPYMES consideran que realizar una inversión en marketing es un lujo al cual solo pueden acceder las grandes empresas, cuando en el mundo actual contar con un buen plan de marketing se ha convertido en una necesidad de empresas de todo tamaño.

### **4.8.2 Estructura Necesaria para Operar en Mercados Internacionales**

Para que una MIPYME pueda operar en mercados internacionales, es importante realizar un diagnóstico previo de la empresa y conocer las características de mercado-objetivo, son algunas de las claves para las pymes que quieran internacionalizarse.

La internacionalización es un proceso complejo y que conlleva cambios profundos en las estructuras y procesos de la MIPYME que pretende salir al exterior. Por ello es indispensable valorar previamente factores como: capacidad de producción, adaptación al mercado exterior desde el punto de vista del producto o

servicio y de la estructura de la organización a la hora de atender a los posibles clientes y la principal; la capacidad financiera para acometer las inversiones a realizar.

#### **4.8.3 Planeación del Producto**

La estrategia de internacionalización sigue el objetivo de fortalecer el beneficio de la empresa ya sea mediante la expansión de las ventas o mediante una estrategia cuyo fin sea la reducción de los costos de producción y distribución.

Aunque también se puede traducir en mejorar la credibilidad a los ojos de posibles inversionistas extranjeros y locales, imagen o valor de marca y fidelización de clientes en todo el mundo.

El camino hacia la internacionalización está repleto de riesgos y cambios importantes en la estructura de la MIPYME, es por eso que la decisión de avanzar hacia la internacionalización debe estar basada en un análisis meticuloso que identifique los motivos realmente importantes para traspasar las fronteras y la elaboración de una atinada estrategia de internacionalización.

#### **4.9 La Tercera parte logística (3PL).**

##### **4.9.1 ¿Qué es Tercera Parte Logística?**

La llamada Tercera Parte Logística, 3PL, o Third Party Logistics (TPL por sus siglas en inglés), hace referencia a los servicios subcontratados de logística. En otras palabras, son los servicios que una compañía contrata a otra entidad para la gestión de los procesos relacionados con la logística de la organización comercial.

Adicional a lo anterior, los proveedores 3PL generan funciones logísticas que permiten optimizar parte de la gestión de la cadena de suministro del fabricante. Este punto es importante toda vez que de esta manera permite liberar la parte de contar con una flota propia de vehículos o almacenes.

Con relación a lo anterior, el transporte suele ser la actividad logística más subcontratada, sin embargo, muchas empresas optan por la subcontratación del almacenamiento, la cadena de suministro, la administración del personal, atención al cliente, entre otros servicios.

##### **4.9.2 Origen de la Proveeduría Logística Externa (3PL).**

Hace 50 años, la logística estaba aún muy segmentada. Las empresas de transporte sólo proporcionaban transporte y las empresas con instalaciones de almacenes sólo proporcionaban

almacenaje. Los fabricantes aún administraban todas o la mayoría de las funciones logísticas ellos mismos.

En los años 70, poco a poco, los fabricantes fueron externalizando progresivamente algunas de las funciones de su logística.

En la década de los 80, las empresas comenzaron a mejorar sus procesos mediante la gestión de calidad. Los fabricantes se centraron en optimizar sus procesos productivos y se popularizaron las metodologías just-in-time y seis sigmas. Pero con esto no era suficiente para obtener el rendimiento deseado. Cada vez resultaba más necesario optimizar toda la cadena de suministro. En esta misma década, el sector del transporte se fue desregularizando en favor de un mercado más abierto y esto propició la proliferación de operadores logísticos más flexibles de diversos tamaños, comenzando a combinar servicios de almacenaje y transporte.

En los años 90 el auge de las tecnologías de la información y los inicios de la globalización de los mercados dio pie a necesidades logísticas más complejas, con una predominación de la logística internacional, lo que continuó favoreciendo que los fabricantes externalizaran cada vez una mayor parte de su logística.

La década de los 2000, que daba paso a un nuevo siglo, se caracterizó por la ubicuidad de las conexiones a Internet y, con ello, la explosión del comercio electrónico. Incluso a pesar de la crisis económica, las cifras de negocio del comercio electrónico han continuado creciendo por encima del 10% de forma global, y muy por encima de ese porcentaje en los países en los que aún no estaba tan asentado.

Los mercados han evolucionado elevando cada vez más las exigencias en las cadenas de suministro, haciendo que el sector logístico se haya convertido en una de las piedras angulares del crecimiento económico. Esta evolución también está determinando el funcionamiento de los propios operadores 3PL, que poco a poco han ido incorporando nuevas tecnologías y proporcionando mayores servicios de valor añadido. Los operadores 3PL pueden ofrecer controles de inventario, logística inversa, trazabilidad, etc.

La globalización, la evolución de los mercados y el auge del comercio electrónico están moldeando la logística moderna. Esto introduce mayores complejidades en la cadena de suministro que ha de

afrontar mercados mucho más competitivos y volátiles. Todo ello ha hecho que surjan operadores 4PL o también llamados “Lead Logistics Providers”.

#### **4.9.3 Aplicaciones 3PL.**

Típicamente, un operador 3PL proporciona servicios de transporte y almacenaje a un fabricante, como actor intermedio entre éste y sus clientes. Pero el operador 3PL no es propietario de los bienes que almacena y distribuye. De cara al cliente final, no hay diferencia entre un operador 3PL y el fabricante gestionando su propia logística, puesto que los pedidos y facturas son administrados en última instancia por el propio fabricante. Un operador 3PL es un proveedor de funciones logísticas que permite optimizar parte de la gestión de la cadena de suministro del fabricante, el cual quedará liberado de tener que disponer de su propia flota de vehículos y de sus propios almacenes.

#### **4.9.4 ¿Qué es 4PL?**

Se puede definir 4PL (“Fourth Party Logistics”), también llamado LLP (“Lead Logistics Provider”), como un operador logístico que no dispone de recursos físicos propios (flotas, almacenes, etc.), pero que proporciona servicios logísticos de consultoría, planificación, integración de nuevas tecnologías, gestión, localización, etc., y delega la ejecución de las funciones físicas en aquellos operadores 3PL más adecuados para cada caso.

De esta forma, un operador 4PL actúa como interfaz único entre el fabricante y su cadena de suministro. Idealmente, el operador asumiría por completo la gestión de toda la cadena de suministro del contratante. La dependencia del fabricante en su operador logístico es mucho mayor y debido a ello se suelen establecer relaciones a largo plazo con los operadores 4PL.

#### **4.9.5 Diferencias entre 3PL y 4PL.**

Un operador 4PL debería ser independiente, al no disponer de activos físicos que rentabilizar (a diferencia de los 3PL), centrándose en alcanzar la máxima eficiencia en la gestión de la cadena de suministro. El operador 4PL manejará una red de operadores 3PL y así podrá delegar la ejecución de las funciones logísticas en los operadores 3PL que más se adecúen a cada caso.

Aunque esto no impide que un operador 3PL que disponga de grandes infraestructuras pueda ofrecer servicios de valor añadido aprovechando sus propios activos y evolucionando así hasta competir como operador 4PL.

En la práctica, hay muchos casos en los que las fronteras entre ser 3PL o 4PL son más difusas. Los operadores 3PL han tenido que continuar siendo competitivos ofreciendo cada vez mayores servicios que, en ocasiones, pueden solaparse con lo que un operador 4PL ofrece.

#### **4.9.6 Ventajas del outsourcing 3PL y 4PL.**

Para ser competitivos, algunos operadores 4PL se están especializando verticalmente. Es decir, se especializan en un sector de negocio determinado. Por ejemplo, para un fabricante de productos electrónicos de consumo será fundamental que el operador 4PL sea muy eficiente en manejar vidas de productos más cortas, así como en la gestión de la logística inversa tanto para cubrir garantías como para el reciclaje y la gestión de residuos.

Por otro lado, un fabricante de productos de farmacia o de utensilios de medicina, podría exigir que un operador 4PL tuviese gran experiencia en servicios legales, teniendo en cuenta las regulaciones que variarán entre diferentes ámbitos geográficos.

La ventaja aquí quede clara. Un fabricante puede centrarse en lo que mejor sabe hacer, es decir, producir, mientras que delega en un operador 4PL lo mejor que éste sabe hacer, es decir, la gestión de la cadena de suministro. El fabricante queda así liberado de la inversión en recursos logísticos, así como de su gestión.

Otra de las ventajas de la internacionalización u outsourcing de la logística es que permite a un fabricante penetrar en mercados extranjeros sin tener que realizar inversiones en infraestructuras propias. Además, los operadores logísticos ya implantados en dicha zona geográfica tendrán la experiencia relacionada con la cultura local.

Los operadores 4PL pueden ofrecer un servicio de gestión completa de la cadena de suministro. Esto puede llegar a incluir incluso funciones de marketing. En este caso, la expansión a mercados extranjeros o mercados emergentes presenta una mayor facilidad para el fabricante.

Una de las barreras para que los fabricantes opten por un 4PL es la alta dependencia que implica, así como el tener que compartir información interna sensible. Además, un error del operador 4PL perjudicará gravemente a la imagen de marca del fabricante. Por eso se establecen relaciones a largo plazo y de confianza, con contratos que garanticen la protección en estos ámbitos.

Los operadores 4PL, por su alto grado de externalización, suelen considerarse más un partner logístico o socio estratégico que un proveedor de servicios.

Los operadores 3PL son los que proporcionan los recursos logísticos físicos (flotas de vehículos y almacenes), bien contratados directamente o bien de forma indirecta a través de un 4PL. Puesto que la relación con los 3PL está relacionada con el uso de dichos recursos, se establecen relaciones de menor duración que con los 4PL, lo que proporciona una mayor flexibilidad. Por ejemplo, un fabricante que tenga campañas estacionales podría contratar mayores recursos en temporadas altas y reducirlos el resto del año. Esto evita que el fabricante tuviese que invertir en sus propios activos logísticos y mantenerlos durante todo el año infrutilizados.

Los operadores 3PL han ido evolucionando ofreciendo cada vez mayores servicios que permitan una mayor rentabilidad de la logística, tanto para ellos mismos como para sus contratantes. De esta forma, los 3PL pueden ofrecer control de inventario, logística inversa y trazabilidad.

Estos servicios requieren de una gran inversión y capacidad tecnológica, más aún cuando se trata de logística internacional. Esta inversión sería inasumible para pequeños fabricantes y para fabricantes de tamaño medio. Con 3PL, los fabricantes pueden acceder a estos servicios, puesto que los operadores logísticos obtienen su retorno de la inversión dando servicio a múltiples clientes.

Recientemente, con la proliferación de la fabricación aditiva, algunos fabricantes permiten la personalización de sus productos en fases posteriores de la cadena de suministro. Operadores 3PL especializados en un determinado sector de negocio podrían ofrecer los servicios de personalización, permitiendo al fabricante centrarse en los procesos productivos.

#### **4.10 Competitividad de las MPYMES**

Para finalizar el presente capítulo, consideramos necesario detallar información referente a la competitividad de las MPYMES en distintos ámbitos, lo anterior con base en las cifras reportadas por el INEGI en derivado de los resultados que arrojó la Encuesta Nacional Sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ENAPROCE) 2018.

Primero que nada, esta encuesta establece que Durante 2018 se registraron poco más de 4.1 millones de MPYMES en México, clasificadas en los sectores de manufacturas, comercio y servicios privados no financieros.



<b>Número de empresas por tamaño, 2018</b>		
<b>Tamaño</b>	<b>Empresas</b>	
	<b>Número</b>	<b>Participación</b>
<b>Microempresas</b>	<b>4,057,719</b>	<b>97.3%</b>
<b>Pequeñas y medianas empresas (PYMES)</b>	<b>111,958</b>	<b>2.7%</b>
<b>Total</b>	<b>4,169,677</b>	<b>100%</b>

**FIGURA 29. Número de empresas por tamaño 2018**

**FUENTE: INEGI**

En 2017 el 15.3% de las MPYMES impartió capacitación a sus trabajadores. El 61% de las personas que recibieron capacitación eran hombres y 39% eran mujeres.

Siete de cada diez empresas que no impartieron capacitación señalaron que el conocimiento y las habilidades de su personal son los adecuados; 13.2% manifestó que contrata personal que ya está capacitado y 4.7% considera que el costo es elevado.

El 25% de las MPYMES solucionó los problemas que se presentaron en el proceso productivo y además emprendió acciones para evitar que sucedieran nuevamente. En tanto, 21.5% dio solución al problema, pero no llevó a cabo acciones posteriores.

El 28.2% de las MPYMES monitorea de tres a cinco indicadores claves del desempeño y un 8.8% monitorea de diez o más indicadores, mientras que un 66.5% de las microempresas no monitorea indicadores.

Si a las MPYMES se les ofreciera un crédito bancario en términos del 2018, 7 de cada 10 no lo aceptarían, y de éstas, seis de cada diez consideran que son caros, en tanto que 2 de cada 10 expresaron que no lo necesitan.

De las empresas que tuvieron financiamiento en 2017, ocho de cada diez lo utilizaron para comprar insumos, 27.5% para adquirir maquinaria y 25.6% para el pago de otros créditos.

El 95.4% de las empresas no participa en cadenas globales de valor y el 34.8% señala que se debe a que no tienen información de cómo hacerlo, 19.1% considera que no es necesario y 15.5% no le interesa participar en dichas cadenas.

Tres de cada diez empresas que participaron en cadenas globales de valor consideran que el principal beneficio que obtienen es el acceso a otros mercados, mientras que una quinta parte señaló contar con mayor estabilidad de la demanda y de los precios.

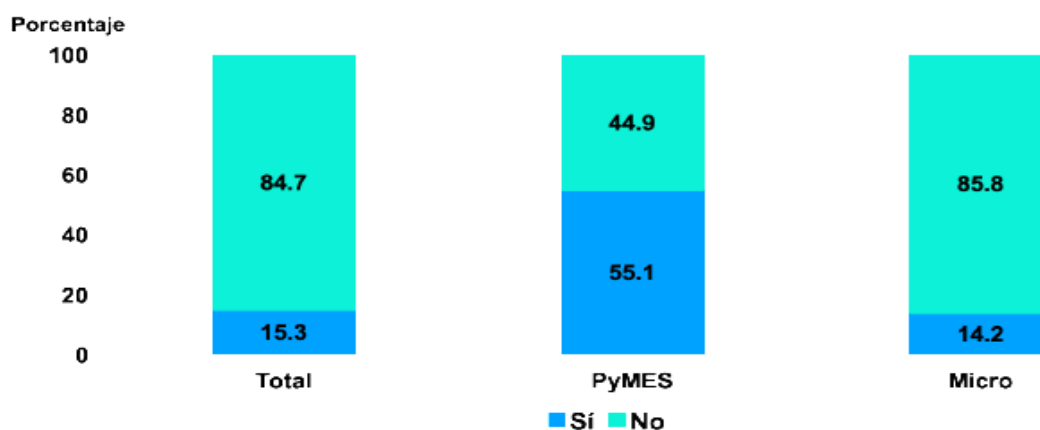
La muestra se integró por las empresas provenientes del Marco Estadístico Nacional de Unidades Económicas (MENU), alimentado por el Registro Estadístico de Negocios de México (RENEM) actualizado al tercer trimestre del 2017 y cuya actividad económica pertenece a manufacturas, comercio y a los servicios privados no financieros considerados por el SCIAN 2013.

El tamaño de la muestra entre las micro, pequeñas y medianas empresas fue de 22,188 empresas. Los dominios de estudio son: a) Nacional – Gran Sector, b) Nacional – Tamaño de empresa y c) Entidad federativa – Sector estratégico únicamente para MPYMES.

### Capacitación

El 15.3% de las empresas pequeñas, medianas y micro impartió capacitación a sus trabajadores durante 2017, resaltando las empresas MPYMES de las cuales el 55.1% capacita a sus trabajadores.

**Distribución del número de empresas que imparten capacitación por tamaño de empresa, 2017**



**FIGURA 20. Empresas que imparten capacitación**

**FUENTE: INEGI**

En relación al gran sector de actividad económica, el 21.1% de las MPYMES dedicadas a los servicios privados no financieros impartió capacitación a sus trabajadores, en tanto que el 14.6% y el 11.4% de las empresas manufactureras y de comercio respectivamente, capacitó a su personal ocupado durante el 2017.

### Porcentaje de empresas que imparten capacitación por sector de actividad económica, 2017



FIGURA 21. Capacitación según el sector económico

Fuente: INEGI

7 de cada 10 empresas que no impartieron capacitación señalan que fue debido a que el conocimiento y las habilidades de su personal son los adecuados, así mismo, un 13.2% manifiesta que es debido a que contrata personal que ya está capacitado y un 4.7% considera que el costo es elevado.

### Distribución del número de empresas que no impartieron capacitación según causa para no impartirla, 2017



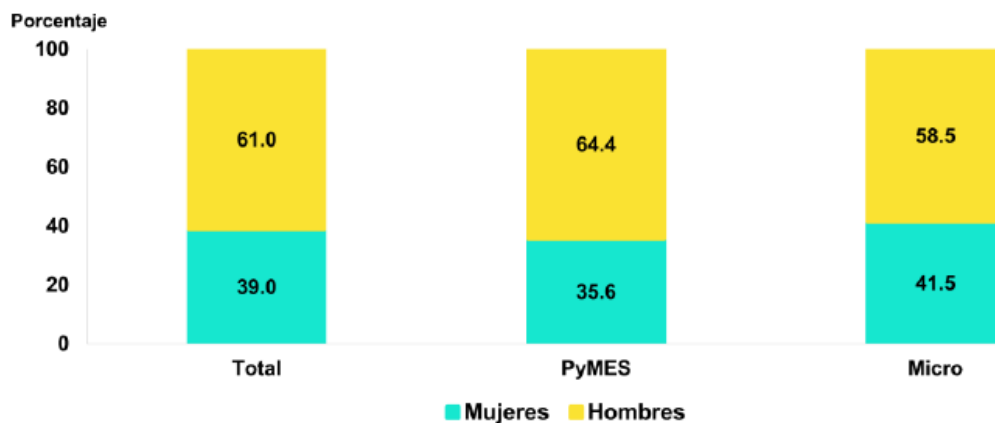
La opción Otras incluye: No encontró capacitador adecuado, Interrumpe la producción, Se impartió previamente, Mayores exigencias salariales, Renuncia del personal, No hay beneficios palpables y Se solicitó a instituciones públicas, pero no se otorgó

FIGURA 22. Empresas que no imparten capacitación

Fuente: INEGI

En 2017, el 61% de las personas que recibieron capacitación eran hombres y el 39% eran mujeres. En las MPYMES, el 35.6% del personal que fue capacitado en 2017 eran mujeres, en tanto que, en las microempresas las mujeres representaron el 41.5%.

**Distribución del personal ocupado que recibió capacitación por sexo y tamaño de empresa, 2017**

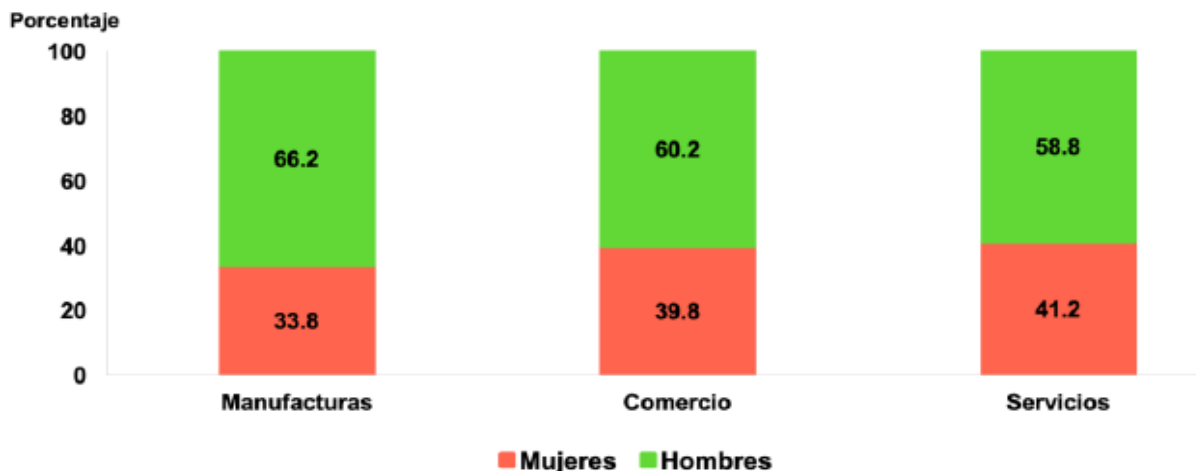


**FIGURA 23. Personal ocupado que recibió capacitación por sexo y tamaño empresa.**

Fuente: INEGI

Del personal que fue capacitado en las MPYMES dedicadas a las manufacturas, el 33.8% eran mujeres, mientras que en el comercio representaron el 39.8% y en los servicios privados no financieros el 41.2%.

**Distribución del personal ocupado que recibió capacitación por sexo y sector de actividad económica, 2017**



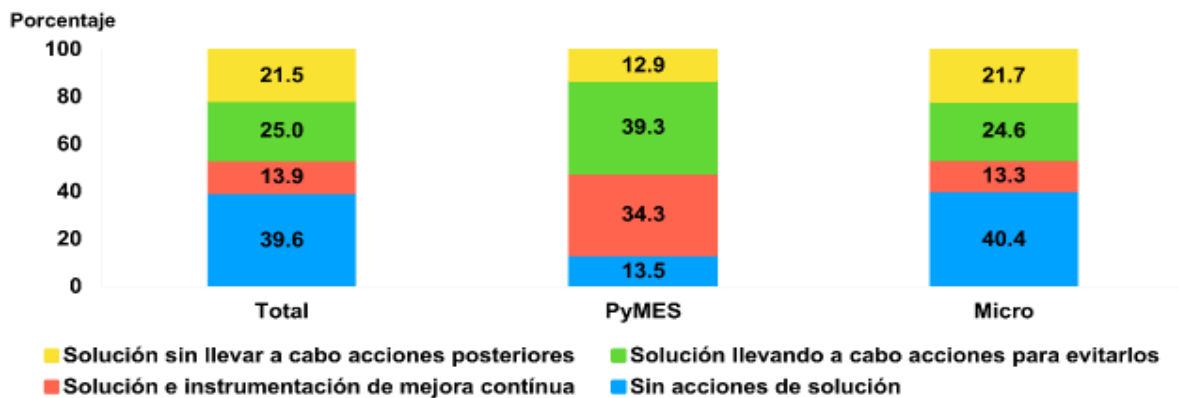
**FIGURA 24. Personal ocupado que recibió capacitación por sexo y sector.**

FUENTE: INEGI

## Capacidades Gerenciales

El 25% de las MPYMES solucionó los problemas que se presentaron en el proceso productivo y además emprendió acciones para evitar que sucedieran nuevamente, así mismo, un 21.5% dio solución al problema, pero no llevó a cabo acciones posteriores. En las MPYMES un 34.3% soluciona los problemas y además instrumentó la mejora continua. En las microempresas 4 de cada 10 empresas no soluciona los problemas que se presentan en el proceso productivo.

**Porcentaje de empresas según las acciones que instrumentaron ante problemas presentados en el proceso de producción, por tamaño de empresa, 2017**

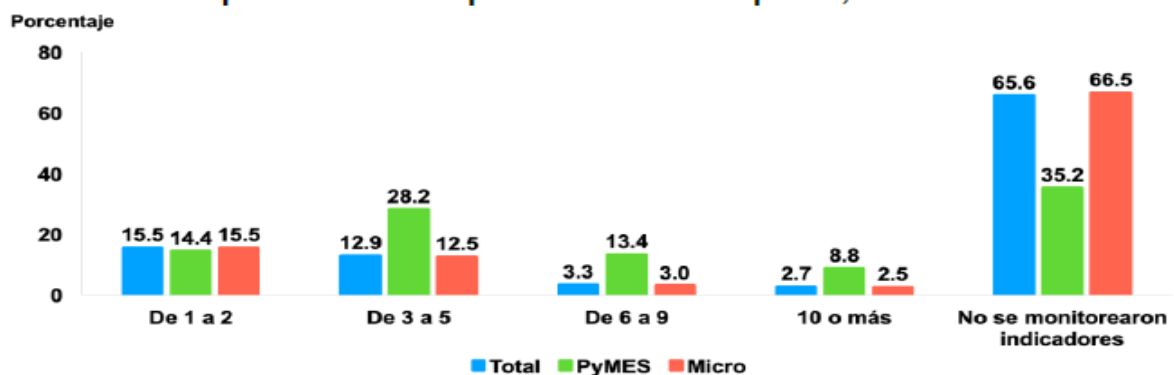


**FIGURA 25. Empresas que presentan problemas en el proceso de producción.**

FUENTE: INEGI

El 28.2% de las MPYMES monitorea de 3 a 5 indicadores claves del desempeño y un 8.8% monitorea de 10 o más indicadores, mientras que un 66.5% de las microempresas no monitorea indicadores.

**Distribución del número de empresas según los indicadores de desempeño que monitorean por tamaño de empresa, 2017**



**FIGURA 26. Empresas según indicadores de desempeño.**

FUENTE: INEGI

## Apoyos Gubernamentales y Financiamiento

Si a las MPYMES se les ofreciera un crédito bancario en términos del 2018, 7 de cada 10 no lo aceptarían. Así mismo, el 39.8% de las MPYMES y el 26% de las microempresas si lo aceptarían.

### Distribución del número de empresas según su decisión ante el ofrecimiento de un crédito bancario, 2018

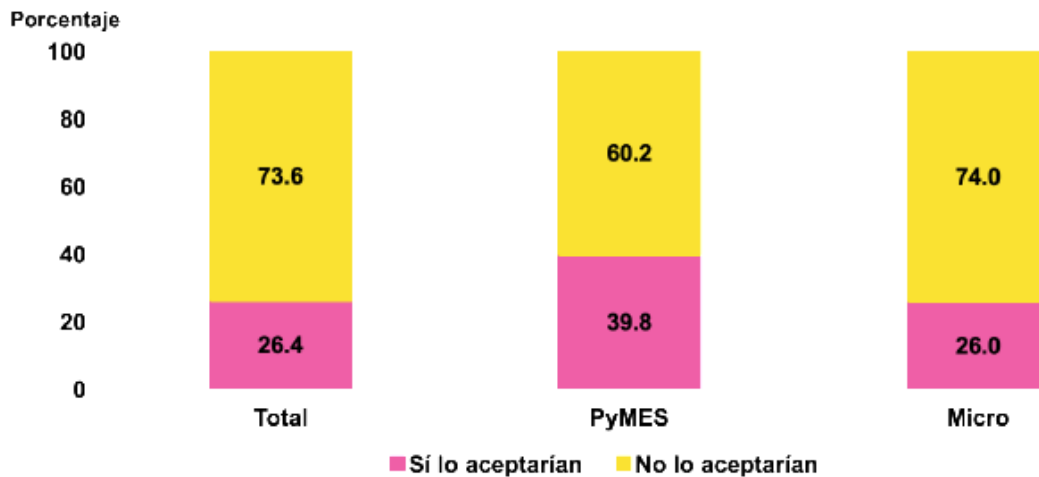


FIGURA 27. Empresas según el ofrecimiento de créditos bancarios.

FUENTE: INEGI

De las empresas que no aceptarían un crédito bancario si se les ofreciera en términos del 2018, el 57.9% de éstas considera que son caros, en tanto que 2 de cada 10 opina que lo rechazaría debido a que no lo necesitan.

### Distribución del número de empresas que no aceptarían un crédito bancario según la razón para no aceptarlo, 2018

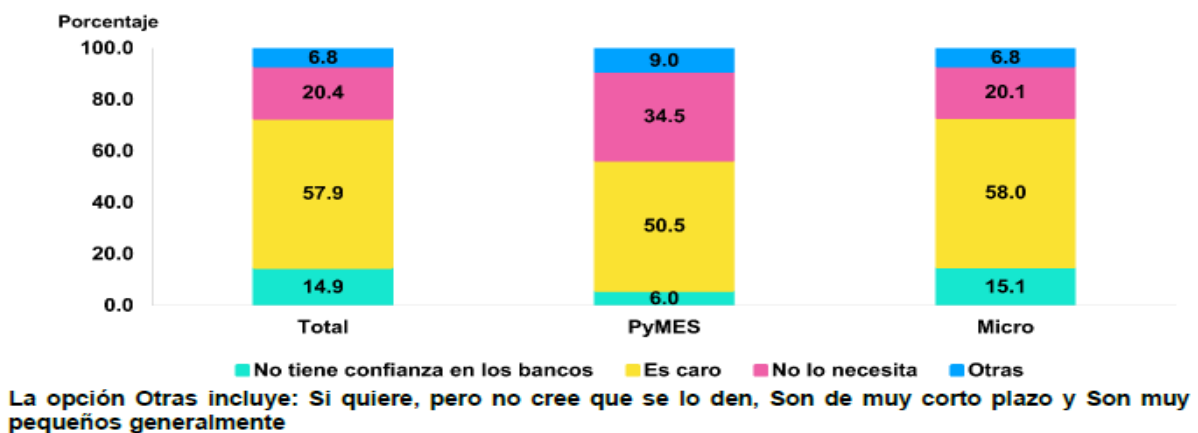


FIGURA 28. Empresas que no aceptarían un crédito bancario.

FUENTE: INEGI

Al 6.9% de las empresas le han rechazado una solicitud de crédito en los últimos dos años, y de éstas, a un 18.6% se le rechazó debido a que no tenía garantía, a un 17.2% porque contaba con mal historial crediticio y a un 13.6% porque contaba con mal historial crediticio y a un 13.6% se debió a que no pudo comprobar ingresos.

**Porcentaje de empresas que les han rechazado un crédito en los últimos dos años y la razón del rechazo**



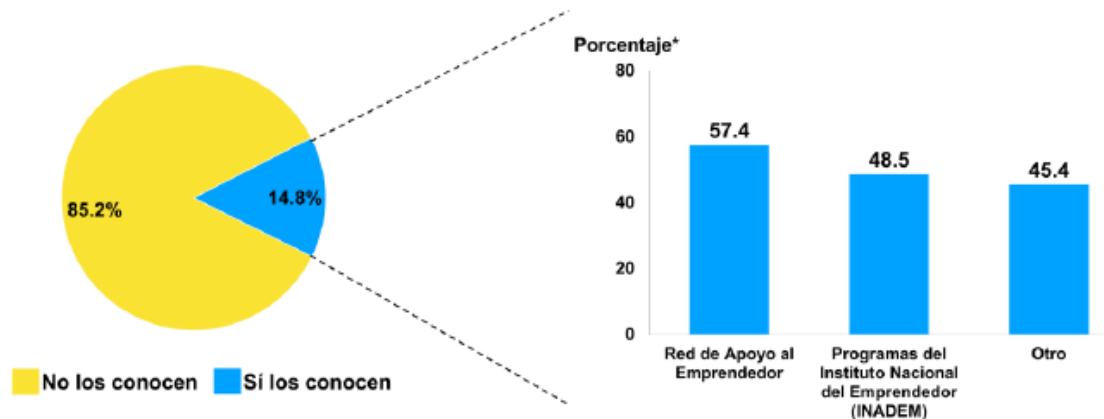
\* Equivalente a 287,780 empresas. La opción Otras incluye: La empresa tiene poca antigüedad y No tenía cuenta en el banco.

**FIGURA 29. Empresas que les han rechazado un crédito bancario.**

**FUENTE: INEGI**

El 14.8% de las empresas señala conocer los programas de promoción y apoyo del Gobierno Federal, y poco más de la mitad de estas empresas, menciona conocer la Red de Apoyo al Emprendedor.

**Distribución del número de empresas según su conocimiento de los programas de promoción y apoyo del Gobierno Federal, 2018**



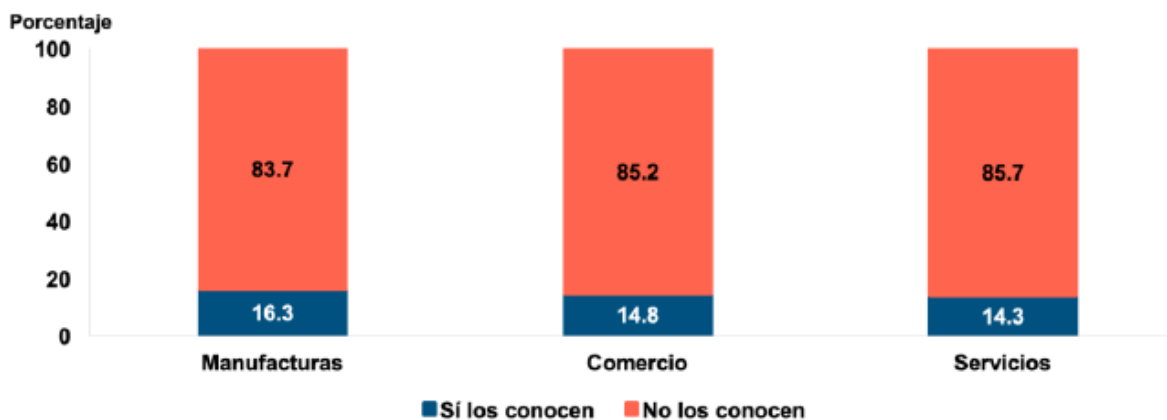
\*Los porcentajes no suman cien por ciento debido a que las empresas podrían conocer más de un programa de promoción y apoyo del Gobierno Federal

**FIGURA 30. Empresas según conocimiento de los programas de promoción.**

**FUENTE: INEGI**

De las empresas dedicadas a las manufacturas, el 16.3% conoce los programas de promoción y apoyo del Gobierno Federal, mientras que un 14.8% de las empresas comerciales y un 14.3% de las empresas de servicios indican conocerlos.

**Distribución del número de empresas según su conocimiento de los programas de promoción y apoyo del Gobierno Federal, por gran sector de actividad, 2018**

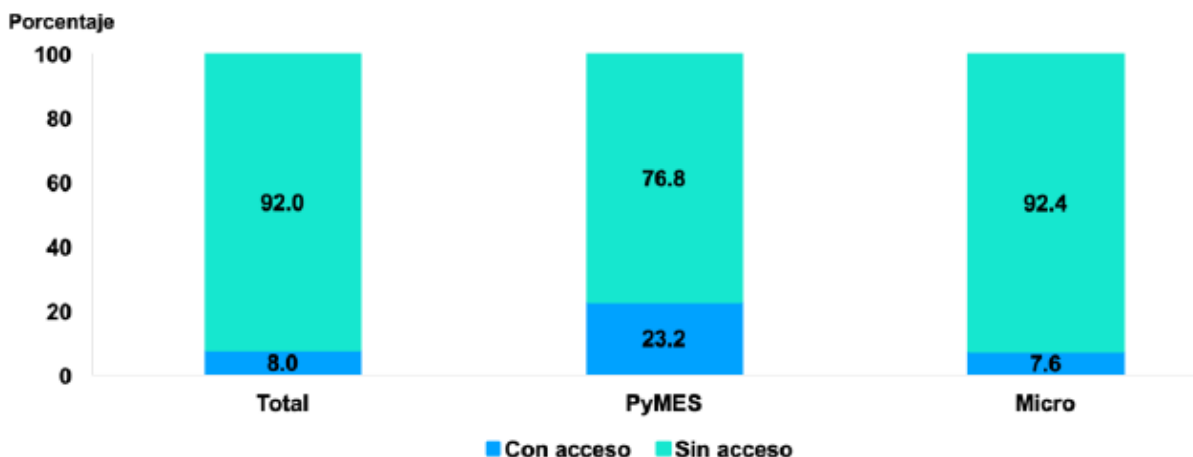


**FIGURA 31. Empresas según conocimiento de los programas de promoción por sector.**

**FUENTE: INEGI**

El 8% de las empresas tuvo acceso al financiamiento en 2017. El 23.2% de las MPYMES y el 7.6% de las microempresas tuvieron acceso al financiamiento durante 2017.

**Porcentaje de empresas según acceso al financiamiento por tamaño de empresa, 2017**



**FIGURA 32. Empresas según acceso al financiamiento por tamaño de empresa.**

**FUENTE: INEGI**



La tasa de interés anual que pagaron las empresas en 2017 por el financiamiento recibido fue de 11.86%, cabe señalar que, para las MPYMES, esta tasa fue de 13.69% y para las microempresas de 11.71%.

### Tasa de interés anual que pagaron las empresas con acceso a financiamiento, 2017

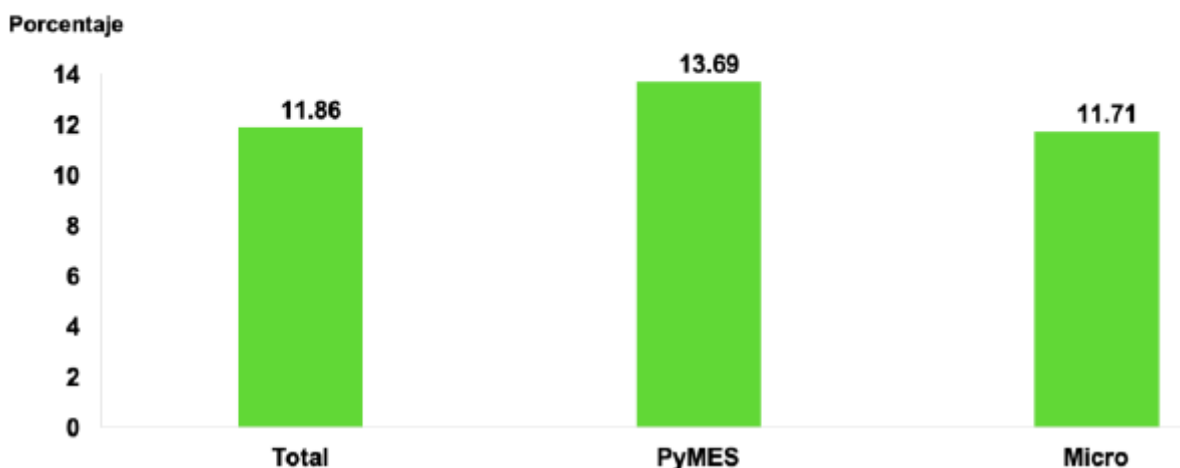
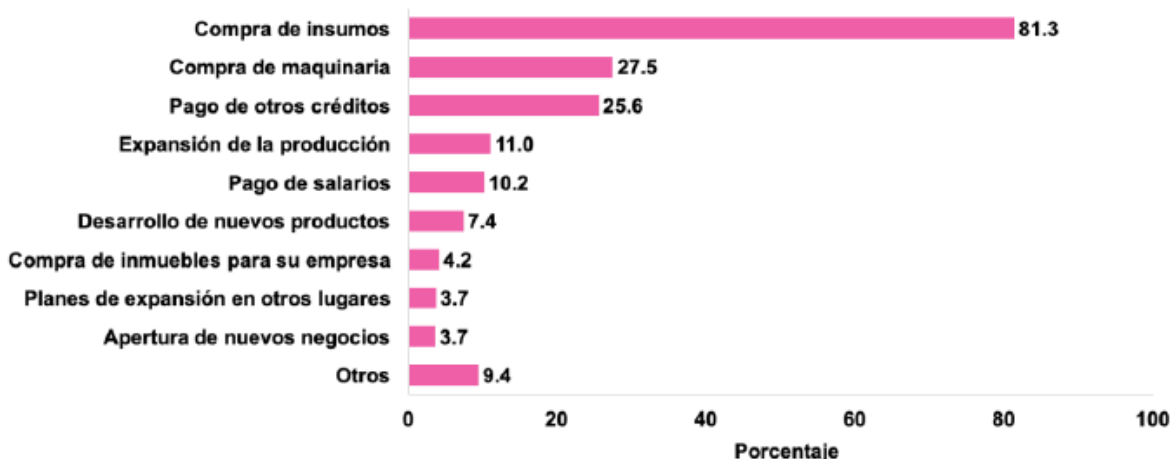


FIGURA 33. Tasas de acceso a financiamiento.

FUENTE: INEGI

De las empresas que tuvieron financiamiento en 2017, 8 de cada 10 lo utilizó para comprar insumos, un 27.5% para adquirir maquinaria y un 25.6% para el pago de otros créditos.

### Distribución de las empresas con financiamiento según el principal uso que le dieron a los recursos, 2017



Los porcentajes no suman cien por ciento debido a que las empresas podrían seleccionar más de un uso; La opción Otros incluye: Capacitación y Contratar a más trabajadores

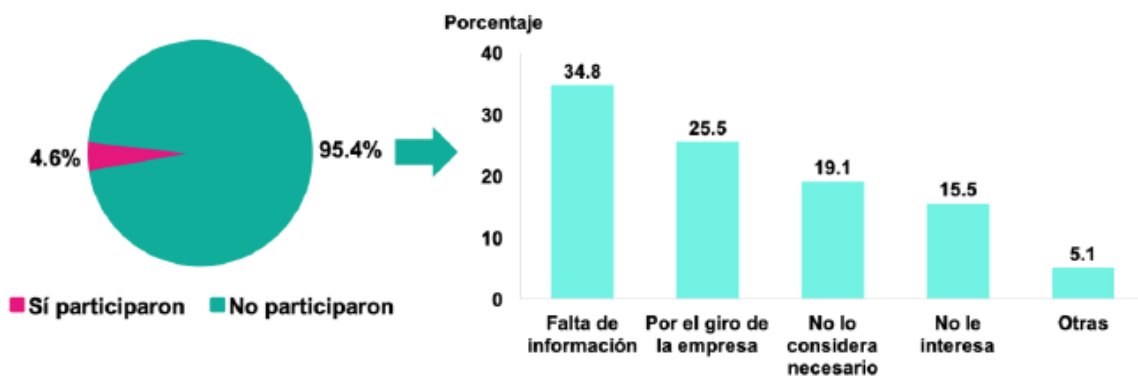
FIGURA 34. Empresas con financiamiento según uso

FUENTE: INEGI

## Cadenas Globales de Valor

El 95.4% de las empresas no participa en cadenas globales de valor, y un 34.8% de éstas señala que se debe a que no tienen información de cómo hacerlo. Resalta que un 19.1% considera que no es necesario y a un 15.5% no le interesa participar en dichas cadenas.

**Distribución del número de PyMES según su participación en cadenas globales de valor y razón por la que no participaron, 2016-2017**



La pregunta no se aplicó a las microempresas; La opción Otras incluye: Los precios eran muy bajos, Problemas de calidad, Problemas de escala y Problemas de financiamiento

**FIGURA 35. MPYMES según su participación en cadena globales.**

FUENTE: INEGI

3 de cada 10 empresas que participan en cadenas globales de valor, consideran que el principal beneficio que obtienen es el acceso a otros mercados, mientras que un 19% señala que es una mayor estabilidad de la demanda y de los precios. Así mismo, un 18.5% indica que realiza mejores prácticas administrativas y de planeación por participar en dichas cadenas.

**Porcentaje de PyMES que participaron en cadenas productivas globales según el principal beneficio obtenido, 2016-2017**



La pregunta no se aplicó a las microempresas; La opción Otros incluye Certificación de capacidades

**FIGURA 36. MPYMES según en cadenas productivas globales.**

FUENTE: INEGI

## Aspectos metodológicos

La unidad de observación de la ENAPROCE 2018 es la empresa. Para la estratificación se aplican los criterios basados en el número de personas ocupadas que expresa el siguiente cuadro.

Tamaño de Empresa	Número de Personas Ocupadas		
	Manufacturas	Comercio	Servicios
Micro	1 – 10	1 – 10	1 – 10
Pequeña	11 – 50	11 – 30	11 – 50
Mediana	51 – 250	31 – 100	51 – 100

**FIGURA 37. Estratificación empresas por sector**

**FUENTE: INEGI**

De acuerdo al Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte (SCIAN) 2013, la encuesta centra su medición en los sectores económicos de las Industrias Manufactureras, el Comercio (conformado por el Comercio al por mayor y el Comercio al por menor) y los Servicios privados no financieros (integrados por los Transportes, correos y almacenamiento; Servicios profesionales, científicos y técnicos; Apoyo a los negocios y manejo de residuos y desechos y servicios de remediación; Servicios de esparcimiento, culturales, deportivos y otros servicios recreativos; Servicios de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas y Otros servicios excepto actividades gubernamentales).

Adicionalmente, la encuesta cubre los denominados sectores estratégicos, conformados por subconjuntos de actividades económicas. A nivel nacional se tienen 16 sectores estratégicos, los cuales se listan a continuación:

1. Alimentos, bebidas, tabaco y confitería
2. Electrodomésticos
3. Electrónicos de comunicación, consumo personal y accesorios
4. Equipo de transporte terrestre, excepto ferroviario
5. Equipo y maquinaria para la industria
6. Industria textil
7. Productos para la construcción
8. Servicios de apoyo a los negocios
9. Servicios turísticos

10. Industria química
11. Servicios de investigación y desarrollo tecnológico
12. Productos farmacéuticos
13. Productos de madera
14. Plásticos y hules
15. Equipo médico y algunos instrumentos de medición
16. Servicios logísticos

La conformación de los sectores estratégicos se retomó del trabajo realizado en este ámbito por el Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, el cual considera la intervención de los gobiernos estatales en el proceso de definición.

La cobertura temática de la encuesta se encuentra diferenciada por tamaño de empresa en virtud de las actividades propias que éstas desarrollan. Por un lado, se definieron temas particulares para las microempresas y otros temas para las empresas pequeñas y medianas (MPYMES) en su conjunto.

La temática común a los tres estratos de empresas se integra por los Datos generales de la empresa; Tiempo de trabajo, personal ocupado y remuneraciones; Capacitación; Consumo de bienes o servicios; Ingresos de bienes o servicios; Activos fijos; Capacidades empresariales y emprendimiento; Apoyos gubernamentales y fuentes de financiamiento; Ciencia, tecnología e innovación; y Ambiente de negocios y regulación.

Un tema específico definido para las microempresas se refiere a las Actividades complementarias de sus propietarios; por su parte, los aspectos correspondientes a Existencias y Cadenas productivas globales únicamente aplicó a las empresas MPYMES.

Los medios de recolección y el tipo de entrevista también fueron diseñados en función de los estratos de empresas. De esta manera, la recolección de las microempresas se llevó a cabo mediante entrevista directa utilizando para tales efectos cuestionarios impresos. Para el caso de las MPYMES, se recurrió a la entrevista diferida. Tanto para las MPYMES como para las microempresas se tuvo la opción de llenado a través de internet.

## **Diseño estadístico**

El esquema de muestreo es probabilístico y estratificado. El marco de muestreo se integró por las empresas provenientes del Marco Estadístico Nacional de Unidades Económicas (MENUE), alimentado por el Registro Estadístico de Negocios de México (RENEM) actualizado al tercer trimestre del 2017; cuya actividad económica pertenezca a manufacturas, comercio y a los servicios privados no financieros considerados por el SCIAN 2013.

El tamaño de la muestra entre las micro, pequeñas y medianas empresas es de 22,188 empresas y considera un nivel de confianza del 95%. La tasa de no respuesta (TNR) y el error relativo fue diferenciado por tamaño de empresa y se presenta a continuación:

Para empresas grandes, la tasa de no respuesta esperada es del 15% y un error relativo del 10%.

Para MPYMES, una tasa de no respuesta esperada del 15% y un error relativo del 8%.

Para Micro, una tasa de no respuesta esperada del 30%, y un error relativo del 15.2%.

Los dominios de estudio son: a) Nacional – Gran Sector, b) Nacional – Tamaño de empresa y c) Entidad federativa – Sector estratégico únicamente para MPYMES.

## **Periodo de captación de la información**

Durante el periodo del 01 de octubre al 30 de noviembre de 2018, se llevó a cabo el operativo de captación de la información, alcanzando una recuperación nacional del 90.0%, respecto del total de la muestra, de la cual, un 77.5% fue de cuestionarios captados con información y un 12.5% correspondió a empresas que presentaron alguna problemática de campo identificando los casos de cierre, huelga, siniestro, etcétera.

## **Conclusión.**

Las MPYMES en México deben considerar la implementación de estrategias que les permita competir más allá de un mercado local o nacional, es decir, buscar una expansión a nuevos horizontes buscando una internalización, formar parte del mercado en el exterior, para lo cual es necesario implementar distintas herramientas, así como inculcar la cultura empresarial dentro de la entidad.

Por otra parte, como se analizó en el presente capítulo, la innovación tecnológica es indispensable en las MPYMES de hoy en día toda vez que la entidad que no se adapte a los cambios y busque obtener un beneficio de los avances tecnológicos, está destinada a desaparecer.

Adicional a lo anterior, se analizaron las herramientas que pueden implementar las MPYMES para hacer frente a los principales retos que se enfrentan, dentro de las cuales destacamos las alianzas estratégicas como por ejemplo el Joint Venture o el Crowdfunding, los agrupamientos empresariales donde podremos hacer frente de la mano de compañías con objetivos similares a los de una entidad, la importancia de las cadenas productivas, así como la tercera y cuarta parte logística, herramienta de gran importancia que nos permite delegar la parte logística de nuestra compañía para enfocarnos en ciertas áreas que nos permitan una mejora a mediano y corto plazo.

Asimismo, se presentaron los datos correspondientes a la encuesta nacional sobre productividad y competitividad emitidos por el INEGI, de los cuales destacamos que gran parte de las MPYMES no han optado por capacitar a su personal debido a distintos factores, como por ejemplo a que 7 de cada 10 empresas que no impartieron capacitación señalaron que el conocimiento y habilidades de su personal son adecuados, así mismo, un 13.2% manifestó que es debido a que contrata personal que en teoría ya cuenta con la capacitación necesaria para el desarrollo e sus actividades, asimismo, un 4.7% considera que el costo es elevado.

Es por lo anterior que la falta de capacitación es un problema muy grave que para enfrentarlo debemos antes que nada aceptar que nuestra compañía debe contar con capacitación constante y no suponer que los empleados ya cuentan con las habilidades necesarias.

Para terminar, algo que nos llamó la atención fue que gran parte de las MPYMES no aceptarían créditos o financiamiento para hacer crecer su negocio principalmente debido al hecho de que lo consideran caro, en este sentido, consideramos que esto es un reflejo de la mala administración que tenemos en nuestras compañías en México, así como la falta de una cultura financiera que nos facilite y permita tener mayor control y organización de nuestros recursos.

## **CAPITULO V. ORGANISMOS Y DEPENDENCIAS NACIONALES QUE APOYAN A LAS MPYMES.**

### **Introducción.**

Las Secretarías de Estado son parte fundamental del desarrollo de las funciones del Poder Ejecutivo Federal, las funciones y atribuciones de cada una de las dependencias son fijadas por la Ley General de la Administración Pública Federal. Siendo de suma importancia para el desarrollo y crecimiento del país.

Actualmente el país cuenta con 22 dependencias del gobierno federal para asumir sus funciones con relación a la administración del Gobierno., de las cuales consideramos de suma importancia la Secretaría de Economía por la responsabilidad de funciones en el tema de comercio, ya que se encarga de controlar y regular todo el comercio y la industria del país, propiciando el libre comercio y promoviendo en desarrollo del país, dicha Instituciones cuenta con varios programas de apoyo para ello, en distintos sectores productivos del país, así mismo veremos dentro de la Banca de Desarrollo que contamos con NAFINSA y BANCOMEXT, con programas de Financiamiento para las MPYMES e incluso abordaremos la manera también en la que el Banco de México también cuenta con distintos programas y apoyos de financiamiento para las empresas, conocer detalladamente como están constituidas estas dependencias, la manera en que operan y cada uno de los programas que ofrecen nos ayudara a poder aprovecharlos en la empresa, promoviendo así el desarrollo de la industria y el comercio del país.

### **5.1 Secretaría de Economía.**

La Secretaría de Economía es una de las instituciones principales para las MPYMES del país, es la encargada principalmente de fomentar el desarrollo económico del país, promoviendo que las actividades comerciales e industriales de las empresas se rigen bajo lineamientos y normas que fija dicha secretaria coadyuve a generar un comercio libre, regulado, evitando las prácticas desleales.

#### **5.1.1 Misión.**

Desarrollar e implementar políticas integrales de innovación, diversificación e inclusión productiva y comercial, así como de estímulo a la inversión nacional y extranjera, propiciando el aprovechamiento de los recursos minerales e impulsando la productividad y competitividad de los sectores industriales, que permitan su integración a cadenas regionales y globales de valor, con el fin de contribuir a generar bienestar para las y los mexicanos.

### **5.1.2 Visión.**

Ser una dependencia que contribuya de manera decisiva a transformar la vida pública del país, propiciando un crecimiento económico alto y sostenido a través de la innovación de los sectores económicos públicos y privados; de la diversificación de mercados y productos; así como de la inclusión de regiones y sectores económicos, contribuyendo a una distribución equitativa de la capacidad productiva generada entre todos los sectores sociales y regiones del país.<sup>52</sup>

### **5.1.3 Objetivos.**

Innovación, diversificación comercial e inclusión son los objetivos que plantea la secretaria tener como pilares en este sexenio 2019-2024 que estamos viviendo.

#### **Innovación**

Se buscará cerrar las brechas económicas y sociales a través del apoyo a ecosistemas de innovación con el Programa para el Desarrollo de la Industria de Software (Prosoft) y el Programa para la Productividad y Competitividad Industrial (PPCI).

Con ello se buscará enfrentar el reto que significa encarar la cuarta revolución industrial y resolver los rezagos que existen en México.

El Prosoft está a cargo de la Secretaría de Economía y busca fomentar al sector de Tecnologías de la Información (TI) en México y la innovación en los sectores estratégicos, de acuerdo con su sitio de Internet.

Mientras que el PPCI fue propuesto en 2016 con el objetivo de promover la productividad de los sectores industriales y la incorporación de un mayor número de empresas a cadenas de valor.

#### **Diversificación comercial**

Bajo este enfoque, la Secretaría de Economía propone enfrentar la alta concentración de las exportaciones de México, el lugar donde se produce lo vendido, los sectores que las concentran y el tipo de empresas que participan.

---

<sup>52</sup> (secretaria de economia, 2019)



Para ello se considerarán mayores apoyos a las Pequeñas y Medias Empresas (Pymes) pues sólo el 5% de las exportaciones lo realizan este tipo de empresas.

La diversificación comercial también buscará que la producción de lo que se exporta no solo se concentre en el norte del país sino también se expanda a otras regiones a través de mejoras en infraestructura como puertos y se fortalezca el mercado interno.

El 59% de las exportaciones lo realiza el norte de México y solo el 81% de las exportaciones se concentra en 12 zonas metropolitanas del país.

### **Inclusión**

Con este objetivo se busca lograr cerrar las brechas geográficas en el desarrollo del país para que el crecimiento alcance más regiones.

Programas como el de Jóvenes construyendo el futuro abren camino para esa inclusión.<sup>53</sup>

#### **5.1.4 Organización.**

Las principales unidades con la que cuenta la SE para llevar a cabo dichas funciones, son las siguientes:

- Subsecretaría de Competitividad y Normatividad
- Subsecretaría de Industria y Comercio
- Subsecretaría de Comercio Exterior
- Oficialía Mayor
- Centro Nacional de Metrología (CENAM)
- Comisión Federal de Mejora Regulatoria (COFEMER)
- Exportadora de Sal (ESSA)
- Fideicomiso de Fomento Minero (FIFOMI)
- Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI)
- Procuraduría Federal del Consumidor (PROFECO)
- ProMéxico
- Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (PRONAFIM)

---

<sup>53</sup> (expansion, 2018)

- Servicio Geológico Mexicano (SGM)
- Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM)

### **5.1.5 Funciones.**

De acuerdo con la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal en su Artículo 34 le corresponde el despacho de las siguientes funciones:

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, los estímulos fiscales necesarios para el fomento industrial, el comercio interior y exterior y el abasto, incluyendo los subsidios sobre impuestos de importación, y administrar su aplicación, así como vigilar y evaluar sus resultados.

Establecer la política de precios, y con el auxilio y participación de las autoridades locales, vigilar su estricto cumplimiento, particularmente en lo que se refiere a artículos de consumo y uso popular, y establecer las tarifas para la prestación de aquellos servicios de interés público.

Regular, orientar y estimular las medidas de protección al consumidor.

Norma y registrar la propiedad industrial y mercantil; así como regular y orientar la inversión extranjera y la transferencia de tecnología.

Establecer y vigilar las normas de calidad, pesas y medidas necesarias para la actividad comercial; así como las normas y especificaciones industriales, entre otras funciones.

Establece presupuesto a las demás secretarías del gobierno federal.<sup>54</sup>

### **5.1.6 Situación Actual.**

Con el fin de crear una economía más diversa e incluyente, la SE cuenta con diversos apoyos sobre todo a las MPYMES mexicanas, con esto busca que dichas empresas sean capacitadas y apoyadas

---

<sup>54</sup> (secretaria de economia, 2019)

técnica y financieramente, contribuyendo en mejorar procesos e incrementar su capacidad de producción y ventas, algunos de estos programas los describo a continuación:

### **PRONAFIM**

En el Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (PRONAFIM) de la Secretaría de Economía, tienen como misión impulsar a que los y las microempresarias emprendan, desarrollen y consoliden sus negocios, mediante el otorgamiento de servicios de microfinanzas integrales para incrementar la productividad de sus negocios y mejorar sus condiciones de vida.

Esto se realiza con la intermediación de Instituciones de Microfinanzas (IMFs) y Organizaciones capacitadoras e incubadoras mediante las siguientes acciones:

Financiamiento estratégico a IMFs para colocar mejores microcréditos (es decir, acompañados de capacitación, o de ahorro con capacitación, o con tasas de interés más bajas que el promedio de mercado, o mayor acceso geográfico).

Apoyos a Organizaciones para promover la incubación de actividades productivas y la capacitación de personas micro acreditadas por el Programa.

Apoyos a IMFs para la ampliación de la cobertura geográfica de los servicios de microfinanzas.

Su visión es ser la entidad pública federal que provea de financiamiento, capacitación y acompañamiento a microempresas mexicanas para que se consoliden y logren la vinculación a cadenas de proveeduría y de valor, necesarias para su desarrollo y con mejores condiciones que las que se ofrecen en el mercado.

Con el objetivo general de desarrollar unidades económicas mediante el otorgamiento de servicios de microfinanzas con mejores condiciones a los y las microempresarias.

Y con los siguientes objetivos específicos:

- Promover la igualdad de género y contribuir al empoderamiento de las microempresarias mediante el acceso a los servicios de microfinanzas;
- Atender la demanda de microcréditos de los y las microempresarias, promoviendo mejores condiciones a través del otorgamiento de líneas de crédito estratégicas a IMFs Acreditadas;
- Fomentar el desarrollo de capacidades financieras y empresariales de los y las microempresarias mediante la capacitación e incubación de actividades productivas;

- Incrementar la cobertura geográfica, especialmente en zonas prioritarias y zonas de atención especial del Programa, para facilitar el acceso de los y las microempresarias a los servicios de microfinanzas con mejores condiciones, y
- Fomentar la competencia, el fortalecimiento y la profesionalización de las Instituciones de Microfinanciamiento para promover que los servicios de microfinanzas que proporcionan a la población objetivo tengan mejores condiciones.

De esta manera, y con una clara alineación al Plan Nacional de Desarrollo del Gobierno de la República, el PRONAFIM contribuye a un país incluyente y al fortalecimiento de la economía interna.

### **Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM)**

A partir de este sexenio, el presidente de la República decidió dar fin a las actividades del INADEM, este organismo que estaba dedicado al apoyo del emprendimiento en el país, esto sustituido por otro tipo de microcréditos y otro tipo de apoyos llamadas Tandas para el Bienestar.

El INADEM había iniciado en enero de 2013, como una de las primeras iniciativas del expresidente Enrique Peña Nieto, bajo la figura de organismo administrativo desconcentrado. Su objetivo era constituir una bolsa de recursos 8,000 millones de pesos asignados el primer año y que apoyaría al emprendimiento de alto impacto a fondo perdido.

Este órgano sustituiría al Fondo Pyme, creado en 2004, que se operaba en la Secretaría de Economía a través de la Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa, también desaparecida.

El Fondo Nacional del Emprendedor era una buena idea, al menos en principio. Sus reglas de operación indicaban que los emprendedores debían hacer un registro y aplicar a los diferentes programas, los recursos se asignaban generalmente a través de aceleradoras, de tal modo que los apoyos no se recibían directamente de INADEM, esto provocó que la operación incurriera en señalamientos de corrupción y falta de transparencia.

En febrero de 2018, un informe de la Auditoría Superior de la Federación arrojó que se habían reportado irregularidades en el manejo de más de 242 millones de pesos.

Entre las irregularidades destacó que muchos proyectos recibieron dinero antes de ser notificados como beneficiarios y algunas de las empresas no registraron una cuenta bancaria exclusiva para administración del apoyo, además de que realizaron transferencias a instrumentos de inversión, lo cual no estaba permitido.

En el país, algunas de las grandes empresas han creado sus propias incubadoras de negocios o participan activamente en fondos de venture capital para apoyar emprendedores.<sup>55</sup>

De acuerdo con la Amexcap (Asociación Mexicana de Capital Privado, A.C.), de los 118 fondos de capital privado originarios de México, el 63% está interesado en fondear a las empresas en su etapa inicial con un monto cercano a 1,000 millones de dólares en conjunto.<sup>56</sup>

Ahora se creó otro modelo de apoyo para contribuir a estos mismos objetivos llamado Padrón de

Desarrolladoras de Capacidades Empresariales - PADCE

### **¿Qué es el PADCE?**

Es el Padrón de Desarrolladoras de Capacidades Empresariales, el cual será integrado por organizaciones, empresas e instituciones académicas con experiencia probada en esta materia y que contarán con el aval de la Secretaría de Economía para llevar a cabo esta importante tarea, con el objeto de contribuir al fortalecimiento de las micro, pequeña y medianas empresas (MPYMES) que más lo requieran.

El proceso de registro y evaluación del cumplimiento a los requisitos de las Desarrolladoras de Capacidades Empresariales (DCE) garantizará que cuenten con metodologías de calidad.

Asimismo, el PADCE es un instrumento que promoverá competencia en el mercado de la capacitación, asistencia técnica y/o certificación de MPYMES, y al mismo tiempo garantizará la transparencia en el ejercicio de recursos públicos destinados a la consecución de este objetivo.

Los programas de desarrollo de capacidades empresariales registrados en el PADCE se impartirán a través de acompañamiento, capacitación grupal o asistencias técnicas y estarán compuestos por diversos temas para el desarrollo y competitividad de las empresas micro, pequeñas y medianas, tales como: Administración, Finanzas, Comercialización, Habilidades Blandas, Procesos y Responsabilidad Social.<sup>57</sup>

---

<sup>55</sup> (FORBES, 2019)

<sup>56</sup> (AMEXCAP, 2019)

<sup>57</sup> (SECRETARIA DE ECONOMIA, 2019)

## **5.2 Nacional Financiera.**

Nacional Financiera contribuye al desarrollo económico de México, facilitando el acceso de las MPYMES, emprendedores y proyectos de inversión prioritarios al financiamiento y otros servicios de desarrollo empresarial, así como contribuir a la formación de mercados financieros y fungir como fiduciario y agente financiero del Gobierno Federal, que permita impulsar la innovación, mejorar la productividad, la competitividad, la generación de empleos y el crecimiento regional.

De acuerdo con el mandato institucional, los distintos programas de fomento operan básicamente bajo un esquema de segundo piso y tienen como objetivo promover que un mayor número de micro, pequeñas y medianas empresas (MPYMES) tengan acceso a fuentes formales de financiamiento.

Para ello, se cuenta con distintos programas de fondeo a intermediarios financieros bancarios y no bancarios, destacando los programas de Crédito Joven, Mujeres Empresarias, Crédito Pyme, Cadenas Productivas y programas sectoriales. Para la colocación de crédito a través de estos esquemas, NAFIN cuenta con una red de intermediación compuesta por intermediarios financieros bancarios y no bancarios.

Adicionalmente, como complemento al financiamiento, la institución instrumentó el Programa de Desarrollo Empresarial y Asistencia Técnica, a través de la plataforma en línea [www.nafintecapacita.com](http://www.nafintecapacita.com), oficinas móviles y el Centro de Desarrollo Empresarial (CEDEM), en tres ejes de acción:

- Gobierno Corporativo
- Gestión Empresarial
- Eficiencia Energética

### **5.2.1 Misión y visión.**

A partir de estos lineamientos de política pública, se actualizaron la misión y los objetivos institucionales, incorporando nuevos elementos para orientar a la organización hacia una mayor contribución al desarrollo económico.

De esta forma, la Misión Institucional, que refleja su razón de ser, será la siguiente: “Contribuir al desarrollo económico del país a través de facilitar el acceso de las micro, pequeñas y medianas empresas (MPYMES), emprendedores y proyectos de inversión prioritarios, al financiamiento y otros servicios de desarrollo empresarial, así como contribuir a la formación de mercados financieros y fungir

como fiduciario y agente financiero del Gobierno Federal, que permita impulsar la innovación, mejorar la productividad, la competitividad, la generación de empleos y el crecimiento regional”.<sup>58</sup>

### 5.2.2 Objetivo Principal

- Apoyar la política industrial y tecnológica enfocada al crecimiento y desarrollo de México.
- Dentro de los objetivos principales en la nueva Estrategia 2019-2024, se encuentran los siguientes:
- Impulsar la exportación en volumen y en nuevos mercados
- Incrementar el contenido nacional en los bienes para exportación y para consumo interno
- Sustituir importaciones de bienes intermedios y finales
- Promover la fabricación y exportación de bienes de capital
- Impulsar la intermediación de la banca y desarrollar a las instituciones financieras no bancarias
- Impulso sectorial: 13 sectores tradicionales y 8 tecnológicos

### 5.2.3 Organigrama

Dividido en diferentes departamentos llamadas direcciones por cada uno de las áreas que abarca, NAFINSA cuenta con la siguiente estructura:

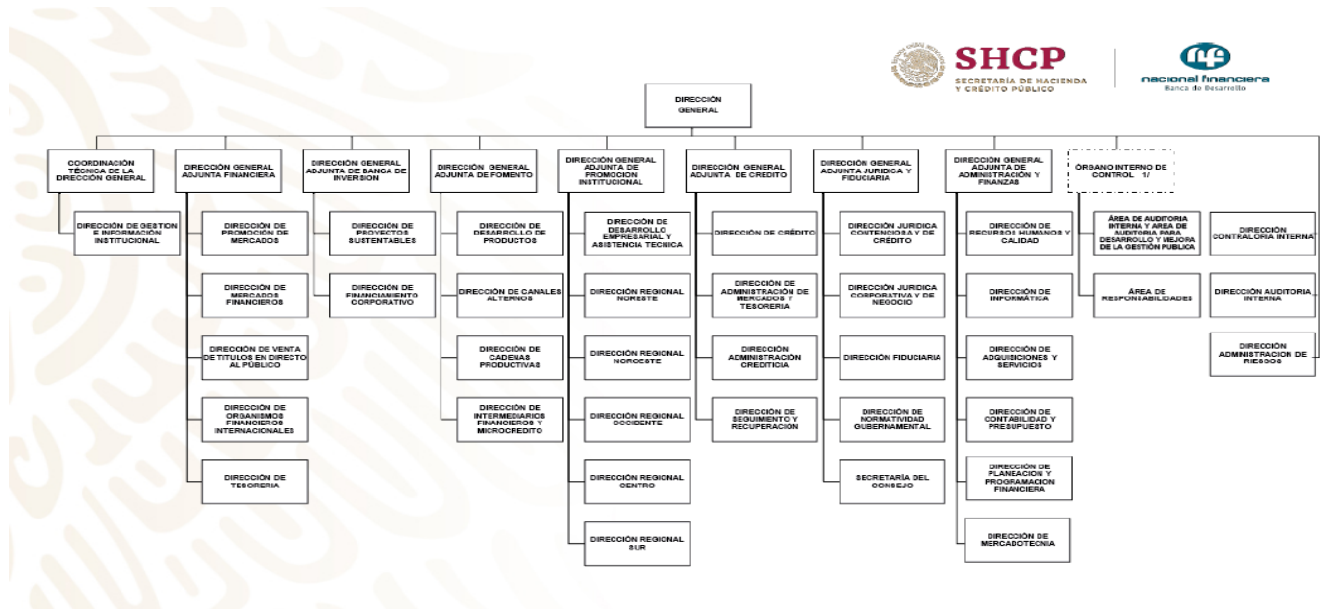


FIGURA 38. Organigrama NAFINSA

FUENTE: [https://www.nafin.com/portalfn/content/sobre-nafin/direccion-general-y-organizacion/organigrama\\_institucional.html](https://www.nafin.com/portalfn/content/sobre-nafin/direccion-general-y-organizacion/organigrama_institucional.html)

<sup>58</sup> (NAFINSA, 2019)

## **5.2.4 Principios administrativos y estilo de Dirección.**

### **Estrategias de Fomento para el Desarrollo Empresarial.**

Para la atención de toda la pirámide empresarial, Nacional Financiera ha diseñado una estrategia sustentada en un modelo segmento-canal-producto, el cual tiene como propósito apoyar desde micronegocios hasta empresas grandes, utilizando distintos micronegocios segundo piso e inclusive el primer piso, de acuerdo con las características de cada segmento de mercado. En este contexto, para la atención de micronegocios, se privilegiará la intermediación a través de microfinancieras, aprovechando el conocimiento que tienen de ese segmento de mercado y regiones del país, lo que deberá apoyar el proceso de inclusión financiera que lleva a cabo la Institución.

Esta estrategia estará acompañada del desarrollo de una oferta de productos a nivel regional y sectorial, destacando, entre otros, la Garantía para Microcrédito y el Programa de Incorporación Fiscal.

Por su lado, el apoyo de empresas pequeñas y medianas se llevará a cabo principalmente por medio de intermediarios financieros bancarios y en algunos casos intermediarios especializados. A través de este esquema se aprovechará la amplia infraestructura bancaria para atender masivamente a las empresas y el conocimiento de los sectores y regiones que tienen los intermediarios financieros especializados. Esta estrategia permite atender la agenda institucional para mejorar las condiciones de acceso al crédito. En lo relativo a los programas y productos necesarios para implementar esta estrategia, Nacional Financiera fortalecerá su Programa de Cadenas Productivas, enfatizando en apoyos para el desarrollo de clúster en sectores estratégicos de la economía e implementará nuevos esquemas para el desarrollo de cadenas productivas de segundo nivel (apoyo a proveedores de los proveedores de grandes empresas). Igualmente, implementará nuevas acciones para que las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal utilicen en mayor medida el Programa de Compras del Gobierno Federal a Pymes.

En lo relativo a su Programa de Garantías, se tiene programado el diseño e instrumentación de nuevos esquemas para la atención de empresas medianas, como la Garantía Selectiva.

Se continuará con el esquema de subastas de garantías a fin de impulsar la inclusión financiera y mejorar las condiciones de acceso al crédito para las MPYMES; asimismo, se instrumentarán innovadores esquemas para fomentar el crédito dirigido al equipamiento de las empresas.



La Institución continuará con sus programas actuales que han demostrado una adecuada cobertura de las necesidades de su mercado objetivo y una buena aceptación por parte de los acreditados, tales como Créditos Sectoriales, Cadenas Productivas y créditos empresariales en caso de emergencias, entre otros.

Adicionalmente, la Institución tiene programado el lanzamiento de un Centro de Desarrollo para Intermediarios Financieros (CEDI) e incorporar criterios para fomentar la equidad de género dentro de sus programas. Por último, como complemento al financiamiento y con el fin de ofrecer un enfoque integral para el desarrollo empresarial, se fortalecerá la oferta de asistencia técnica para las Pymes, sustentada en 3 grandes temas: gobierno corporativo, gestión empresarial y eficiencia energética. También se continuará con los programas de capacitación empresarial, presencial y en línea que ya se tienen instrumentados.

### **Estrategias de Banca de Inversión para el Desarrollo de Proyectos Prioritarios.**

En atención a lo señalado en la Reforma Financiera, en el PND y en el PRONAFIDE respecto al desarrollo de proyectos en áreas prioritarias, la Institución focalizará sus apoyos para el desarrollo de grandes proyectos de inversión en los sectores que actualmente tiene autorizados por parte del Consejo Directivo, entre los que se encuentran energía renovable y no renovable, petroquímica secundaria, automotriz, telecomunicaciones y transporte, en forma complementaria con otras instituciones financieras y bancos de desarrollo. Conforme a su papel de banco de desarrollo y con el objeto de apoyar a los procesos para corregir fallas de mercado, su actuación deberá focalizarse en segmentos sub atendidos por el sistema financiero o donde exista una oferta limitada de productos financieros, siempre y cuando se trate de proyectos de interés público. Para el logro de todo lo anterior, deberá fortalecerse la oferta de productos financieros, destacando el financiamiento en primer piso, particularmente a largo plazo y el crédito mezzanine, así como otros servicios de apoyo, como el de banco agente y estructurador, incluyendo esquemas de ingeniería financiera para el desarrollo de proyectos. Lunes 28 de abril de 2014 DIARIO OFICIAL (Primera Sección) 22 Para el ejercicio 2014, en esta área de actuación de Nacional Financiera se estima otorgar 5,400 millones de pesos (MDP) de nuevos créditos de primer piso, lo que representará un incremento neto de 30% en el saldo de este segmento de cartera. Conforme a lo señalado en la Reforma Financiera se informará oportunamente a la SHCP sobre las operaciones que pudiesen estar vinculadas con el objeto de otros bancos de desarrollo.

## **Estrategias para el Desarrollo Regional.**

La Institución transformará el modelo de operación y organización de la Red de Promoción Regional y Relaciones Institucionales, a fin de contribuir en mayor medida a la generación de impacto económico, mediante la instrumentación de las siguientes estrategias:

- Desarrollar expertos regionales con la capacidad de identificar necesidades de mercado, generar proyectos de impacto regional y promover la sustentabilidad ambiental.
- Desarrollar una oferta integral de productos y servicios, acorde con las vocaciones regionales y alineadas a los sectores actuales y futuros señalados por el Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM).
- Enfatizar en la promoción de productos como créditos de primer piso, garantía selectiva, programas sectoriales y Mercado Institucional de Deuda Alternativa Societaria (MIDAS), con base en las necesidades identificadas con el apoyo del sector público y privado. Cabe destacar que a través del producto MIDAS, se enfatizará en la implementación de esquemas de gobierno corporativo en empresas proveedoras.
- Llevar a cabo la coordinación con otros bancos de desarrollo, para generar sinergias en la promoción e instrumentación de proyectos de alto impacto económico.
- Robustecer la red de oficinas regionales, con el fin de apoyar en los estados la promoción y estructuración de proyectos de alto impacto.
- Fortalecer la relación de negocios y alianzas con los principales agentes económicos, utilizando como palanca a los Consejos Consultivos Estatales, mismos que han apoyado durante los últimos años las actividades de promoción de la Institución.

## **Estrategias para el Desarrollo de Mercados Financieros.**

Nacional Financiera continuará participando en los mercados financieros dentro de un marco de políticas prudenciales, cuidando la adecuada relación riesgo-rendimiento de las posiciones, con una estrategia orientada a fortalecer y dar profundidad a los mercados y apoyar la sólida estructura financiera del banco. Para ello, se definieron las siguientes estrategias:

- Contar con una estructura de fondeo que permita obtener los recursos necesarios en las mejores condiciones posibles, así como una adecuada gestión del balance respecto al riesgo de mercado.
- Consolidar nuevos esquemas para la colocación de títulos de mediano y largo plazo (Subasta Sindicada) que permitan mejorar las condiciones de liquidez de los valores emitidos por el banco.

- Continuar con la estrategia de captación en moneda extranjera, por medio de Certificados de Depósito emitidos por la Sucursal Londres, así como por líneas interbancarias de capital de trabajo y créditos directos.
- Ampliar y diversificar la base de captación a través de tesorerías públicas y privadas. Consolidación del esquema de asesoría, manejo y administración de activos de otras entidades públicas y privadas.
- Contribuir a la liquidez del mercado secundario de valores gubernamentales, y de empresas paraestatales y corporativas, así como al desarrollo del mercado mexicano de deuda a través de las figuras de préstamo de valores y banco de trabajo, en estricto apego al marco normativo vigente y con absoluta transparencia.
- Consolidación de los instrumentos para fomentar el ahorro interno por medio del desarrollo de nuevos productos de inversión acordes a las necesidades de los mexicanos, con el apoyo de la Operadora de Fondos NAFINSA.
- Modernización de la plataforma informática para participar en forma competitiva en nuevos mercados.

### **Cumplimiento de mandatos del Gobierno Federal**

Nacional Financiera funge como agente financiero y mandatario del Gobierno Federal en la negociación, contratación, administración y desembolso de recursos provenientes de organismos financieros internacionales, los cuales tienen como objeto financiar el desarrollo de proyectos de las distintas entidades y organismos públicos (ejecutores). Como parte de este Programa se autorizaron las siguientes estrategias:

- Mantener una estrecha vinculación con la SHCP para conservar el nivel de participación como el principal Agente Financiero del Gobierno Federal.
- Fortalecer procesos entre las áreas de fomento y de proyectos de inversión de NAFIN para desarrollar sinergias en el diseño e instrumentación de los programas que requieren financiamiento de organismos internacionales y/o multilaterales.
- Proporcionar servicios de asesoría a los ejecutores de los proyectos prioritarios para la economía durante todo el proceso de diseño e instrumentación.
- Coadyuvar en la administración eficiente de préstamos y donaciones otorgadas a México por organismos financieros internacionales que tienen como objeto financiar proyectos prioritarios del Gobierno Federal.
- Garantizar que las condiciones contractuales de dichos préstamos y donaciones se adecuen a los intereses y objetivos prioritarios del Gobierno Mexicano, con el objeto de garantizar su absoluta transparencia, correcta elegibilidad y desembolso de los recursos.

- Contar con personal altamente calificado para desarrollar una especialización por sectores, a fin de generar competencias y tener un manejo adecuado en la administración de préstamos y donaciones, con objeto de mantener el liderazgo como Agente Financiero del Gobierno Federal. Por otro lado, la Institución también tiene como mandato ofrecer servicios fiduciarios, incluyendo custodia de valores, principalmente en áreas afines al objeto de NAFIN, como el desarrollo de las Pymes, el de grandes proyectos de inversión y el del mercado de valores.

Las principales estrategias en materia fiduciaria son las siguientes:

- Reorientar el enfoque de los servicios fiduciarios, con una nueva visión proactiva dirigida al desarrollo de productos innovadores, con una definición de negocios elegibles, tecnología de punta y bajo mejores prácticas de control operativo, que le permitan a NAFIN consolidarse como un referente de mercado y el fiduciario por excelencia del Gobierno Federal y los gobiernos estatales, contribuyendo con ello al desarrollo económico del país.
- Implementar durante el presente año distintas acciones para fortalecer la gestión fiduciaria, destacando la actualización del proceso operativo, el desarrollo de un sistema de gestión, auditorías a fideicomisos emisores y con administración delegada, fortalecimiento de la estructura organizacional, certificación del personal, la orientación de la contabilidad fiduciaria al servicio del cliente y la definición de criterios de elegibilidad de nuevos negocios.
- Redefinir la misión de los servicios de custodia de NAFIN para convertirse en el custodio del Gobierno Federal y de las tesorerías de los gobiernos estatales, bajo principios de sustentabilidad y en el marco de la estrategia financiera institucional.

### **5.2.5 Financiamiento MPYMES.**

Con el respaldo de NAFIN, la banca comercial ofrece diversos productos de financiamiento para las MPYMES mexicanas de los sectores industria, comercio y servicios.<sup>59</sup>

Monto: 20 millones de pesos máximo.

Destino: Capital de trabajo y Activos fijos.

Tasa: Anual conforme al destino.

Plazo: Hasta 5 años.

El procedimiento para obtenerlo es el siguiente:

- Selecciona y acude al banco de tu preferencia (incorporado a este programa).

---

<sup>59</sup> (NAFINSA, 2019)

- Reúne toda la documentación y asegúrate de cumplir todos los requisitos.
- El banco realizará la evaluación de crédito y determinará su autorización.
- En caso afirmativo, deberás formalizar el contrato correspondiente con tu banco.
- Los requisitos son los siguientes:
- Ser una empresa formal o persona física con actividad empresarial.
- Contar con antecedentes favorables en el buró de crédito.
- Al menos dos años de antigüedad.
- Comprobar la suficiente generación de flujos para hacer frente al financiamiento.
- La documentación que te solicite el banco participante de tu preferencia.

Se puede tramitar en las siguientes Instituciones:

- Banorte
- BBVA
- Citibanamex
- HSBC
- Santander
- Autofin México
- Banca Afirme
- Banco del Bajío
- Banco Famsa
- Banco Multiva
- Banregio
- Bansi
- Financiera Bajío
- Mifel
- Scotiabank
- Ve por Más
- Crédito para crecer juntos.

Es un crédito para comprar insumos; reemplazar, modernizar o adquirir algún mobiliario; o invertir en adecuaciones y mejoras al local, entre otros.

Para negocios en operación, como: tiendas de abarrotes, papelerías, talleres mecánicos, talleres artesanales, restaurantes, estéticas, entre otros.

Este crédito forma parte de los incentivos que el gobierno federal otorga a los negocios inscritos en el Régimen de Incorporación Fiscal (RIF) en el marco de la estrategia “Crecemos Juntos”.

Monto máximo 300 mil pesos.

Plazo máximo 36 meses para la operación de tu negocio y hasta 60 meses si lo utilizas para equipamiento.

Tasa de interés anual máxima de 30% fija.

El procedimiento para obtenerlo es el siguiente:

1. Selecciona y acude al banco participante de tu preferencia.
2. Reúne toda la documentación y asegúrate de contar con los requisitos.
3. Llena la solicitud de crédito del banco elegido.
4. El banco realizará la evaluación de crédito y determinará si es autorizado.
5. El banco te dará la resolución e indicará los pasos a seguir para su formalización.

Los requisitos son los siguientes:

- Estar dado de alta en el Régimen de Incorporación Fiscal (presentar constancia de situación fiscal).
- Historial crediticio positivo en cualquier sociedad de información crediticia.
- Capacidad de pago comprobable.
- Aval u obligado solidario.
- Los bancos participantes podrán solicitar información adicional en caso de requerirlo.

Lo puedes tramitar en las siguientes Instituciones:

- Banorte
- Santander

### **Impulso Económico a Sectores Estratégicos.**

Es un financiamiento para impulsar a las micro, pequeñas y medianas empresas vinculadas con los sectores y actividades económicas definidos como estratégicos o prioritarios por el Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM) y los gobiernos de las entidades federativas, conforme a las vocaciones productivas de cada región.

Destinado para micro, pequeñas y medianas empresas, así como personas físicas con actividad empresarial incluyendo Régimen de Incorporación Fiscal (RIF), ubicadas en los estados donde se implementa este financiamiento.

El monto máximo es de 5 millones de pesos

Tasa de interés anual máxima del 14.5% fija

Plazo máximo: 3 años para capital de trabajo y 5 años para activos fijos

Aval u obligado solidario: Hasta 2.5 millones de pesos.

Cobertura regional: Aguascalientes, Baja California, Chihuahua, Durango, Nuevo León, Querétaro, Quintana Roo, Sinaloa, Tamaulipas, Tlaxcala, Zacatecas.

El procedimiento para obtenerlo es el siguiente:

Acude a las ventanillas de atención de las entidades federativas participantes.

Obtén, Cédula de Validación.

Integra el expediente de crédito conforme a los requisitos de cada banco participante.

Firma la solicitud de crédito y autorización de consulta a Buró de Crédito.

Deberás contar con los siguientes requisitos:

- Ser una empresa vinculada a los sectores estratégicos definidos en cada estado\*.
- Contar con la cédula de validación del gobierno estatal y/o la Secretaría de Economía.
- Un buen historial crediticio.
- Y se tramita en los bancos participantes por entidad federativa.

### **Impulso a la Productividad en los Estados del Suroeste,**

Este financiamiento está destinado para cubrir las necesidades productivas de las micro, pequeñas y medianas empresas ubicadas en los estados de Campeche, Chiapas, Guerrero, Michoacán, Oaxaca y Tabasco vinculadas a las vocaciones productivas de cada región. Y está destinado para las Micro, pequeñas, y medianas empresas (MPYMES), así como personas físicas con actividad empresarial ubicadas en los estados donde se implemente este Programa y que estén vinculadas a las vocaciones productivas de cada región.

- Las características que ofrece este Financiamiento son las siguientes:
- El monto máximo es de 5 millones de pesos
- Tasa de interés anual máxima del 14.5% fija
- Plazo máximo: 3 años para capital de trabajo y 5 años para activos fijos

- Aval u obligado solidario: Hasta 2.5 millones de pesos.
- Cobertura regional: Campeche, Michoacán y Tabasco.
- El procedimiento para obtenerlo es el siguiente:
- Acude a las ventanillas de atención de las Entidades Federativas\* participantes.
- Obtén, Cédula de Validación.
- Integra el expediente de crédito conforme a los requisitos de cada Intermediario Financiero. Firmar solicitud de crédito y autorización de consulta a Buró de Crédito.
- Los requisitos con los que debes contar son los siguientes:
- Contar con dos años de antigüedad en el régimen fiscal.
- Contar con la cédula de validación.
- Contar con un buen historial crediticio.
- Y para tramitarlo puedes consultar los Intermediarios Financieros participantes por entidad federativa.

### **Cadenas productivas.**

Las cadenas productivas ofrecen liquidez inmediata, anticipando el pago de tus cuentas por cobrar. Está destinado para proveedores de grandes empresas del sector privado, gobierno federal, estatal y municipal que hayan implementado una Cadena Productiva en NAFIN, tales como:

- Empresas privadas con ventas anuales de más de 250 millones de pesos.
- Entidades y dependencias del gobierno federal, gobiernos estatales y municipales que soliciten su implementación.
- La gran empresa que constituye una Cadena Productiva, registra en Nafinet las cuentas por pagar o documentos a favor de sus proveedores.
- Los proveedores, una vez afiliados podrán obtener liquidez inmediata, si desean operar manualmente, deberán ingresar a Nafinet y seleccionar los documentos que desean anticipar u operar con el banco participante
- El banco deposita al proveedor los recursos el mismo día de la operación, descontando el costo financiero. Al vencimiento del plazo de pago de los documentos, la gran empresa liquida al banco los documentos operados por el proveedor.



### Características y beneficios.

Accesible vía internet a través del sistema Nafinet

Operación electrónica y multi-banco. Puedes elegir un banco entre los que participan en la Cadena Productiva, para anticipar tus pagos.

Recibes tus recursos el mismo día en la cuenta de tu preferencia.

Sin costo de afiliación.

Tasas de interés competitivas.

Opera en pesos o dólares.

### 5.3 Banco de Comercio Exterior.

El Banco Nacional de Comercio Exterior S.N.C. (Bancomext) tiene por objeto contribuir al desarrollo y generación de empleo en México, por medio del financiamiento al comercio exterior mexicano.

Bancomext se fundó en 1937 y opera mediante el otorgamiento de créditos y garantías, de forma directa o mediante la banca comercial y los intermediarios financieros no bancarios, a fin de que las empresas mexicanas aumenten su productividad y competitividad.

### Modelo de Negocio.

El modelo de negocio se basa en lo siguiente:

SEGMENTO	PYMEX	EMPRESARIAL Y CORPORATIVO	INVERSIONISTAS INSTITUCIONALES	ORGANISMOS PÚBLICOS Y PRIVADOS
Productos	Financiamiento.	Factoraje internacional y a proveedores.	Derivados.	Administración de mandos.
	Cartas de crédito.	Garantía comercio exterior.		
	Factoraje internacional y a proveedores.			
	Garantía comercio exterior.			
	Instituto de formación financiera para comercio exterior.			
Canal	Bancos.	Directo.	Directo.	Directo.
	Intermediarios financieros no bancarios.		Intermediarios financieros.	

**FIGURA 39. Modelo de negocio Banco de Comercio Exterior**

**FUENTE:** <https://www.bancomext.com/>

Los apoyos directos que ofrece son los siguientes:

- Crédito directo para necesidades financieras mayores a 3 millones de dólares.
- Factoraje Internacional de exportación e importación y Factoraje a Proveedores.
- Cartas de crédito.
- Garantía Comercio Exterior
- Seguros de crédito a la exportación a través de CESCEMEX, empresa en la que Bancomext es accionista.
- Apoyos mediante Intermediarios Financieros
- Financiamiento a PYMEX mediante intermediarios financieros bancarios con créditos hasta por 3 millones de dólares.
- Garantía Comercio Exterior.

Apoyando las siguientes actividades:

- Financiamiento a las exportaciones mexicanas.
- Financiamiento a las importaciones.
- Internacionalización de las empresas mexicanas.
- Apoyo a la inversión extranjera.
- Integración de la cadena de valor, a fin de aumentar el contenido nacional de nuestras exportaciones.
- Financiamiento para impulsar las actividades generadoras de divisas como turismo y energía.

### **5.3.1 Misión.**

Su misión es 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.**

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

### 5.3.3 Objetivo.

(**Bancomext**) tiene por objeto contribuir al desarrollo y generación de empleo en México, por medio del financiamiento al comercio exterior mexicano.

### 5.3.4 BANCOMEXT lanza nuevos productos de apoyo a las MPYMES.

Las empresas exportadoras mexicanas, sus proveedores y las empresas generadoras de divisas contribuyen a la prosperidad del país al ofrecer empleos. Para ello Bancomext impulsa el desarrollo de México apoyando a las MPYMES sobre todo a su Internacionalización con el objetivo de incrementar el valor de las empresas exportadoras con financiamiento complementario.

Empezaremos por definir a los distintos tipos de empresas que se apoyan y se clasifican como sigue:

**Exportadores directos:** Son las personas físicas con actividad empresarial o empresas establecidas en México productoras de mercancías o servicios que realizan exportaciones directas a otros países.

**Exportadores indirectos:** Son proveedores de insumos, partes o componentes de una empresa exportadora. También se puede tratar de personas físicas con actividad empresarial o empresas establecidas en México.

**Empresas generadoras de divisas:** Personas físicas con actividad empresarial o personas morales establecidas en México que ofrecen sus servicios dando origen a la generación de divisas.

Los productos y servicios que ofrece son:

- **Financiamiento superior a 3 mdd:**
  - Crédito.  
Financiamiento de inventarios de comercio exterior.  
Fondos de inversión de capital de riesgo.
  - Factoraje Internacional de Exportación.  
Cartas de Crédito.  
Seguro de Crédito.  
Líneas de financiamiento internacional.
- **Financiamiento menor a 3 mdd**
  - Crédito PyMEx (PyME exportadora e importadora)

## **Programas Sectoriales.**

Bancomext atiende las necesidades de financiamiento de empresas relacionadas con sectores estratégicos mediante programas especializados en las siguientes áreas:

- Aeroespacial
- Automotriz y autopartes
- Eléctrico – Electrónico
- Energía
- Maquila y naves industriales
- Minero – Metalúrgico
- Telecomunicaciones
- Transporte y logística
- Turismo

## **Apoyo a importadores,**

BANCOMEXT apoya a las empresas importadoras mexicanas que generan prosperidad al sumar valor a los productos y servicios que ofrecen a nivel nacional o internacional.

Las divide en dos rubros como a continuación se definen:

**Empresas importadoras:** Las personas físicas con actividad empresarial o empresas establecidas en México que adquieren productos de otros países para producir mercancías en México, para su posterior comercialización en el mercado interno o externo.

**Empresas que sustituyen importaciones:** Empresa mexicana establecida en México que desarrolla nuevos proyectos, ampliaciones o modernizaciones o a la proveeduría/adquisición de bienes y/o servicios con un grado de integración nacional de al menos 50%.

El objetivo es incrementar la productividad de las empresas y su modernización con financiamiento complementario para sus importaciones.

Los productos y servicios están clasificados en:

- Financiamiento superior a 3 mdd:
- Crédito
- Financiamiento menor a 3 mdd:

- Crédito Pymex (Pyme exportadora e importadora)
- Así mismo para ambos ofrece:
- Factoraje Internacional de importación
- Cartas de Crédito.

#### **5.3.4.1 PYME Exporta.**

Este programa está dedicado para la Pequeña o Mediana Empresa mexicana que participa en actividades de comercio exterior o en actividades generadoras de divisas y se clasifica en:

- PyME exportadora
- PyME importadora
- PyME relacionada a actividades generadoras de divisas, como el turismo, o
- PyME exportadora indirecta (proveedor de empresa exportadora)

#### **Credito PyMEx**

Es un crédito que se ofrece a través de una alianza con la Banca Comercial donde ofrece:

- Financiamiento flexible acorde a sus necesidades.
- Productos especializados en comercio exterior.
- Crédito revolvente para capital de trabajo.
- Crédito para equipamiento a largo plazo.
- Acceso a crédito en pesos o dólares americanos.
- Factoraje Internacional.
- Dentro de este apoyo de factoraje se ofrece disponibilidad de recursos de forma oportuna bajo estándares internacionales y de manera electrónica, obteniendo:
- Financiamiento hasta por el 90% del valor de la factura.
- Cobertura contra el riesgo de no pago del comprador.
- Administración de cuentas por cobrar.
- Gestión de cobranza en el extranjero a través de contrapartes financieras ubicadas en el país de tu comprador.

## **Cartas de Crédito.**

Es un instrumento financiero que se utiliza para garantizar el cumplimiento de pagos Internacionales en las operaciones de Comercio Exterior, dando mayor confianza y certeza al realizar tus exportaciones y/o importaciones de bienes y servicios, con el respaldo internacional y experiencia de Bancomext y sus institutos de Formación Financiera para el Comercio Exterior (IFFCE).

Dentro de este programa se pone a disposición la información necesaria para desarrollar las competencias de su negocio mediante:

Capacitación. Cursos en línea, cápsulas de educación financiera y talleres presenciales.

Información. Artículos de interés, indicadores económico-financieros, fichas sectoriales e información de comercio exterior.

Asesoría personalizada para evaluar y mejorar la competitividad y productividad de tu empresa.

Herramientas financieras de fácil manejo.

### **5.3.4.2 Internacionalización de empresas.**

Las empresas mexicanas que internacionalizan sus productos o servicios suman valor al comercio exterior mexicano y a la integración de México en la economía global, para esto las clasifica y define como sigue:

- **Empresas mexicanas con potencial de internacionalización:** Personas físicas con actividad empresarial o empresas establecidas en México que son candidatas a tener un área comercial o productiva en el extranjero para comercializar sus productos o servicios.
- **Empresas mexicanas con internacionalización:** Personas físicas con actividad empresarial o empresas establecidas en México que cuentan con un área comercial o productiva en el extranjero para comercializar sus productos o servicios.

Los objetivos que busca son:

- Promover a las empresas mexicanas en su internacionalización con financiamiento complementario a sus necesidades.
- Apoyar la operación de empresas mexicanas en el extranjero con financiamiento para inversión y con garantías para mejorar sus condiciones en concursos o licitaciones públicas internacionales.

### 5.3.4.3 Inversión extranjera

La inversión de capital extranjero en México genera empleos para los mexicanos mientras contribuye al crecimiento y desarrollo de las comunidades donde se invierte.

En este programa se tiene el objetivo de impulsar la inversión extranjera en México a través del financiamiento complementario.

Para ello clasifican a las empresas en 2 rubros:

**Inversionistas extranjeros en México:** Personas físicas con actividad empresarial o empresas con nacionalidad distinta a la mexicana que invierten en el país dentro de sectores productivos vinculados al comercio exterior o a la generación de divisas.

**Empresas mexicanas con capital extranjero:** Personas físicas con actividad empresarial o empresas mexicanas que cuentan con participación de capital extranjero en su capital social y que participan en actividades vinculadas al comercio exterior o a la generación de divisas.

#### **Créditos al sector energético.**

Es un financiamiento a proyectos de energía, mediante el otorgamiento de recursos a largo plazo para apoyar a los desarrolladores durante las etapas de construcción, operación y mantenimiento de los proyectos. El programa va dirigido a empresas nacionales y extranjeras.

#### **Pro Auto.**

Ofrece las herramientas necesarias para incrementar la participación en el sector automotriz. Este producto está dirigido a empresarios proveedores del sector automotriz que participan a través de la producción y proveeduría de insumos y componentes que agreguen valor a la cadena global de suministro de exportación del sector. Con este esquema de financiamiento buscamos mejorar y fortalecer la proveeduría nacional de la industria.

#### **Pro Eléctrico – Electrónico.**

Este producto está dirigido a empresarios proveedores del sector eléctrico-electrónico, ya sea que se dediquen a realizar procesos de manufactura o a la maquila de bienes y/o componentes. Con este esquema de financiamiento buscamos fortalecer la proveeduría nacional de la industria.

## **Capex.**

Apoya a empresas relacionadas con el comercio exterior, turismo y sectores estratégicos de PYMEX Bancomext. Este esquema de financiamiento busca ser un apoyo para las empresas PYMEX que requieren mejorar su capacidad productiva a través del otorgamiento de financiamientos.

## **Mejora tu hotel.**

Este financiamiento busca apoyar a las empresas que ofrecen un servicio de hospedaje para mejorar, ampliar y remodelar su hotel, motel, posada, hostel y otros servicios similares legalmente constituidos. Está enfocado en mejorar y ampliar la infraestructura turística del país. A través de este esquema de financiamiento buscamos respaldar al sector hotelero en su crecimiento y sus necesidades de actualización, equipamiento e inversión.

## **PYMEX Turismo.**

Apoya a empresarios decididos a promover el sector turístico del país, para orientarte a elegir el mejor esquema de financiamiento que pueden ofrecerte nuestros aliados para promover su empresa.<sup>60</sup>

## **5.4 PROMEXICO.**

ProMéxico para este sexenio deja de existir, era un fideicomiso del Gobierno de México, sectorizado a la Secretaría de Economía, que promovía el comercio y la inversión internacional. ProMéxico impulsaba la participación del país en el panorama internacional y lo consolidaba como un destino atractivo, seguro y competitivo para la inversión extranjera; fomentaba la exportación de productos nacionales y apoyaba la internacionalización de las empresas mexicanas.

También ofrecía asesoría especializada para impulsar las exportaciones de productos y servicios de manera que se incremente la presencia de negocios mexicanos en el extranjero, así como para orientar la atracción de flujos de Inversión Extranjera Directa (IED) al país.

ProMéxico contaba con una red de 48 oficinas ubicadas en 31 países, con economías importantes, que concentran más de 70 % del Producto Interno Bruto mundial. En el país disponía de 30 oficinas que ofrecen distintos servicios y apoyos al público.

---

<sup>60</sup> (BANCOMEXT, 2019)



#### **5.4.1 Misión.**

Contribuir al cumplimiento de los objetivos, asegurando que sus acciones se realicen con apego a la legalidad, con eficiencia, eficacia, economía y transparencia; con el fin de propiciar resultados que incidan en el desarrollo económico y social del país.

#### **5.4.2 Visión.**

Ser el Órgano que con un enfoque preventivo e innovador inserte en la globalización económica, potenciando sus ventajas de promoción, inversión extranjera e internacionalización de México en el mundo.

#### **5.4.3 Objetivos.**

Sus objetivos son:

- 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 pequeñas y medianas empresas– respecto de los beneficios contenidos en los tratados internacionales o negociaciones en materia comercial, promoviendo la colocación de sus productos y servicios en el mercado internacional, de manera directa o indirecta.
- Brindar asesoría y asistencia técnica en materia de exportaciones a las empresas mexicanas.
- Organizar y apoyar la participación de empresas y productores en misiones, ferias y exposiciones comerciales que se realicen en el extranjero, para difundir los productos nacionales y promover el establecimiento de centros de distribución de dichos productos en otras naciones.
- Promover las actividades tendientes a la atracción de inversión extranjera directa que lleven a cabo las dependencias y entidades de la administración pública federal, así como apoyar a las entidades federativas en la ubicación de inversión extranjera directa en el territorio nacional.

#### **5.4.4 Organización.**

ProMéxico contaba con la siguiente estructura orgánica operativa:

- Dirección general
- Unidad de administración y finanzas (UAF)
- Unidad de promoción de exportaciones (UPE)
- Unidad de apoyos y relaciones institucionales (UARI)
- Unidad de inteligencia de negocios (UIN)
- Unidad de promoción de inversiones y negocios internacionales (UPINI)
- Coordinación general de asesores (CGA)
- Coordinación general de asuntos jurídicos (CGAJ)
- Coordinación general de comunicación e imagen (CGCI)

#### **5.4.5 Servicios.**

Dentro de los servicios que ofrecía se encuentran:

- Agenda de negocios
- Asesoría especializada en México
- Ferias con pabellón nacional
- Promoción de oferta exportable
- Publicidad en medios
- Desarrollo de un proyecto en comercio exterior
- Representantes en negocios internacionales

#### **5.4.6 Situación Actual.**

ProMéxico, agencia de promoción del gobierno federal, desapareció formalmente el 03 de mayo de 2019, de acuerdo con un decreto publicado por la Secretaría de Economía (SE) en el Diario Oficial de la Federación (DOF).

Después de casi una década de haber sido creado, el gobierno del presidente Andrés Manuel López Obrador, quien ha criticado la existencia de ese organismo, al que acusó de derrochar recursos públicos terminó con la entidad estatal, la cual tenía entre sus funciones atraer inversión extranjera al país y promover a México en materia de comercio exterior.

El decreto señala que, debido a la situación financiera del fideicomiso, ProMéxico ya no resultaba conveniente desde el punto de vista de la economía nacional ni del interés público, pues, de acuerdo con la Ley Federal de las Entidades Paraestatales, la extinción de un organismo como esta agencia, que dependía de la SE, implica que haya dejado de cumplir con sus objetivos establecidos o sus funciones.

La dependencia argumentó que la Ley de Comercio Exterior establece que la SE es el único ente encargado de formular y conducir las políticas generales de comercio exterior y diseñar mecanismos de coordinación de las actividades de promoción en la materia y fomentar, en coordinación con la Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE), las actividades respectivas.<sup>61</sup>

La Secretaría de Economía, como coordinadora de sector, a través de la unidad administrativa designada para dichos efectos, será la responsable del proceso de desincorporación por extinción de ProMéxico.

El proceso de desincorporación por extinción del organismo estará a cargo del Servicio de Administración y Enajenación de Bienes, quien tendrá el carácter de Delegado Fiduciario Especial.

Para ello, contará con las más amplias facultades para desempeñar su encargo, de manera enunciativa, más no limitativa con poderes para actos de administración, dominio, pleitos y cobranzas, y para suscribir u otorgar títulos de crédito, incluyendo aquellas que, en cualquier materia, requieran poder o cláusula especial, a fin de realizar cualquier acto que coadyuve al expedito y eficiente proceso de desincorporación.

El decreto apunta que la Secretaría de Economía, como dependencia encargada de formular, conducir y fomentar las políticas generales de comercio exterior y fomentar atracción de inversión extranjera, llevará a cabo las actividades correspondientes, en coordinación con la Secretaría de Relaciones Exteriores.

Indica que respetarán los derechos laborales de los trabajadores al servicio de ProMéxico conforme a lo dispuesto por los contratos individuales de trabajo, la Ley Federal del Trabajo y demás ordenamientos jurídicos aplicables, nacionales y extranjeros, según sea el caso.

---

<sup>61</sup> (La Jornada, 2019)

Cabe destacar que ProMéxico estaba encargado de promover la atracción de inversión extranjera directa y las exportaciones de productos y servicios.

Asimismo, 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.<sup>62</sup>

## **5.5 Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural (SADER).**

La Secretaría de Agricultura, 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

### **5.5.1 Misión.**

Su misión es promover el desarrollo integral del campo y de los mares del país que permita el aprovechamiento sustentable de sus recursos, el crecimiento sostenido y equilibrado de las regiones, la generación de empleos atractivos que propicien el arraigo en el medio rural y el fortalecimiento de la productividad y competitividad de los productos para consolidar el posicionamiento y la conquista de nuevos mercados, atendiendo a los requerimientos y exigencias de los consumidores.

### **5.5.2 Visión.**

Su visión es que México cuente con una Sociedad Rural que goza de calidad de vida atractiva y con diversidad de oportunidades de desarrollo, así como un Sector Agroalimentario y Pesquero rentable y sustentable que ofrece alimentos accesibles, sanos y de calidad a sus habitantes.

### **5.5.3 Objetivos.**

Dentro de los objetivos principales estas la de diseñar, planear, ejecutar y coordinar las políticas públicas en materia agropecuaria, esto incluye conducir todo ello para el Desarrollo económico y social de las zonas rurales y comunidades pesqueras; crear y fomentar programas que garanticen la rentabilidad y sustentabilidad de actividades agropecuarias; dirigir y vigilar los sistemas de sanidad animal y vegetal; coordinarse con otras secretarías para, la formación de profesionales en

---

<sup>62</sup> (La Jornada, 2019)

el sector agropecuario (SEP), establecer precios a los alimentos (SE) e impulsar la investigación científica para el mejoramiento de la producción agropecuaria (SEMARNAT); y garantizar el acceso de los productores a tecnología y métodos para modernizar su sector.

#### **5.5.4 Organización.**

Su organización está conformada bajo lo dispuesto por el artículo 3.º del Reglamento Interior de dicha Secretaría, la representación, el trámite y la 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:

- 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 Proveduría y Racionalización de Bienes y Servicios
- Dirección General de Promoción de la Eficiencia y Calidad de los Servicios

- Órganos administrativos, desconcentrados y Entidades
- Servicio Nacional de Sanidad, Inocuidad y Calidad Agroalimentaria
- Servicio Nacional de Inspección y Certificación de Semillas
- Colegio Superior Agropecuario del Estado de Guerrero
- Agencia de Servicios a la Comercialización y Desarrollo de Mercados Agropecuarios
- Servicio de Información Agroalimentaria y Pesquera
- Tipo Inspección Federal (TIF)
- Instituto Nacional de Pesca y Acuicultura
- CONASUPO
- Instituto Nacional del Consumidor (INCO)
- Comisión Nacional de Acuicultura y Pesca
- Unión Nacional de Avicultores
- Consejo Mexicano del Café
- Consejo Mexicano del Arroz
- Comité Nacional para el Desarrollo Sustentable de la Caña de Azúcar
- Universidad Autónoma Chapingo
- Colegio de Postgraduados
- Comisión Nacional de las Zonas Áridas
- Alianza para el Campo
- Fideicomiso de Riesgo Compartido
- Fondo de Empresas Expropiadas del Sector Azucarero
- Instituto Nacional para el Desarrollo de Capacidades del Sector Rural
- Instituto Nacional de Investigaciones Forestales, Agrícolas y Pecuarias

### **5.5.5 Funciones.**

Sus funciones están delimitadas dentro de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal en su Artículo 35 donde le corresponde el despacho de las siguientes 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.
- Organizar y mantener al corriente los estudios económicos sobre la vida rural, con objeto de establecer los medios y procedimientos para mejorarla.
- Fomentar la actividad pesquera.<sup>63</sup>

#### **5.5.6 Situación Actual.**

El país enfrenta una situación de alta dependencia alimentaria del exterior. Importamos casi la mitad de los alimentos que comemos y también la mayor parte de insumos, maquinaria, equipo, implementos y combustibles para la agricultura.

El campo mexicano tiene potencial y capital humano, particularmente en productores de pequeña y mediana escala, para elevar producción y productividad y reducir esas importaciones.

Una buena parte de las y los productores de maíz, frijol y otros granos, ejidatarios y propietarios de pequeña escala, así como en general los productores de comunidades indígenas, ubicados principalmente en el sur-sureste, estuvieron históricamente al margen de los apoyos de fomento productivo del agro. Ahora los estamos incorporando como sujetos productivos.

En el caso de café y caña de azúcar, enfrentan una condición difícil de precios internacionales y nacionales a la baja.

---

<sup>63</sup> (SECRETARÍA DE AGRICULTURA Y DESARROLLO RURAL, 2019)

Para avanzar en la autosuficiencia alimentaria en granos y evitar en café y caña de azúcar que decaigan los esfuerzos productivos y para que los productores puedan invertir en mejoras de sus predios, el Gobierno de México puso en marcha el siguiente programa:

Producción para el Bienestar.

Producción para el Bienestar aumentará la producción y con apoyos entregados de forma previa a las siembras, propiciará la inversión y mayor productividad en granos como el maíz, arroz, frijol, trigo harinero, además de sostener el esfuerzo productivo en café y caña de azúcar. Los apoyos del programa llevan bienestar a ejidatarios, comuneros y pequeños propietarios.

Al mismo tiempo, hacemos camino hacia la autosuficiencia alimentaria nacional. Nuestra tierra, nuestra agua y nuestra gente producirán los alimentos que consumimos. Además, nuestro campo será competitivo en el mercado internacional. El programa se vincula y hace sinergia con otros programas de Agricultura, como Precios de Garantía y Crédito Ganadero a la Palabra.

Producción para el Bienestar inició con un presupuesto de nueve mil millones de pesos. Posteriormente, se agregaron 2,500 millones para las modalidades de caña de azúcar y café, que ya se distribuyen desde el mes de junio.

Los apoyos económicos de Producción para el Bienestar se entregan directamente al productor, ejidatario o pequeño propietario, a través de cuenta bancaria, orden de pago o Tarjeta de Bienestar.

Producción para el Bienestar apoya a casi 2.2 millones de productores de todo el país. Por primera vez integra a 250 mil productores de comunidades indígenas de zonas de alta y muy alta marginación. Respalda a productores de granos básicos de todo el país. A productores de caña de azúcar que abastecen ingenios en Campeche, Chiapas, Colima, Jalisco, Michoacán, Morelos, Nayarit, Oaxaca, Puebla, Quintana Roo, San Luis Potosí, Sinaloa, Tabasco, Tamaulipas y Veracruz. Incluye a los productores de café que producen en Chiapas, Colima, Guerrero, Hidalgo, Jalisco, México, Nayarit, Oaxaca, Puebla, Querétaro, San Luis Potosí, Tabasco y Veracruz.<sup>64</sup>

## **5.6 Secretaría de Turismo.**

La Secretaría de Turismo es una de las secretarías de estado encargada de diseñar, ejecutar y coordinar las políticas públicas en la materia de Turismo del país.

---

<sup>64</sup> (SECRETARIA DE AGRICULTURA Y DESARROLLO RURAL, 2019)



Sus facultades para ello incluyen, realizar los planes, programas y proyectos vinculados al desarrollo de zonas turísticas, haciendo énfasis en el potencial económico que represente; coordinarse con las secretarías de Cultura y Medio ambiente formulando estrategias para que las áreas y/o eventos bajo su administración adquieran un enfoque turístico; llevar el registro de prestadores de servicios turísticos y sus respectivas tarifas; fomentar la creación de organizaciones privadas promotoras del turismo; y coordinarse con la SRE para la promoción del país como destino turístico en el extranjero.

De acuerdo a Ley Orgánica de la Administración Pública Federal en su **Artículo 42**, la Secretaría de Turismo tiene las siguientes funciones:

- Orientación e información turística, Centro Integral de Atención al Turista, CIAT.
- Asistencia mecánica en las principales carreteras del país, de radio comunicación de emergencia, auxilio en caso de accidentes y auxilio a la población en general en casos de desastre.
- En el marco del Programa Paisano se brinda asistencia y orientación a connacionales.
- Centro de Documentación CEDOC, consulta del acervo bibliográfico especializado en turismo.
- Formular y conducir la política de desarrollo de la actividad turística nacional.
- Promover, en coordinación con las entidades federativas, las zonas de desarrollo turístico nacional y formular en forma conjunta con la Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales la declaratoria respectiva.
- Registrar a los prestadores de servicios turísticos, en los términos señalados por las leyes.
- Autorizar los precios y tarifas de los servicios turísticos, previamente registrados, en los términos que establezcan las leyes y reglamentos; y participar con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público en el establecimiento de los precios y tarifas de los bienes y servicios turísticos a cargo de la administración pública federal.
- Regular, orientar y estimular las medidas de protección al turismo, y vigilar su cumplimiento, en coordinación con las dependencias y entidades de la administración pública federal y con las autoridades estatales y municipales.
- Fijar y en su caso, modificar las categorías de los prestadores de servicios turísticos por ramas.

### **5.6.1 Misión.**

Su misión es conducir el diseño e implementación de las políticas públicas orientadas a fortalecer el desarrollo de la actividad turística, promover la innovación en el sector, mejorar la calidad de los servicios turísticos y la competitividad del turismo nacional, impulsando estrategias transversales que

articulen las acciones gubernamentales, del sector privado y social, contribuyendo al crecimiento sustentable e incluyente del turismo.

### **5.6.2 Visión.**

Su misión es que México se posicionará como una potencia turística a nivel global, con una oferta diversificada de servicios y destinos competitivos. La actividad turística detonará la inversión y el crecimiento económico, impulsando el desarrollo regional equilibrado y los beneficios sociales del país.

### **5.6.3 Objetivo.**

Promover y comercializar la oferta turística de México en los mercados nacionales e internacionales, desarrollando análisis de inteligencia para la consolidación de mercados y la apertura de nuevos segmentos especializados que fortalezcan la imagen de México en el extranjero.

### **5.6.4 Programas y Proyectos.**

México se ubica en el sexto lugar en recepción de turistas internacionales, con 41.5 millones de turistas. En cuanto a recepción de divisas por turismo, descendemos hasta la posición 15 a nivel mundial, con 22 mil 500 millones de dólares, y en gasto per cápita del turista, nuestro país se encuentra muy rezagado en el ranking internacional, ocupando el lugar cuarenta, con 490 dólares.

La importancia del turismo es tal que su contribución al Producto Interno Bruto de México alcanza el 8.8 por ciento, superior a sectores como la construcción, servicios financieros, fabricación de equipo de transporte, minería y el sector primario. Además, genera 4 millones de empleos directos y tiene un saldo positivo en la balanza del sector superior a los 11 mil millones de dólares.

En términos de mercados, nuestros visitantes internacionales provienen principalmente de Estados Unidos y Canadá, seguidos por Centroamérica, el Caribe y América del Sur; después Europa y el resto del mundo. Sólo el mercado de Norteamérica equivale a casi el 70% del total de turistas internacionales recibidos.

### **Desarrollo y rezago.**

Por otra parte, sólo 5 destinos mexicanos concentran el 84.7% del turismo internacional, siendo Cancún y la Riviera Maya el destino más importante del país. En tal contexto, los beneficios de carácter social

y regional están distantes de los resultados macroeconómicos, ya que no han permeado en todos los habitantes, lo que hace que convivan paraísos turísticos con infiernos de marginación.

Dentro de las cinco principales entidades turísticas, el 26.5 por ciento de sus habitantes se encuentran en situación de pobreza; 13.3 por ciento presenta rezago educativo, no han concluido su educación básica; 16.9 por ciento no tiene acceso a ningún servicio de salud; y 45.6 no cuenta con prestaciones sociales por su trabajo.

Asimismo, 10 por ciento de los habitantes tienen hogares con pisos de tierra, techos y paredes de lámina, de cartón, de desechos o viven en hacinamiento; 9.1 por ciento carece de servicios básicos como agua, drenaje o alcantarillado; 15.5 por ciento dejó de desayunar, comer o cenar por falta de recursos; y al 7.2 por ciento no les alcanza para adquirir lo más indispensable para el bienestar de sus familias.

Para ello se han iniciado ya los esfuerzos para alcanzar el objetivo de posicionar a México como una potencia turística competitiva y de vanguardia, que haga del turismo un pilar para el desarrollo justo y equilibrado entre comunidades y regiones, así como una herramienta de reconciliación social.

### **Estrategias y proyectos para detonar la actividad turística.**

Hay una nueva visión del turismo que se centra en cinco estrategias específicas:

Consolidar la integración y el desarrollo regional del sureste mexicano, a partir de proyectos de infraestructura de alto impacto; Regionalizar destinos con vocación turística en macro regiones que generen un mayor equilibrio; Aumentar el gasto para ser los mejores, más que los primeros; Conciliar el crecimiento económico con el social, es decir, el turismo como herramienta de integración y reconciliación social que genere condiciones de bienestar para los mexicanos que viven en los destinos y que por muchos años han sido ignorados; y Diversificar los mercados para comercializar y posicionar nuestros destinos y productos turísticos.

La Secretaría de Turismo ha determinado cinco proyectos detonadores de la actividad turística nacional.

**1.- El Tren Maya** es el proyecto de alto impacto de mayor relevancia turística. Su paso por los estados de Quintana Roo, Campeche, Chiapas, Tabasco y Yucatán enmarcará el cinturón de integración y de desarrollo regional más importante de la historia y la más grande inversión en los últimos años.

Su ruta se ubica en el más importante corredor turístico del país “Cancún- Tulum”, en el que se articularán a través de estaciones y paradores, importantes destinos. El recorrido del Tren Maya integrará a través de circuitos a más de 190 recursos turísticos; entre ellos: playas, zonas arqueológicas, museos, Pueblos Mágicos y ciudades Patrimonio Mundial de la Humanidad, que se ofertarán a diferentes nichos de mercado para tener mayor derrama económica en beneficio de la población local.

**2.- Fortalecer destinos.** Este segundo proyecto está relacionado con la política de regionalización que se hará extensiva a todo el país, para que la actividad turística sea más equilibrada. Para ello, se establecieron ocho macro regiones: Centro, Centro–Norte y Occidente, Noroeste, Mar de Cortés, Golfo, Norte–Centro, Península de Yucatán, y Pacífico–Sur.

Estas macro regiones responden a un modelo gravitacional del Consejo Nacional de Población (CONAPO), que contempla la relación de vínculos fundamentales para la inversión, la comunicación y el desarrollo integral turístico; y que a, su vez, pondera el potencial de su población, su economía, su infraestructura, su producción y los índices de desarrollo social existentes en cada una de las regiones. La regionalización valora y se sustenta en programas con solidez institucional como Pueblos Mágicos, Ciudades Patrimonio Mundial de la Humanidad y los atractivos potenciales presentes en cada una de las 134 plazas con vocación turística del país.

Para fortalecer este enfoque regional, se desarrollan productos “ancla” por entidad federativa y destino, que mejorarán y revitalizarán la oferta actual y fomentarán la integración de circuitos y rutas turísticas especializadas, en coordinación con los gobiernos estatales, municipales y con la iniciativa privada.

**3.- Fortalecer el mercado interno.** A través del desarrollo de este proyecto se reconoce la importancia del mercado interno, que representó 242 millones de turistas nacionales y un consumo de más de 2 billones de pesos en 2018, lo que significa el 80 por ciento de todo el Presupuesto de Egresos de la Federación (PEF) de 2017.

Con ello, se incrementará el potencial turístico doméstico, para disminuir la estacionalidad en temporadas bajas y medias a través de dos programas: *Disfruta México*: mediante el cual se establecerán acuerdos con tour-operadores y socios estratégicos nacionales para ofrecer paquetes turísticos de bajo costo.

Y el programa *Sonrisas por México*, con el que se instrumentará en una primera etapa el proyecto piloto de Turismo Social, para fomentar que los mexicanos de escasos recursos y grupos vulnerables viajen de manera gratuita por el país, como parte de su derecho universal al descanso y a la recreación. El turismo será un derecho de todos.

#### **4.- Diversificación de Mercados, Impulso a Negocios Efectivos y Desarrollo de Esquemas de Comercialización**

Es un proyecto que responde a la necesidad de hacer más rentable nuestra oferta, diversificar, segmentar y explorar mercados emergentes, consolidados, potenciales y exploratorios.

Para ello, se plantean dos programas específicos: *Operación Toca Puertas*: Este programa estará enfocado a diversificar los mercados y a posicionar a México como un destino referente del turismo internacional, especialmente a nichos de alto poder adquisitivo como: Estados Unidos, Reino Unido, Francia, Italia, Emiratos Árabes Unidos, India, China, Corea, Japón y Rusia.

Y *Reencuentro con mis Raíces*, a partir del cual se plantea cuidar nuestro mercado natural: Estados Unidos y Canadá, para incrementar tanto el número de viajes, como el gasto turístico de la población México-americana.

Ambos programas implicarán acciones de comercialización con apoyo de embajadas y consulados del Gobierno de México y tendrán como propósito la formulación de directorios especializados de tour-operadores e inversionistas por país, el establecimiento de canales de información relevante y estratégica sobre inteligencia turística, y celebración de círculos de negocios para atraer inversiones.

**5.- Vinculación multisectorial e interinstitucional.** Hemos visto que el turismo presenta un desarrollo asimétrico en términos de su verdadero potencial. Su relevancia para la convivencia, integración y reconciliación social son aspectos que, en los próximos años, deben quedar claros.

Por ello, en la Administración del Presidente López Obrador se considera este enfoque de bienestar y desarrollo integral como elemento de vinculación con las dependencias, entidades, gobiernos estatales y municipales, para asegurar la debida complementariedad de acciones y recursos.

En su diseño se trabaja, en una primera instancia, con la Secretaría de Desarrollo Agrario, Territorial y Urbano (SEDATU) en un proyecto de mejoramiento y rescate de zonas turísticas urbanas y rurales,

que busca atender necesidades de vivienda, agua potable, drenaje, electricidad y otros elementos de infraestructura básica.

### **Fortalecimiento institucional en la Secretaría de Turismo.**

Finalmente, las acciones de fortalecimiento institucional están encaminadas a fortalecer, reestructurar y modernizar los trabajos que en la Secretaría de Turismo presentan áreas importantes de oportunidad. Un ejemplo de lo anterior es el Sistema de Monitoreo e Información que da marco al DATATUR; con ello se busca consolidar un sistema de información integral. También se contempla la modernización del Atlas Turístico, mediante la aplicación de nuevas tecnologías de la información.

Además de la capacitación y la profesionalización de competencias de trabajadores y prestadores de servicios turísticos, se optará por crear nuevos recursos humanos y, en coordinación con las instituciones educativas, se promoverá que los planes y programas de estudio se adecúen y estén a la vanguardia conforme a las necesidades y tendencias del mercado.

A través de la cooperación con el sector privado, en los destinos turísticos habrá de asegurarse la adopción de los más altos estándares de calidad y se impulsarán como nunca antes las certificaciones en calidad, además de incrementar el número de establecimientos incluyentes. Las localidades con la denominación Mundo Maya, Pueblos Mágicos, Ciudades Patrimonio Mundial de la Humanidad, así como los destinos de sol y playa consolidados, serán los principales lugares donde se establecen estas prácticas.

Otra acción importante es modernizar y actualizar el Registro Nacional de Turismo, con la finalidad de contar con información oportuna y veraz que permita la toma de decisiones estratégicas para el gobierno, los inversionistas, el sector académico y la sociedad civil. Por su parte, la Corporación del Servicios al Turista “Ángeles Verdes”, modernizará sus esquemas operativos y fortalecerá los mecanismos de coordinación para asegurar que los viajeros, lleguen sanos y salvos a sus destinos.<sup>65</sup>

### **5.7 Banco de México (BANXICO).**

Desde abril de 1994, cuando entró en vigor la autonomía del Banco, se ha consolidado una clara conciencia de que la transparencia y la rendición de cuentas son prácticas que van de la mano con una mayor independencia y que son necesarias para consolidar la credibilidad y mejorar la eficacia y el

---

<sup>65</sup> (SECRETARIA DE TURISMO, 2019)

impacto de las políticas de la Institución. Desde esos años, las tareas de difusión y comunicación con el público se multiplicaron, se adoptó una nueva política de información a fin de que los agentes económicos pudieran dar mejor seguimiento a las acciones del Banco Central, y se comenzaron a utilizar las nuevas tecnologías, como Internet, para difundir datos públicos. Adicionalmente la Ley del Banco de México contempla una puntual rendición de cuentas de la Institución con el Congreso.

#### **5.7.1 Misión.**

Su misión del Banco de México tiene el objetivo prioritario de preservar el valor de la moneda nacional a lo largo del tiempo y, de esta forma, contribuir a mejorar el bienestar económico de los mexicanos.

#### **5.7.2 Visión.**

Su visión es ser una institución de excelencia merecedora de la confianza de la sociedad por lograr el cabal cumplimiento de su misión, por su actuación transparente, así como por su capacidad técnica y compromiso ético.

#### **5.7.3 Objetivo.**

Las finalidades sustantivas del Banco de México son proveer a la economía del país de moneda nacional, instrumentar la política monetaria con el objetivo prioritario de procurar la estabilidad del poder adquisitivo de la moneda nacional; promover el sano desarrollo del sistema financiero; y propiciar el buen funcionamiento de los sistemas de pago.

#### **5.7.4 El Banco de México en la modernidad.**

Actualmente, el Banco de México aparte de las obligaciones que le marca la Ley, promueve una activa política de apertura informativa y transparencia. De manera cotidiana el Banco de México pone a disposición del público abundante información cuantitativa en materia económica y financiera, así como trabajos de análisis. Igualmente, se informa sobre el procedimiento y pormenores de la toma de decisiones. Ello permite una mejor comprensión, seguimiento y evaluación de las acciones del banco central. En particular, a lo largo de 2018 se adoptaron medidas adicionales de transparencia.

Para que el público tenga una referencia explícita de los efectos esperados de la aplicación de la política monetaria y pueda prever los movimientos del banco y evaluar su política, desde febrero del 2018 se publican en cada informe periódico los pronósticos puntuales para la inflación promedio trimestral de los próximos ocho trimestres.

Igualmente, para que se conozca con mayor detalle del procedimiento de toma de decisiones, desde mayo del año pasado, las minutas de las decisiones de política monetaria incluyen la identidad de los votantes y, en caso de que exista algún disenso, añaden una explicación de las razones de dicho disenso.

Para contribuir a la narrativa histórica sobre la economía mexicana y una adecuada rendición de cuentas, las transcripciones íntegras de las reuniones de la Junta de Gobierno en las que se adopta la decisión de política monetaria estarán disponibles al público, tres años después de la reunión correspondiente, plazo menor al utilizado por la mayoría de bancos centrales.

Adicionalmente, para propiciar una discusión más amplia sobre la normatividad en materia financiera que emite el Banco de México, se adoptó un mecanismo de consultas públicas, abiertas, homogéneas y transparentes, en la que todos los agentes conocen, con la misma oportunidad, los borradores de disposiciones y pueden comentarlos, bajo un proceso público. Ello favorece la participación y enriquece el criterio de la autoridad en la generación de normas, bajo un principio de “ piso parejo ”.

La autonomía del Banco de México es un diseño institucional que ha funcionado: la inflación ha descendido de los niveles de dos, y hasta tres dígitos que llegó a alcanzar, a niveles de un dígito cada vez más cercanos a la meta permanente.

La autonomía en la conducción de la política monetaria no sólo ha propiciado una menor persistencia de la inflación, sino un anclaje de las expectativas de mediano y largo plazo en niveles próximos a la meta, y un menor traspaso a la inflación de las modificaciones de precios relativos, en especial de las fluctuaciones cambiarias. Esto conlleva beneficios para la sociedad, pues, a lo largo del tiempo, ha permitido enfrentar diversos y severos choques externos con menores afectaciones a la actividad económica.

La evolución histórica del Banco de México reafirma la importancia que tiene la autonomía para que la institución logre eficazmente su mandato prioritario de contar con una inflación baja y estable. Paralelamente a su autonomía, la creciente apertura informativa y rendición de cuentas del Banco de México, ha permitido reforzar su principal patrimonio: la credibilidad y la confianza del público.<sup>66</sup>

---

<sup>66</sup> (BANCO DE MEXICO, 2019)



### **5.7.5 Mercado Cambiario.**

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).

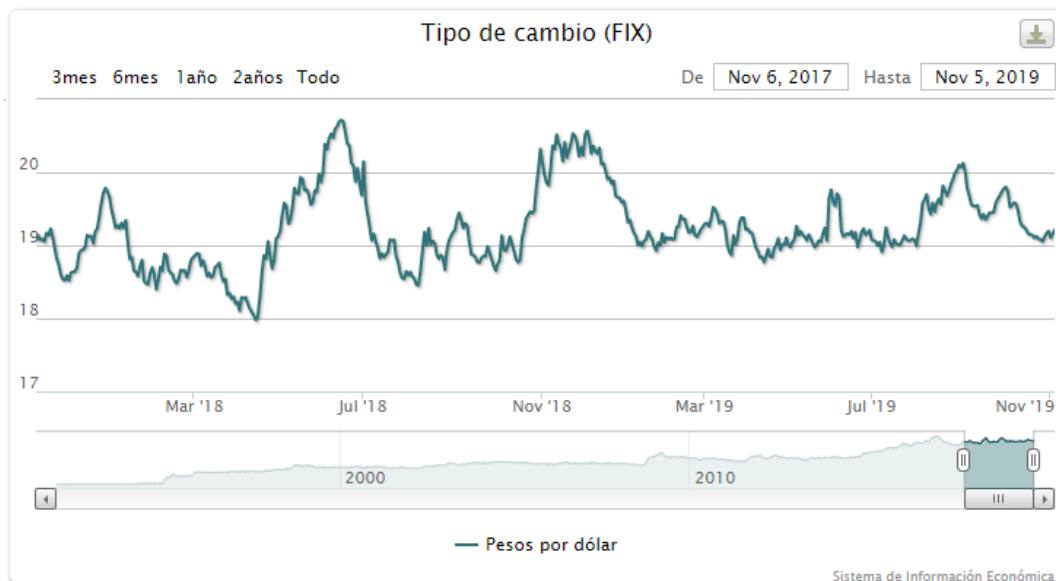
El tipo de cambio (FIX) es determinado por el Banco de México con base en un promedio de cotizaciones del mercado de cambios al mayoreo para operaciones liquidables el segundo día hábil bancario siguiente y que son obtenidas de plataformas de transacción cambiaria y otros medios electrónicos con representatividad en el mercado de cambios. El Banco de México da a conocer el FIX a partir de las 12:00 horas de todos los días hábiles bancarios, se publica en el Diario Oficial de la Federación (DOF) un día hábil bancario después de la fecha de determinación y es utilizado para solventar obligaciones denominadas en dólares liquidables en la República Mexicana al día siguiente de la publicación en el DOF.

Tipo de cambio peso-dólar en el mercado interbancario con liquidación en el segundo día hábil bancario, siendo éste el más usual en el mercado de mayoreo.

El Banco de México da a conocer estos tipos de cambio con fines estrictamente informativos y sin carácter oficial. Tipos de cambio cruzados con base en el tipo de cambio FIX publicado por el Banco de México y en los tipos de cambio promedio de mercado para el euro y yen japonés frente al dólar que da a conocer diariamente el Fondo Monetario Internacional (FMI).

En caso de que sea día inhábil en los Estados Unidos y el FMI no realice operaciones, los tipos de cambio promedio de mercado se obtienen directamente de Reuters, que es la fuente original de datos que utiliza el referido organismo financiero internacional.

En el caso del dólar canadiense, el tipo de cambio publicado corresponde al dado a conocer diariamente por el Banco de Canadá en su sitio oficial. Fuente: FMI, Banco de México y Banco de Canadá.

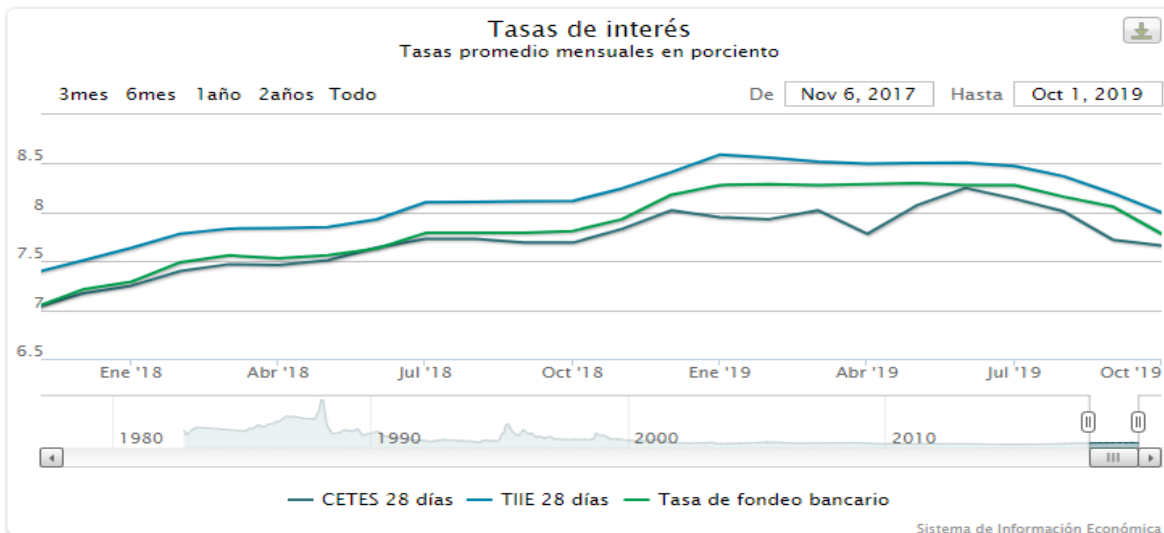


**FIGURA 40. Tipo de cambio.**

**FUENTE:** <https://www.banxico.org.mx/tipcamb/main.do?page=tip&idioma=sp>

### 5.7.6 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.



**FIGURA 41. Tasa de interés.**

**FUENTE:** <https://www.banxico.org.mx/tipcamb/main.do?page=tip&idioma=sp>

### **5.7.7.Caso Fira**

**FIRA** es una Institución dedicada a apoyar el desarrollo de los sectores rural, agropecuario, forestal y pesquero del país a través de intermediarios financieros y empresas especializadas, otorgamos crédito, garantías, capacitación, asistencia técnica y transferencia de tecnología para que productores y empresas rurales como tú, puedan iniciar o hacer crecer sus proyectos productivos

Los Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura "FIRA", son cuatro fideicomisos públicos que tienen el carácter de entidades de la Administración Pública Federal, en los que funge como fideicomitente la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y como fiduciario el Banco de México, cuyo fin es facilitar el acceso al crédito por medio de operaciones de crédito y descuento, así como el otorgamiento de garantías de crédito a proyectos relacionados con la agricultura, ganadería, avicultura, agroindustria, pesca y otras actividades conexas o afines que se realizan en el medio rural.

Los fideicomisos que integran FIRA son:

- Fondo de Garantía y Fomento para la Agricultura, Ganadería y Avicultura (FONDO)
- Fondo Especial para Financiamientos Agropecuarios (FEFA)
- Fondo Especial de Asistencia Técnica y Garantía para Créditos Agropecuarios (FEGA)
- Fondo de Garantía y Fomento para las Actividades Pesqueras (FOPESCA)

Estos fideicomisos se sitúan dentro de los fondos y fideicomisos de fomento económico del Sistema Financiero Mexicano. Operan en segundo piso, por lo que colocan sus recursos a través de diversos Intermediarios Financieros: FIRA también otorga apoyos para actividades de capacitación empresarial, asistencia técnica, consultoría, transferencia de tecnología y fortalecimiento de competencias, con el fin de mejorar la competitividad y sostenibilidad de las empresas y productores del medio rural, así como de los Intermediarios Financieros.

### **Crédito FIRA**

En su calidad de Banca de Segundo piso, el Crédito FIRA se otorga a través de los intermediarios financieros registrados y autorizados para operar recursos FIRA, para financiar a las empresas de los sectores agropecuario, forestal, pesquero y rural.

Los recursos crediticios se otorgan a través del Servicio de Fondeo, el cual puede ser en moneda nacional o en dólares estadounidenses.

## **Tipos de Crédito FIRA**

Dividido en Corto y Largo plazo, cuenta con los siguientes:

### **Corto plazo**

- Crédito para conceptos de avío y capital de trabajo.
- Financiamiento que se otorga para cubrir las necesidades de capital de trabajo, como adquisición de insumos, materias primas y materiales, pago de jornales, salarios y otros gastos directos de producción. El plazo máximo por disposición es de 2 años, excepto los financiamientos destinados a la actividad comercial respaldados con certificados de depósito, que no deben exceder 180 días. En el caso de capital de trabajo permanente, el plazo máximo es de 5 años.

### **Crédito prendario.**

Se otorga para facilitar la comercialización y la captación de recursos de manera expedita a las empresas con necesidades de capital de trabajo, que disponen de inventarios, ya sea de materias primas o productos en proceso y terminados, que pueden ser objeto de pignoración y garantizar con dicha prenda el crédito solicitado. Se otorga por un plazo máximo de 180 días, pudiéndose prorrogar por otros 180 días.

### **Arrendamiento.**

Financiamiento para la adquisición de bienes de activo fijo susceptibles de arrendamiento, bienes muebles e inmuebles, elegibles de ser apoyados con recursos FIRA.

### **Reporto**

Financiamiento para generar liquidez a las empresas agropecuarias, forestales y pesqueras sobre sus inventarios, de manera oportuna, así como dar certidumbre a los Intermediarios Financieros sobre la prenda, el plazo inicial es de hasta 45 días, renovable hasta por un plazo máximo de 180 días en períodos de 45 días, sin exceder la vigencia del Certificado de Depósito.

### **Préstamo quirografario.**

Financiamiento para cubrir necesidades de corto plazo, mediante créditos que las instituciones de banca múltiple otorgan a clientes que, a su juicio, cuentan con reconocida solvencia económica y moral, con capacidad de pago y cuyo destino son conceptos de inversión elegibles para FIRA. Se otorga por un plazo máximo de 180 días, pudiéndose prorrogar por otros 180 días.

### **Crédito de liquidez.**

Préstamo de naturaleza transitoria, para fondear a los intermediarios financieros no bancarios el importe de los vencimientos de créditos pagados a FIRA que no les cubran sus acreditados, en tanto se analiza la situación de éstos para definir el tratamiento que resulte adecuado. El plazo máximo de recuperación es de 105 días naturales.

### **Largo plazo**

#### **Crédito refaccionario.**

Financiamiento que se destina para realizar inversiones fijas. El plazo máximo es de 15 años. Para plantaciones forestales y otros proyectos de larga maduración, el plazo para la amortización del principal podrá ser de hasta 20 años.

#### **Factoraje.**

Financiamiento sobre la sesión de derechos de cualquier tipo de documento previsto por las leyes aplicables, que exprese un derecho de cobro o que acredite la existencia de dichos derechos de crédito: facturas, contrarrecibos, títulos de crédito como pagarés y letras de cambio, derechos de crédito derivados de contratos de arrendamiento, entre otros. Se otorga por un plazo máximo de 180 días, pudiéndose prorrogar por otros 180 días. En factoraje financiero sobre derechos de crédito derivados de contratos de arrendamiento, el plazo máximo podrá ser hasta 8 años. Adicional a lo anterior, se otorgan créditos para actividades no tradicionales del sector rural, a través de los siguientes Esquemas:

**Financiamiento rural.** Es el apoyo crediticio que FIRA otorga para financiar cualquier actividad económica lícita que se desarrolla en el medio rural, diferente de las que efectúan las empresas de los sectores agropecuario, forestal y pesquero, que propician la generación de empleos y la reactivación

económica. Son elegibles proyectos viables técnica y financieramente, que se lleven a cabo en poblaciones que no excedan 50,000 habitantes.

**Microcrédito.** Es un esquema cuyo propósito es incrementar la cobertura del financiamiento en los mercados rurales, en actividades económicas lícitas, con microcréditos productivos, entendiendo como tales a aquellos créditos otorgados a personas físicas que declaren realizar actividades o proyectos productivos, cuyos montos y plazos sean consistentes con dicha actividad, el tipo y recurrencia de los ingresos de estas personas, así como de su capacidad de pago.

Personas físicas o morales constituidas de conformidad con las leyes mexicanas, dedicadas a actividades elegibles y que reúnan los requisitos definidos por el intermediario financiero para beneficiarse y obligarse por el crédito.

Los acreditados elegibles se clasifican en función del monto de crédito por acreditado final, conforme a lo siguiente:

ESTRATO	MONTO DE CRÉDITO POR ACREDITADO FINAL UDIS
Microempresa	Hasta 10,000
Empresa Familiar	Hasta 33,000
Pequeña Empresa	Hasta 160,000
Mediana Empresa	Hasta 4,000,000
Empresa Grande	Más de 4,000,000

**FIGURA 42. Créditos elegibles FIRA**

**FUENTE:** <https://www.fira.gob.mx/Nd/index.jsp>

Las actividades que puede financiar son:

- Producción primaria de los sectores agropecuario, forestal y pesquero.
- Agroindustriales, tales como manejo, beneficio, acondicionamiento, conservación, transformación o almacenamiento de los productos de origen nacional derivados de los sectores agropecuario, forestal y pesquero.
- Comercialización al mayoreo de productos de origen nacional, del sector agropecuario, forestal, pesquero y los derivados de la actividad agroindustrial elegible.

- La producción y proveeduría de bienes de capital, insumos y servicios para la producción primaria, así como para las actividades agroindustriales y de comercialización elegibles.

En general, cualquier otra actividad económica que se desarrolle en localidades con población de hasta 50,000 habitantes.

## **Conclusión.**

La economía de nuestro país está cada vez más vinculada a los mercados internacionales y, en consecuencia, buena parte de los empresarios exitosos del país se han orientado hacia la exportación.

Actualmente el reto es producir con altos estándares de calidad y precios adecuados. Nuestro desafío es lograr ese desarrollo y lograr competir con empresas Internacionales, para ello el conocer los apoyos que brindan las Instituciones Nacionales con las que contamos nos llevarán a lograr acercarnos a mercados extranjeros y prepararon para el mundo globalizado en el que vivimos y que cada día cambia, con lo anterior mencionado en el presente trabajo nos pudimos dar cuenta de las amplias oportunidades que nos brindan estas dependencias, sobre todo a la MPYMES del país, aprovecharlas ya es cuestión de cada empresa.

Una de las principales dependencias para las MPYMES, es la Secretaria de Economía, nos dimos cuenta que desde emprendedores hasta empresas grandes pueden acercarse y aprovechar los apoyos que nos ofrece, una buena oportunidad es el PRONAFIN para ayuda a empresarios que inician su negocio, con financiamiento dentro de la Banca Comercial como de Desarrollo.

Ahora que, si buscan más bien que la empresa llegue a otros mercados, puedes acercarte a la Banca de Desarrollo como NAFINSA y BANCOMEXT y apoyarte de ellos para lograr esa Internacionalización de la empresa por medios de los apoyos que ofrecen a la exportación de productos nacionales.

También por sectores específicos como la Secretaria de Agricultura con sus programas de apoyo a los agricultores y trabajadores del campo o la Secretaria de Turismo, promoviendo que este sector crezca y apoyando a las empresas enfocadas a este sector.

Las oportunidades que tenemos son amplias, basta conocerlas y elegir la que más convenga a la empresa en el punto en que se encuentre para aprovecharlas.



## **CAPÍTULO VI. LAS MPYMES FRENTE A LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO**

### **Introducción.**

La suscripción de un tratado de libre comercio entre dos países no sólo trae mejores expectativas de negocio para las grandes empresas, sino que también ofrece numerosos beneficios para el desarrollo y fortalecimiento de las MPYMES exportadoras.

Según Misión MIPYME el tratado de libre comercio (TLC) es un acuerdo entre dos o más países, que busca establecer reglas que regulen las relaciones comerciales e incrementen las inversiones y flujos de comercio, así como integrar economías. Con el TLC se busca eliminar las barreras comerciales y arancelarias y asegurar un libre comercio entre los países miembros del tratado.

Algunos TLC vigentes en América Latina y el Caribe son: Tratado de Libre Comercio de América del Norte (México, Canadá, y Estados Unidos), Mercado Común del Sur (MERCOSUR, Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay y Venezuela), Comunidad Andina (Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú), TLC Perú-Estados Unidos y TLC Colombia-Unión Europea, y TLC Uruguay-Israel.

Es común que los gobiernos introduzcan mecanismos de estímulo para que las MPYMES hagan uso de los beneficios arancelarios de los acuerdos

Por lo general, los actores comerciales que se ven más beneficiados con la implementación de un TLC son las MPYMES (pequeñas y medianas empresas) que tienen actividad exportadora hacia el país o los países socios. Esto se debe a que la empresa logra acceder al mercado socio a un costo menor que antes de la implementación del tratado. PYMEX detalla que los TLC permiten un acceso preferencial ya que se reducen o eliminan los aranceles.

Asimismo, se verán beneficiadas las MPYMES que utilicen insumos y/o bienes de capital provenientes del país socio, ya que los costos de importación de los mismos se reducirán. Además, estimula el acercamiento empresarial entre ambos países paulatinamente generando un flujo de nuevas oportunidades de comercio. Es común que los gobiernos introduzcan mecanismos de estímulo para que las MPYMES hagan uso de los beneficios arancelarios de los acuerdos. Lo fundamental es que las MPYMES que deseen internacionalizarse identifiquen los beneficios que existen y saquen provecho de ellos.

## 6.1. Tratados de libre comercio

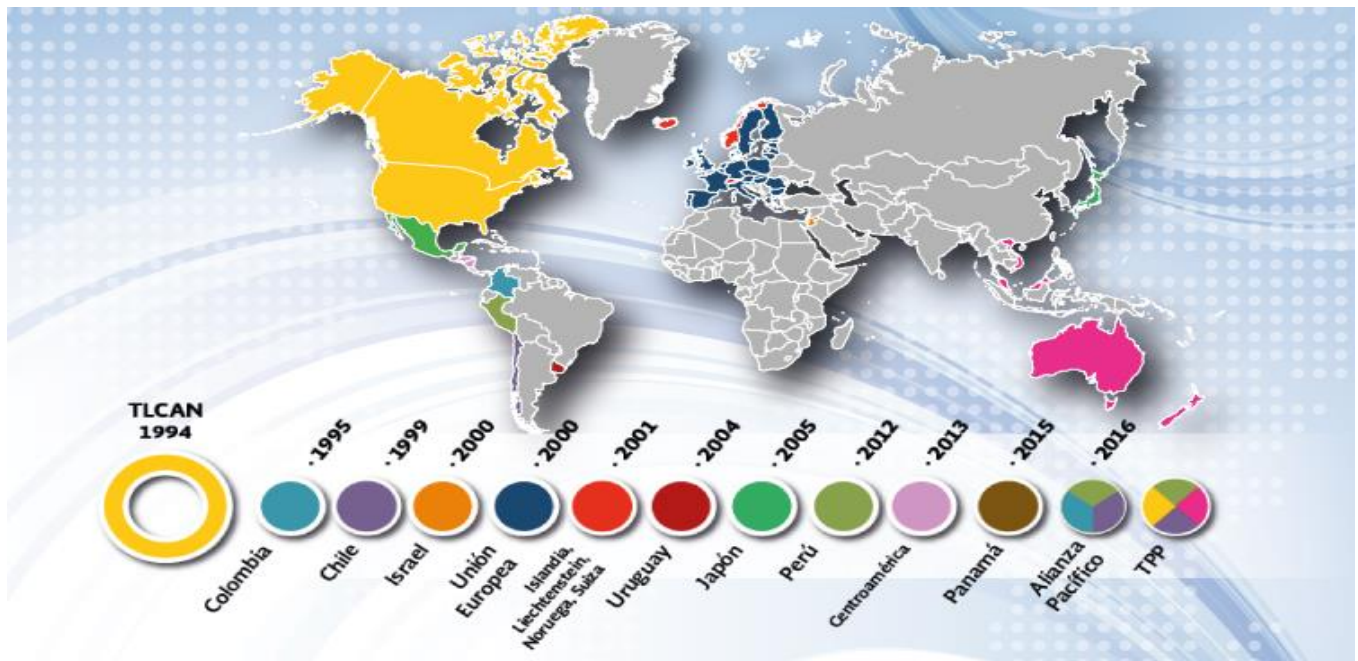
Un tratado de libre comercio (TLC) es un acuerdo comercial vinculante que suscriben dos o más países para acordar la concesión de preferencias arancelarias mutuas y la reducción de barreras no arancelarias al comercio de bienes y servicios. A fin de profundizar la integración económica de los países firmantes, un TLC incorpora además de los temas de acceso a nuevos mercados, otros aspectos normativos relacionados al comercio, tales como propiedad intelectual, inversiones, políticas de competencia, servicios financieros, telecomunicaciones, comercio electrónico, asuntos laborales, disposiciones medioambientales y mecanismos de defensa comercial y de solución de controversias.

Los TLC tienen un plazo indefinido, es decir, permanecen vigentes a lo largo del tiempo por lo que tienen carácter de perpetuidad.

México cuenta con una red de 12 Tratados de Libre Comercio con 46 países (TLC's), 32 Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones (APPRI's) con 33 países y 9 acuerdos de alcance limitado (Acuerdos de Complementación Económica y Acuerdos de Alcance Parcial) en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

Además, México participa activamente en organismos y foros multilaterales y regionales como la Organización Mundial del Comercio (OMC), el Mecanismo de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC), la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) y la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

México ha suscrito tratados de doble tributación con 36 países: Alemania, Australia, Austria, Bélgica, Brasil, Canadá, Chile, China, Corea del Sur, Dinamarca, Ecuador, España, Estados Unidos, Finlandia, Francia, Grecia, India, Irlanda, Israel, Italia, Islandia, Japón, Luxemburgo, Noruega, Nueva Zelanda, Países Bajos, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Checa, República Eslovaca, Rumania, Rusia, Singapur, Suecia y Suiza.



**FIGURA 43. Países con los cuales México tiene tratados o acuerdos comerciales**

**FUENTE: Gobierno de la Republica de México**

### 6.1.1 TLCAN.

Para 1982 México se encontraba bajo una reforma en su economía, a la cual se le llamó La Reforma del Estado, que no era otra cosa que el reconocimiento de que el gobierno debía crear las condiciones para el desarrollo, más no tenía por qué seguir siendo el actor encargado de realizarlas, por lo que en la década de los ochentas se dio un viraje en el país mediante el modelo neoliberal, quien establece las condiciones para que sea la sociedad en conjunto la que lleve a cabo el desarrollo del país. De esta manera el gobierno deja de hacer toda la actividad económica para dedicarse a crear regulaciones apropiadas e invertir en infraestructura y otros rubros sociales como son la educación y la salud.

Hasta antes de esta reforma, el consumidor no era relevante para nadie, pero a partir de este cambio, el objetivo de toda la política económica es la satisfacción de las necesidades de los consumidores. Estos cambios sufridos por la economía, se vieron acompañados de factores internos que orillaron a México a firmar un TLC con los países del norte; como fueron:

**a)** La eliminación de los obstáculos que enfrentaban las exportaciones mexicanas: Para 1982 se comenzaron a eliminar los subsidios se inició el proceso de fusión, liquidación y privatización de las empresas paraestatales que el gobierno no consideraba prioritarias para el desarrollo. Años después se buscó diversificar las exportaciones para fortalecer la balanza de pagos y hacer menos dependientes a las importaciones de los ingresos petroleros. Sin embargo, las exportaciones comenzaron a encarar

dificultades en el mercado norteamericano, tanto por las políticas proteccionistas estadounidenses instrumentadas para proteger su mercado ante el crecimiento de las exportaciones mexicanas; como por el Tratado de Libre Comercio existente entre Canadá y Estados Unidos, que favorecía la penetración de las exportaciones de Canadá desplazando las mexicanas en diversas industrias.

Por otra parte, Estados Unidos enfrentaba problemas en su productividad que repercutían en su comercio con el exterior, por lo que tuvo que instrumentar políticas proteccionistas con el fin de mantener a sus industrias. A pesar de que el arancel ponderado pagado por las exportaciones mexicanas representaba el 5%, existían aranceles superiores al 20% en algunos productos en los cuales México tenía cierta ventaja comparativa (como lo eran el calzado con un arancel ad valorem de 73.2%, el brandy con un arancel de 66%, las escobas con un 60.2%, los textiles con un 37.5% y el jugo congelado con un 27.5%).<sup>67</sup>

Además, dichos productos eran abastecedores importantes para Estados Unidos, por lo que no se lograba cubrir libremente la necesidad de dicho país, y además se obstaculizaba el crecimiento para las exportaciones mexicanas. Además de las barreras arancelarias, también existían barreras no arancelarias, como las cuotas compensatorias a las que se enfrentaba México por acusársele de prácticas desleales, como era el caso del cemento, donde México contaba con grandes ventajas comparativas frente a Estados Unidos y por esa razón se le había asignado un impuesto antidumping que iba de 3.69% a 58.38%.<sup>68</sup>

Otro tipo de barrera no arancelaria a la que se enfrentaba México eran las legislaciones comerciales y no comerciales (como lo eran el problema del atún delfín y el camarón - tortuga), así como eliminación de medidas unilaterales que se derivaban de dicha legislación proteccionista.

Otro mecanismo era el de las reglas de origen para evitar la penetración al mercado americano de firmas japonesas a través de la instalación en México de sus empresas.

Por otro lado, Estado Unidos liberalizó el comercio de las industrias de alta innovación tecnológica, en las cuales se desarrollaba el comercio intraindustrial y protegía los productos en los cuales tenía menor posición competitiva tanto por su baja productividad como por el alto costo en su mano de obra, que finalmente repercutía en el costo total de la producción. Esta medida hizo muy vulnerables a las

---

<sup>67</sup> Huerta Gonzalez Arturo. Riesgos del modelo neoliberal mexicano. Edit. Diana, México 1992

<sup>68</sup> IBID

exportaciones mexicanas y se generó una gran incertidumbre sobre la permanencia del comercio mexicano con dicha economía.

El proceso que logró frenar un poco estas trabas al comercio mexicano, fue la firma del GATT en 1986. Con esto se logró por ejemplo, exportar en 1990 cuatro veces más manufacturas que en 1986; sin embargo el creciente proteccionismo de la economía americana estaba logrando inhibir el nuevo modelo exportador mexicano a pesar de que México y Estado Unidos habían suscrito desde 1985 un acuerdo de entendimiento en materia de subsidios y derechos compensatorios, así como la inclusión de la cláusula de la prueba del daño<sup>3</sup> por medio de la cual México respondería ante cualquier tipo de daño que se le estuviera causando a las empresas o sectores de la economía americana, causado por exportaciones mexicanas.

Como complemento de estas negociaciones, en 1987 ambos países firmaron un acuerdo marco, que establecía una serie de procedimientos y principios para resolver controversias comerciales y facilitar el comercio y la inversión. Por todas estas razones es que México tenía que llegar a un acuerdo más formal en materia de comercio para poder tener éxito con sus transacciones o por lo menos reducir los obstáculos que el país enfrentaba. Este acuerdo lo representó finalmente el TLCAN con América del norte, con el cual se suponía serían eliminadas las trabas a las exportaciones mexicanas y se estimularía la mayor inversión externa, así se dinamizaría la industria nacional y se mejoraría la situación del sector externo. Además, con el TLCAN se esperaba:

Contrarrestar la reducción del mercado interno, aumentar la utilización de la capacidad productiva, estimular la inversión interna y externa, crear fuentes de empleo y mejores condiciones salariales, facilitar la entrada de tecnología, mantener reducida la inflación e incrementar la capacidad de importación, de pago y de crecimiento de la economía.

Con este TLCAN no sólo se pretendía facilitar el libre movimiento de mercancías (entre los 3 socios), sino de inversiones. De esta manera, el tratado tanto pasaba a ser un instrumento requerido para el avance del proceso de apertura externa, como para la reestructuración de la economía mexicana.

**b) Promover la entrada de Inversión Extranjera Directa (IED):** El hablar de una mejor y mayor inserción a economía de primer mundo, implicaba un mayor desarrollo del sector exportador, por lo que se tenía que impulsar a una mayor participación del capital transnacional, pues los productores con mayores niveles de productividad eran incapaces de enfrentar el proceso de competencia que se vivía, México no contaba en ese momento con la tecnología e infraestructura necesaria para competir con el exterior,

la primera estaba bastante rezagada lo que hacía que sus procesos de producción fueran lentos y de poca calidad; además dada la escasez tecnológica la mayor parte del trabajo se realizaba con mano de obra no precisamente calificada, lo que hacía la producción aún más lenta.

Por otro lado, por medio de la promoción de la IED, se esperaba contar con recursos para financiar los desequilibrios de la economía y reducir el proceso inflacionario que había alcanzado los 105.8% en 1986 y 159.2% en 1987, los más altos desde la implantación del modelo neoliberal.<sup>69</sup>

Es por estas razones, que la firma de un TLC con América del norte provocaría mayores inversiones extranjeras al país, ya que un acuerdo de esta magnitud traería consigo confianza y estabilidad al capital transnacional para que ingresara en mayor medida al país, cosa que antes de la firma del TLCAN era casi imposible por los desajustes, reestructuración y cambios por los que estaba pasando la economía, lo que provocaba una gran desconfianza de los inversionistas para traer sus inversiones a México. Ante un acuerdo de tal magnitud era indudable que a partir de un TLC a México se le distinguiría de entre los países con una de las mayores y más importantes relaciones comerciales a nivel mundial, ya que Estados Unidos era en ese momento y sigue siendo el mercado más importante a nivel mundial y el consumidor Número uno, dado su nivel de ingreso per-cápita además de su alta productividad respaldada por su tecnología de punta.

Con esta entrada, se esperaba, por la cercanía geográfica de México con Estados Unidos, estimular aún más la entrada de IED para aprovechar la baratura de mano de obra y los diversos recursos naturales existentes en México; además de hacer un uso más eficiente de los recursos productivos y producir con ventaja en el mercado norteamericano. Pero el producir con ventaja también implicaba una mayor tecnología, misma que se esperaba traer de Estados Unidos; de esta manera quedaba claro que las ventajas no solo se obtendrían de la dotación de recursos como mano de obra barata y recursos naturales con los que el país contaba, sino también por las opciones tecnológicas que se pudieran obtener o disponer, además de los niveles de especialización que se esperaba tener con dicho acuerdo.

Es importante mencionar que una de las medidas que incentivaba la entrada de Inversión Extranjera Directa fueron las reformas a las transferencias por concepto de pago de tecnología y la protección a los derechos de propiedad intelectual. El gobierno dejó de controlar los pagos por transferencia de tecnología y de fijar límites a los mismos, además comenzó a otorgar mayor protección a las patentes y a la propiedad intelectual para evitar el acopio y la apropiación ilegal de tecnología.

---

<sup>69</sup> Andere Eduardo. México y el Tratado Trilateral de Libre Comercio. Cap. I. Edit, McGraw-Hill, México 1986.

Así antes de negociar el TLCAN, el gobierno mexicano se comprometió a dar protección a los derechos de propiedad intelectual con el propósito de defender los inventos nacionales y evitar su registro en los Estados Unidos. De esta manera, al defender en apariencia los derechos de los innovadores nacionales, se terminó protegiendo los derechos del monopolio tecnológico de Estados Unidos quien finalmente terminó condenándonos al subdesarrollo y al pago de transferencias crecientes al exterior por concepto de tecnología.

Todas las medidas adoptadas tanto de privatización, apertura y flexibilización de la Ley de Inversión Extranjera Directa, como la protección a la propiedad intelectual se justificaban en ese momento ya que el gobierno consideraba que, de no darse tales condiciones, no fluiría la IED a los ritmos deseados y por lo tanto no se daría la asignación de recursos ni los cambios productivos exigidos por la estrategia de desarrollo en curso.

Así como existieron razones internas que orillaron al país a firmar un TLC con América del Norte, también se dieron razones externas que influyeron determinadamente para que se llegara a dicho acuerdo como:

### **1) El proceso de internacionalización creciente de capital:**

Dado que el desarrollo tecnológico ha internacionalizado los patrones de consumo y los procesos productivos entre países, (además de grandes compañías que han pasado a conformar grandes comercios intraindustriales), ha permitido el mejor aprovechamiento de las ventajas comparativas, competitivas y de localización con que cuentan y se desarrollan constantemente los países; además se ha logrado reducir los costos de transporte y comunicación.

Al aumentar este tipo de ventajas para producir, aumentan también las transacciones con el exterior. Por otro lado, se puede afirmar, que el desarrollo tecnológico se ha venido acentuando y ha traído como consecuencia, una disminución en la dotación de recursos, y cambios en la composición de los factores de producción que inciden en la estructura de la producción nacional y por lo tanto en el comercio exterior. Sin embargo, no se puede negar que la dotación de factores y el acceso a determinadas materias primas siguen teniendo gran importancia para la permanencia de la competitividad.

Desde antes de la apertura hasta hoy en día, las ventajas tecnológicas, financieras y de propiedad, son las que están tomando, un lugar más importante para la competitividad de las empresas, pero desgraciadamente solo las grandes compañías aprovechan estos beneficios para expandirse e

incrementar su participación en el mercado mundial. Aunado a esto, si su diversificación geográfica permite reducir costos aprovechando las ventajas comparativas y de localización, entonces podrán mejorar su posición competitiva además de disminuir el riesgo de enfrentar en un mercado extranjero, mejorando así las ganancias globales.

Es por estas razones, que muchas empresas han desarrollado diversas fases de su proceso productivo en México, para poder aprovechar las ventajas que se ofrecen en torno a la baratura de mano de obra y de insumos productivos, independientemente de la posición geográfica que México ofrece, y que provoca una reducción de costos permitiendo a otros países exportar tanto a su país de origen como al resto del mundo.

A partir de los años ochenta, se comenzó a reflejar una clara tendencia mundial hacia la interdependencia económica y productiva, es decir, que muchos de los bienes o servicios consumidos por determinado país incorporan componentes o materiales producidos o ensamblados en otras naciones.

Este nuevo proceso sigue una dinámica propia y provoca que la naciones multipliquen sus interrelaciones en el ámbito comercial, financiero, tecnológico, productivo y hasta cultural, dicha evolución ha provocado que la competencia internacional ya no se concentre en mercados específicos mundiales para combinar la tecnología más avanzada con precios competitivos de mano de obra, bajo costo de capital, financiamiento preferencial a las exportaciones, bajos impuestos y una gradual desaparición de los mercados nacionales; esto significa que productores del mercado mundial deben colocar mercancías de bajo costo y elevada calidad que cubran las necesidades de los consumidores a nivel internacional.

## **2) Implicación de mercados por parte de Estados Unidos:**

Para Estados Unidos fue esencial la firma del TLC con México dada la importancia que el crecimiento de sus exportaciones tenía en la dinámica económica en su conjunto, ya que Estados Unidos presentaba un crecimiento económico desde 1986 por el incremento en las exportaciones en más del 40%, y para 1990 el 8.3% del crecimiento de sus exportaciones contribuyeron a que el del PIB alcanzara el 88%.<sup>70</sup>

---

<sup>70</sup> IBID



Se puede decir que el proceso de apertura externa que Estados Unidos ha llevado a cabo, le ha permitido aumentar de manera importante sus exportaciones para reducir su déficit comercial externo. Precisamente fue el proceso de apertura que se instrumentó con México, el que permitió a este país incrementar sus exportaciones a México en un 144% de 1987 a 1990, permitiéndole a Estados Unidos pasar de un déficit en su comercio exterior con nuestro país de 5,448.5 millones de dólares en 1987 a un superávit de 573.6 millones de dólares en 1990.

Es evidente que para Estados Unidos es fundamental abrirse mercados mundiales para expandir sus exportaciones y contrarrestar la baja en su economía. De esta manera, al liberar el comercio, el gobierno americano pretende ampliar su zona de seguridad económica y eliminar las barreras a su comercio y a su inversión en economías como la mexicana, que le garantizan alta rentabilidad.

### **3) Dar seguridad y estabilidad a las inversiones de Estados Unidos en México:**

Uno de los objetivos para Estados Unidos al firmar un TLC era el hacer irreversibles los cambios previos hechos en México en lo referente a la apertura externa; y por supuesto aquel país esperaba que esta nueva forma se generalizara para toda la economía. Dentro de este proceso no solo se involucraba a la apertura externa, sino también al proceso de privatización y a la entrada de Inversión Extranjera Directa, ya que la etapa de instrumentación que se había llevado hasta ese momento, había permitido a las inversiones norteamericanas entrar a los sectores estratégicos y primordiales haciendo más grande su frontera de participación en áreas que antes solo eran de participación exclusiva del sector público y privado nacional; de esta manera el TLC significaba una mayor penetración al mercado mexicano no sólo por medio de la reducción de las tarifas y eliminación de permisos de importación, sino también por la ampliación del régimen de inversión y servicios.

### **T-MEC**

México tiene 12 tratados de libre comercio con 46 países, sin embargo, por su volumen de negocio, el Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC), que sustituirá al TLCAN, es el más importante.

El Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC, o USMCA por sus siglas en inglés) es un acuerdo comercial entre los tres países de América del Norte que sustituirá, una vez ratificado, al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Fue firmado el 30 de noviembre de 2018 por Enrique Peña Nieto (México), Donald Trump (Estados Unidos) y Justin Trudeau (Canadá), mismo

mes que 25 años antes los presidentes Carlos Salinas de Gortari (México), George Bush (Estados Unidos) y Brian Mulroney (Canadá), firmaron el TLCAN.

En 2017, los miembros del T-MEC intercambiaron alrededor de mil 486 millones de dólares al día, lo que representa más de 61 millones de dólares cada hora, de acuerdo con datos de la Secretaría de Economía.

El año pasado, Norteamérica significó 65.3 por ciento del valor del comercio total de México con el mundo, y de esos intercambios comerciales con Norteamérica, el 96 por ciento se generó con Estados Unidos, siendo éste el principal socio comercial del país.

El comercio entre estos países se ha incrementado considerablemente desde que entró en vigor el TLCAN. Así, el valor de las exportaciones a América del Norte se ha incrementado 536 por ciento de 1994 a 2015; pasando de 53 mil 138 mdd en 1994 a 338 mil 226 mdd en 2017, según cifras de la Secretaría de Economía.

Asimismo, las importaciones hacia México provenientes de Estados Unidos y Canadá incrementaron su valor 261 por ciento por ciento durante el mismo periodo, pasando de 56 mil 455 mdd en 1994 a 204 mil 331 mdd en 2017.

Además, otra de las pruebas de la importancia de haber mantenido un acuerdo comercial es la balanza comercial con Estados Unidos, que sólo fue negativa para nuestro país el primer año que entró en vigor el TLCAN. Es decir, en 24 de 25 años que tiene el acuerdo comercial, México siempre vendió a Estados Unidos más de lo que le compró. En contraste, con Canadá la balanza comercial ha sido negativa para México en 12 ocasiones.

Entre los principales productos que México exporta a Estados Unidos se encuentran los automóviles, aparatos de grabación o reproducción de audio y video, así como el petróleo. Por otra parte, a Canadá exportamos principalmente automóviles, aparatos de grabación o reproducción de audio y video, y mercancías para ensamble o fabricación de aeronaves. Mientras tanto, de Estados Unidos, México importa principalmente gasolina, diesel y gas natural; y de Canadá semillas de nabo, aleaciones de aluminio y vehículos automóviles.<sup>71</sup>

---

<sup>71</sup> T-MEC 2019. Recuperado de <https://www.gob.mx/t-mec>

### **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 firmó después del TLCAN, por lo que está basado en los principales enunciados y cláusulas 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.

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.

Los principales productos de que Costa Rica envía a México son:

- Aceite de palma
- Los demás jarabes y concentrados para la preparación de bebidas gaseadas
- Aceites de almendra de palma o babasú, en bruto
- Juntas o empaquetaduras, de caucho vulcanizado sin endurecer
- Otras preparaciones compuestas para la industria de bebidas

### **Estadísticas México 2018.**

222 MILLONES USD Exportaciones de Costa Rica al mercado

3% Participación en Total de exportaciones (Sin incluir componentes electrónicos)<sup>72</sup>

### **6.1.3 Grupo de los tres.**

G3 o Grupo de los Tres fue el nombre dado a los integrantes del Tratado de Libre Comercio entre Colombia, México y Venezuela entre 1995 y 2006. El tratado fue firmado el 13 de junio de 1994 en Cartagena de Indias (Colombia) y entró en vigor el 1 de enero de 1995. Creó un extenso mercado de 149 millones de consumidores combinado con un PIB (Producto Interno Bruto) de 486.500.000.000 de dólares. El acuerdo estableció un 10 % de reducción de tarifa durante unos 10 años (empezando en 1995) por el comercio de bienes y servicios entre sus miembros. El acuerdo es de tercera generación, no limitado al libre comercio, pero incluye puntos como la inversión, servicios, compras gubernamentales, regulaciones a la competencia desleal, y derechos de propiedad intelectual. Venezuela abandonó este Grupo para unirse al Mercosur en 2006, con lo que el grupo terminó siendo solo de dos países.

Colombia y los Estados Unidos Mexicanos finalizaron la adaptación del Tratado de Libre Comercio y suscribieron cinco decisiones reflejadas en un protocolo modificadorio cubriendo: el acceso a los mercados, las reglas y el certificado de origen. El protocolo modificadorio al tratado de libre comercio Colombia-México entró en vigor en 2011.

El tratado de libre comercio (TLC) México-Colombia incluye un programa de desgravación en un período de diez años. El 97% de los productos de exportación han quedado libres de arancel. Para el sector agrario, se ha definido una lista de productos sensibles.

En el nuevo Tratado de libre comercio México-Colombia han quedado excluidos los siguientes productos agroalimentarios: el café, el plátano, azúcar, el tabaco y el cacao.

---

<sup>72</sup> Comisión Económica para América Latina y el Caribe 2018. Recuperado de [https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44347/4/S1900018\\_es.pdf](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44347/4/S1900018_es.pdf)

## **Comercio bilateral.**

Para Colombia la balanza comercial con México es deficitaria. En 2018 registró un déficit por US\$2,188 millones. Por sectores: el agrícola es deficitario en US\$155 millones, y el industrial es deficitaria en US\$2,033 millones.

En 2018, se registraron exportaciones por US\$1,638 millones, 7% más respecto que 2017, e importaciones por US\$3,826 millones (15% más respecto a 2017). En 2018, las exportaciones de Colombia a México fueron 4% del total exportado por Colombia al mundo (destino 6). Las importaciones representan 8% del total importado por Colombia del mundo.

Las exportaciones industriales hacia México fueron US\$1,532 millones (94% del total) y las agrícolas de US\$106 millones (6% del total).

Durante 2018, los principales productos exportados fueron: hullas (28%), coques de hulla (13%), automóviles (9%), aceites de petróleo livianos (5%) y polímeros de propileno (4%). Los productos con mayor incremento fueron: coques y semicoques de hulla (273%), acumuladores eléctricos (69%) y tejidos de punto (49%).

Las exportaciones NME ascendieron a US\$873 millones, 53% del total exportado hacia este destino, con una variación marginal de -0,7% respecto al 2017.

Durante 2018, los principales productos importados fueron: automóviles (17%), televisores (16%), aceites livianos de petróleo (4%), computadores (3%) y camiones (3%).

Durante este periodo, las importaciones agrícolas fueron US\$261 millones (7% del total) y las industriales US\$3,565 millones (93% del total).

En 2018, las exportaciones de servicios desde Colombia hacia México ascendieron a US\$520 millones, que mostró un crecimiento de 5% respecto al año anterior. Se destacan las exportaciones de Viajes, Transporte aéreo de pasajeros e informática.

## **Inversión Extranjera Directa.**

La IED de México en Colombia fue US\$675 millones durante el 2018, para un valor acumulado de US\$7,081 millones desde 1994. Para este año, la IED de Colombia en México fue de US\$ 880 millones, acumula US\$3,455 millones desde 1994.

En el 2018, México ocupó el puesto 6 de origen de IED en Colombia, igualmente ocupó el puesto 2 como destino de inversión directa de Colombia en el exterior.

## **Acciones adelantadas y logros en materia de aprovechamiento del Acuerdo.**

**a)** Acceso a mercados: Se han identificado nuevos registros de exportaciones colombianas por 1,498 subpartidas arancelarias a este mercado. Así mismo, el número de empresas exportadoras a ese mercado pasó de 686 en 1995 a 1,337 en 2018.

**b)** El Acuerdo ha permitido que las exportaciones colombianas con valor agregado se incrementen. De hecho, en el último año las exportaciones colombianas de manufacturas hacia México crecieron 18% con respecto 2017, pasando de US\$955 millones a US\$1,123 millones en 2018. De las exportaciones con valor agregado se destacan las ventas de vehículos que se han convertido en el tercer renglón de exportaciones a dicho mercado.

**c)** El intercambio comercial ha favorecido el desarrollo de encadenamientos productivos, principalmente en los sectores agroindustrial e industria liviana y de maquinaria y equipos.<sup>73</sup>

### **6.1.4 México - Bolivia.**

México y Bolivia suscribieron un nuevo Acuerdo de Complementación Económica (ACE) que entrará en vigor el próximo 7 de junio. Este Acuerdo sustituirá al Tratado de Libre Comercio (TLC) vigente entre ambos países desde 1995.

Tras 16 años de vigencia, el gobierno de Bolivia decidió denunciar el TLC en virtud de que los capítulos relacionados con inversión, servicios, propiedad intelectual y compras de gobierno fueron identificados por ese país como temas incompatibles con su nueva Constitución Política, que entró en vigor en

---

<sup>73</sup> MINCOMERCIO Colombia 2018.

febrero de 2009. Dicha Constitución obliga al Ejecutivo de ese país a denunciar o renegociar los tratados internacionales firmados por Bolivia que sean contrarios a la misma.

Con el objetivo de mantener el libre comercio de mercancías, ambos países acordaron suscribir, sin cambio alguno al tratamiento arancelario preferencial pactado en el TLC un nuevo Acuerdo de Complementación Económica en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración.

Con el nuevo Acuerdo el gobierno de México garantiza el acceso de los productos mexicanos al mercado de ese país, particularmente de pequeñas y medianas empresas.

### **Objetivos.**

- 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.

En 2018, el comercio bilateral entre Bolivia y México ascendió a \$180 millones de dólares. Las exportaciones de Bolivia a México incluyen: quinua; estaño sin aleación; cascos placas (discos) y cilindros para sombreros; pieles bovinas; maderas; y minerales de plata y sus concentrados. Las exportaciones de México a Bolivia incluyen: tractores; cilindro para vehículos; otros vehículos de motor para el transporte de mercancías; y poliestireno expansible. Las empresas multinacionales mexicanas Gruma y Grupo Bimbo operan en Bolivia.<sup>74</sup>

### **6.1.5 México - Nicaragua.**

Las conversaciones sobre posibles negociaciones de acuerdos de libre comercio entre México y Centroamérica iniciaron en enero de 1991, durante la I Cumbre de Presidentes de Centroamérica y México. En dicha ocasión, se suscribió la Declaración de Tuxtla, la cual preveía un marco para las relaciones entre los países centroamericanos y México. En la II Cumbre de Tuxtla, celebrada en San

---

<sup>74</sup> SE México – Bolivia 2019

José, Costa Rica el 15 de febrero de 1996, los países reiteraron su compromiso de continuar los procesos de negociación para establecer tratados de libre comercio, manteniendo el objetivo de lograr convergencia hacia un tratado de libre comercio en la región.

En 1991 México y Nicaragua iniciaron las negociaciones conducentes a la firma de un tratado de libre comercio (TLC), mismas que se comprometieron a concluir durante el primer semestre de 1996.

El TLC México-Nicaragua fue suscrito el 18 de diciembre de 1997 en la ciudad de Managua, Nicaragua. Este acuerdo sustituyó al acuerdo de alcance parcial de 1985, firmado entre México-Nicaragua, que estuvo vigente hasta el 30 de junio de 1998.

Algunos de los datos importantes entre estos dos países para 2018 son:

- México es el segundo socio comercial de Nicaragua.
- El 93.8% de exportaciones de Nicaragua a México son del sector industrial.
- El 78.35% de la inversión mexicana en Nicaragua es en telecomunicaciones.
- El comercio entre México – Nicaragua creció 18 veces entre 1998 – 2018.

En 2018, el comercio bilateral entre ambas naciones ascendió a \$1 mil millones de dólares. México es el tercer mayor inversionista directo de Nicaragua en el país con inversiones que alcanzan a los \$83 millones de dólares. Las principales exportaciones de México a Nicaragua incluyen: electrodomésticos, alambre de cobre, medicamentos y vehículos. Las principales exportaciones de Nicaragua a México incluyen: partes de vehículos, cacahuates, aceite vegetal, azúcar y textiles. Varias compañías multinacionales mexicanas operan en Nicaragua, tales como: América Móvil, Cemex, Grupo Bimbo y Grupo Lala, entre otros.<sup>75</sup>

Las exportaciones nicaragüenses a México están concentradas en un 76,5% en cinco productos primarios: carnes y cortes de bovinos, cacahuates, langostas y filetes y carnes de pescado. Ninguno de estos productos enfrenta barreras arancelarias, pero todos deben cumplir con medidas fitosanitarias para su entrada a México. En algunos momentos su ingreso también puede estar sujeto a cambios en las políticas sanitarias, a inspecciones, a prohibiciones temporales o a otras medidas, lo que dificulta la continuidad comercial de este tipo de mercancías.

---

<sup>75</sup> SE México – Nicaragua



La carne deshuesada fue el primer producto de exportación de Nicaragua a México en 2018, que representó el 33,4% del total de sus ventas. En México, Nicaragua es el tercer proveedor más importante, luego de Estados Unidos y Canadá. En 2018, Nicaragua satisfizo el 4,4% de la demanda de carne deshuesada en México. Para su entrada al mercado mexicano, la carne nicaragüense está sujeta a la presentación de certificados zoosanitarios, a inspecciones en el país de origen, al seguimiento de prácticas higiénicas y a prohibiciones temporales.

Los cacahuates sin cáscara fueron los segundos productos de exportación nicaragüense a México en 2018 y representaron el 25,5% de sus ventas totales. Nicaragua fue el segundo proveedor de este producto en México en ese año, cubriendo el 14,3% de la demanda en México, después de los Estados Unidos. Con relación a las medidas no arancelarias, el producto registra la obligatoriedad de presentar certificados sanitarios para su entrada a México.

Los cortes de carne bovina sin deshuesar constituyeron el tercer mayor producto de exportación del país al mercado mexicano (11,9% de sus ventas totales). En este producto Nicaragua también se ubicó como el segundo mayor proveedor de México, satisfaciendo el 29,7% de la demanda en México, después de los Estados Unidos. Al igual que la carne deshuesada, los cortes de carne deben presentar certificados zoosanitarios, sujetarse a inspecciones y prácticas higiénicas, así como a prohibiciones temporales.

Nicaragua fue el primer proveedor de langostas a México en 2018, del que adquirió el 57,7% de este producto. Otros de sus proveedores fueron Brasil y Honduras. Estas importaciones están sujetas a una autorización especial por cuestiones fitosanitarias, a la certificación de prácticas de producción y a cuarentenas. Este es el cuarto bien más importante de Nicaragua en sus exportaciones a México, que sumó el 3,1% de sus exportaciones totales.

Finalmente, el quinto mayor producto de exportación de Nicaragua a México en 2018 fueron los filetes y carnes de pescado. La participación del producto en sus exportaciones totales fue de 2,6%. Sin embargo, en el mercado mexicano las importaciones de este producto desde Nicaragua significaron el 25,4% de las compras totales. En 2018 Nicaragua fue el segundo proveedor de langosta en México, después de Viet Nam. De acuerdo con los registros disponibles, Nicaragua debe presentar certificados fitosanitarios para su entrada a ese mercado.

### **6.1.6 México - Chile.**

El Tratado de Libre Comercio (TLC) entre México y Chile se firmó el 17 de abril de 1998 en la ciudad de Santiago de Chile y entró en vigor el primero de agosto de 1999. Desde 2006 también se incluyen temas políticos y de cooperación, bajo el Acuerdo de Asociación Estratégica entre ambos países.

Chile y México comparten una visión de apertura y participan activamente en la Organización Mundial del Comercio y el Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico. Además, junto con Colombia y Perú forman parte de la Alianza del Pacífico, un mecanismo de integración sin precedentes en América Latina.

El éxito alcanzado en el TLC Chile – México, se debe principalmente a la evolución de las exportaciones chilenas. Desde el momento en que el TLC entró en vigor y hasta el año 2018, las importaciones de México desde Chile crecieron anualmente un 16,9%, en promedio, mientras que las importaciones mexicanas desde el mundo, lo hicieron sólo un 11,0%. Parte importante del éxito del TLC entre Chile y México se basa en el importante desarrollo del comercio bilateral, generado en los últimos 5 años. En América Latina y el Caribe, Chile es tercer mayor socio comercial, tercer destino de exportación y segundo proveedor de México.

El principal elemento que ha impulsado el incremento del comercio entre Chile y México, es la liberalización arancelaria que hoy alcanza a un 99,7% del comercio bilateral. Este TLC es un acuerdo de última generación, que incluye todos los temas relativos al comercio y la inversión. El acuerdo ha beneficiado a ambos países, otorgando transparencia en las disposiciones, con una institucionalidad que hace seguimiento de los compromisos, mecanismos para la resolución de conflictos, junto con un diálogo fluido entre gobiernos que agiliza la solución de problemas.

México y Chile han alcanzado un intercambio comercial de hasta tres mil 723 millones de dólares durante los últimos 20 años, cuando entró en vigor el Tratado de Libre Comercio (TLC). Las cifras indican que el valor de la relación comercial se ha triplicado desde el arranque (1999) del pacto comercial.

México es hoy el octavo socio comercial de Chile, un país con 18 millones de habitantes, al representar 2.46 por ciento de su comercio en 2018, y se estima que el intercambio comercial creció en promedio 6.0 por ciento anual entre 1999 y 2018.

Las exportaciones subieron 4.0 por ciento y las importaciones se elevaron hasta 8.0 por ciento durante el mismo periodo, de acuerdo con cifras de ProChile. Los envíos de bienes y servicios eran inexistentes y ni siquiera había estadísticas hace más de 20 años, Chile y México exportaron al menos mil 300 millones de dólares y mil 600 millones de dólares, respectivamente, el año pasado.

Sólo en ese año se incrementó 1.0 por ciento el número de empresas chilenas exportadoras de bienes y servicios, al pasar de 933 a 942, quedando todavía mucho espacio para que ambos países sigan creciendo.

Siempre hay oportunidades de mejor, aunque las modificaciones han llegado de manera paulatina a lo largo de 20 años y hoy en día es uno de los acuerdos más amplios porque mantiene asuntos tributarios, migración y de cooperación.

México es la segunda nación que suscribió un acuerdo bilateral con Chile y el primero de este tipo que firmó nuestro país. La visita de Estado que realizó el ex presidente de México, Carlos Salinas de Gortari, al mandatario Patricio Aylwin en octubre de 1990, a pocos días de asumir el cargo, contribuyó a sentar las bases para un futuro acuerdo comercial.

En 2018, Se destacan por su crecimiento los macrosectores chilenos de pesca y acuicultura, manufacturas y vinos. Crecen los envíos de salmón y truchas, productos de hierro y acero, uvas frescas, automóviles y partes de automóviles, ciruelas deshidratadas, entre otros.

Los alimentos en 2018 totalizaron envíos de 470 millones de dólares, teniendo una participación en las exportaciones del 40%.

Para México Chile es un importante socio comercial sin embargo la relación aún puede ser más profunda gracias a los acuerdos que se han firmado entre ambos países. Es importante mencionar que en 2018 Chile pasó a ser el tercer proveedor de México de los países de América Latina y el Caribe, por primera vez desde que se firmó el TLC.

Por otro lado, a nivel global, México importó en 2018 alrededor de 420 mil millones de dólares, siendo Estados Unidos, China y Japón los principales socios, con una participación de 46,4%; 17,6% y 4,3% respectivamente. Chile tiene una participación de un 0,4%.

El mercado mexicano presenta gran potencial para la oferta chilena, además de despertar el interés de la mayoría de las economías, dado a las características de su mercado interno y ubicación geográfica tales como:

Mercado altamente competitivo y con presencia de grandes multinacionales, con fuerte competencia a nivel local en el sector industrial y manufacturero.

Relación dependiente de Estados Unidos, alrededor del 80% de sus exportaciones lo realiza a este país.

Economía competitiva y abierta, con grandes desigualdades económico-sociales. Los sindicatos ejercen peso en la industria y el país en general.

México presenta sectores estratégicos que detonan su crecimiento económico: Agroindustria, Energía y tecnologías ambientales, industrias creativas, infraestructura y turismo, químicos e insumos industriales, salud, servicios y transportes.

México no es solo Ciudad de México, existen otros estados o provincias que pueden ofrecer oportunidades comerciales importantes dependiendo de los productos y/o servicios que se ofrezcan.<sup>76</sup>

Por su tamaño, se divide en cinco regiones: Noroeste, Noreste, Centro-Occidente, Centro y Sur.



**FIGURA 44. Regiones de México**

**FUENTE: INEGI**

En materia de inversión directa, de acuerdo con datos del Fondo Monetario Internacional, Chile tiene una limitada presencia en México. La información disponible en 2010 señala que Chile se ubica en el

<sup>76</sup> PROCHILE 2019.

sitio 18 en la lista de países inversores en México, con 650 millones de dólares de la empresa Molymex, del ramo de la minería.

Por su parte, la presencia de México en Chile es más marcada: éste es el noveno país con mayores inversiones mexicanas, incluso por encima de naciones con mayor cercanía geográfica o mayor relevancia económica mundial (como el Reino Unido). Entre las empresas mexicanas con montos más altos de inversión en Chile sobresalen: Aeroméxico, Bimbo, Televisa, Telmex y América Móvil.

### **6.1.7 México - Triángulo del norte.**

Las conversaciones sobre posibles negociaciones de acuerdos de libre comercio entre México y Centroamérica se iniciaron en enero de 1991, durante la I Cumbre de Presidentes de Centroamérica y México. En dicha ocasión, se suscribió la Declaración de Tuxtla, la cual preveía un marco para las relaciones entre los países centroamericanos y México. En la II Cumbre de Tuxtla, celebrada en San José, Costa Rica el 15 de febrero de 1996, los países reiteraron su compromiso de continuar los procesos de negociación para establecer tratados de libre comercio, manteniendo el objetivo de lograr convergencia hacia un tratado de libre comercio en la región.

Asimismo, durante la II Cumbre de Tuxtla, los presidentes de México y de los países del Triángulo del Norte (El Salvador, Guatemala y Honduras) se comprometieron a reanudar el proceso de negociación para un tratado de libre comercio e inversión. El TLC México-Triángulo del Norte fue suscrito el 29 de junio de 2000.

El Tratado de Libre Comercio entre México y el Triángulo del Norte entró en vigor el 15 de marzo de 2001 entre México y El Salvador y Guatemala. El 1º de junio del mismo año entró en vigor para México y Honduras.

El objetivo fundamental del tratado de libre comercio (TLC) entre México y los países del Triángulo del Norte es la creación de una zona de libre comercio.

Los objetivos específicos del tratado de libre comercio México-Triángulo del Norte (El Salvador, Guatemala y Honduras) son:

- Estimular la expansión y diversificación del comercio exterior de productos y servicios entre México y el Triángulo del Norte (El Salvador, Guatemala y Honduras)
- Promover las condiciones de libre competencia dentro de la zona de libre comercio

- Eliminar las barreras al comercio exterior y facilitar la circulación de productos originarios y servicios entre México y los países del Triángulo del Norte
- Eliminar las barreras al movimiento de capitales y personas de negocios
- Aumentar las oportunidades de inversión extranjera directa (IED)
- Proteger los derechos de propiedad intelectual
- Crear procedimientos eficaces para la aplicación y el cumplimiento del tratado de libre comercio México-Triángulo del Norte, así como para la solución de controversias
- Centroamérica busca fortalecer su comercio con México, pero la relación es endeble, el poco valor agregado de los productos centroamericanos de exportación arriesga su continuidad comercial con México, pues son vulnerables a posibles cambios en la demanda y en la oferta.

Tan pronto como ganó las elecciones presidenciales, Andrés Manuel López Obrador anunció que buscará firmar un tratado comercial amplio con Centroamérica.

Y es que México es un socio estratégico para Centroamérica (CA), pero la relación comercial es altamente vulnerable.

Centroamérica ya lleva dos décadas fortaleciendo su relación comercial con México a través de diversos tratados comerciales, con buenos resultados. Las exportaciones de CA hacia México crecieron 8.4% anual en promedio entre 1994 y 2018.

Y aunque la compra de mercancías centroamericanas por parte de México apenas superó los 800 millones de dólares en 2018, este monto es nueve veces mayor que los 87.6 millones de dólares registrados en 1995, cuando comenzaron los primeros tratados comerciales.

Costa Rica fue el principal motor del crecimiento comercial con México. Sus exportaciones hacia el país como proporción del total de la región pasaron de representar 17% en 1994 a 32% en 2018, un crecimiento de más de 15 puntos porcentuales.

El segundo impulsor fue Honduras cuyas exportaciones pasaron de representar 1.5% a 9% del total de la región, un aumento de siete puntos porcentuales; en un lejano tercer lugar se ubica Nicaragua con un aumento de apenas 2.7 puntos porcentuales al pasar de 8% a 11% en el mismo periodo.<sup>77</sup>

---

<sup>77</sup> CEPAL 2019

No obstante, el crecimiento de estos tres países, Guatemala -vecino fronterizo- sigue conservando la primera posición como socio comercial de México, a pesar de que su participación en las exportaciones totales de la región disminuyó de 51% a 40% entre 1994 y 2018.

En dos décadas México se posicionó entre los diez principales destinos de exportación para cuatro de los seis países centroamericanos: el sexto para Guatemala y Nicaragua; el octavo para El Salvador y el noveno para Costa Rica.

Sin embargo, la batalla de Centroamérica por ganar terreno en el mercado mexicano va lenta, débil y transcurre entre enormes vulnerabilidades que ponen en riesgo la relación comercial, como lo advierte la investigadora Martha Cordero, asistente senior de asuntos económicos de la Unidad de Comercio Internacional e Industria de la Comisión Económica para América Latina (Cepal) para México.

A pesar de los pujantes crecimientos de las exportaciones de Costa Rica y Honduras hacia México, en dos décadas este comercio no logró representar más del 3% de sus ventas totales; para Guatemala, el mayor socio del país, las exportaciones no significan más de 5% de sus ventas totales.

El poco valor agregado de los productos centroamericanos de exportación arriesga su continuidad comercial con México, pues son vulnerables a posibles cambios en la demanda y en la oferta, advierte la investigadora de la Cepal.

Las manufacturas de recursos naturales son el grueso de las exportaciones centroamericanas hacia México, en 2018 representaron 30% del total y han ido creciendo, pues en 1994 representaban el 27%.<sup>78</sup>

Entre las principales mercancías se encuentran: aceites y gelatinas provenientes de Costa Rica; máquinas para cerrar botellas, camisetas y calzoncillos de algodón de El Salvador; aceite de palma y almendra, cauchos y latex de Guatemala; camarones, café y minerales de plata de Honduras; carne deshuesada, cortes de carne sin deshuesar y cacahuates de Nicaragua; aceite de palma, despojos, cuero y piel de bovinos de Panamá.

Aunado al poco valor agregado, las exportaciones de la región hacia México están altamente concentradas, a pesar de que en dos décadas se triplicó el número de productos exportados al pasar

---

<sup>78</sup> CEPAL 2019

de 122 en 1994 a 439 en 2018, lo que implica que los integrantes de la región tengan que competir entre sí para venderle a su vecino del norte, explica la investigadora Martha Cordero.

La alta concentración de las exportaciones expone a los productos centroamericanos a una mayor posibilidad de ser frenadas por las medidas no arancelarias impuestas por México y que varían de acuerdo con los gobiernos, las amenazas fitosanitarias, las plagas, entre otros factores.

Es por ello que la investigadora de la Cepal es enfática al recomendar a Centroamérica que diversifique su canasta exportadora para reducir la vulnerabilidad a los cambios en la demanda o la competencia. Por el contrario, México tiene mejores posibilidades de aprovechar los tratados comerciales con sus vecinos del sur, sin sufrir las vulnerabilidades que ponen en riesgo a las exportaciones centroamericanas.

El país se ha posicionado como el principal proveedor de Centroamérica a nivel global en las últimas dos décadas debido a que sus mercancías tienen una mayor diversificación e incorporación de valor agregado.

México es el segundo proveedor de Guatemala al representar 11% de sus importaciones totales; el tercero para Costa Rica y Nicaragua con 10.5% para cada uno y el cuarto para los restantes tres países con 7.8% para El Salvador; 6.2% para Honduras y 4.9% para Panamá.

De México la región importa especialmente manufacturas medianas como: vehículos de pasajeros, comerciales, motos y sus partes; fibras sintéticas; químicos; pinturas; fertilizantes; plásticos; cañerías, tubos; máquinas y motores.

Y manufacturas de tecnología baja como: textiles, ropa, calzado, manufacturas de cuero, cerámica, estructuras simples de metal, muebles, joyería, juguetes y productos plásticos.

La oferta de bienes mexicanos explica bien porqué las importaciones originarias del país crecieron 10.6% promedio anual entre 1994 y 2018 en Centroamérica, a un ritmo mayor que las exportaciones de la región con su vecino al norte.<sup>79</sup>

De ahí que la balanza comercial sea altamente deficitaria para Centroamérica. Las importaciones de productos mexicanos por un monto de 5 mil 521.7 millones de dólares superó siete veces el valor de las exportaciones de la región por 831.7 millones de dólares en 2018.

---

<sup>79</sup> CEPAL 2019



Aunque para Centroamérica el mercado mexicano cobra cada vez más valor; el comercio de México con la región es insignificante y por ende prescindible. Las exportaciones centroamericanas a México representaron tan solo 0.46% del total de sus importaciones en 2018, aunque el doble respecto del 0.21% que representaban en 1994.<sup>80</sup>

### **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.

Tiene como uno de sus principales objetivos la liberalización progresiva y recíproca de bienes industriales, agrícolas y servicios entre México y los Estados miembros de la Comunidad Europea.

El TLCUEM forma parte del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre los Estados Unidos Mexicanos y la Comunidad Europea y sus Estados Miembros firmado en la ciudad de Bruselas el 8 de diciembre de 1997. Dicho acuerdo contempla el fortalecimiento de las relaciones entre las partes firmantes en los ámbitos político, comercial y económico, así como una mayor cooperación en sectores como el industrial, de pequeñas y medianas empresas, aduanero, agropecuario, minero, energético, de transporte, turismo, científico y tecnológico, de formación y educación, cultural, de información y comunicación, protección de datos, entre otros.

Previo a este acuerdo, existieron iniciativas similares entre México y la Comunidad Económica Europea en 1975 y en 1991 con el llamado Acuerdo Marco de Cooperación. Estas generaron las bases para el inicio de las negociaciones del Acuerdo de 1997 que finalmente permitiría la creación de un Tratado de Libre Comercio.

Las negociaciones del TLCUEM se llevaron a cabo entre el 9 de noviembre de 1998 y el 24 de noviembre de 1999 en una serie de nueve reuniones técnicas que dieron como resultado las Decisiones del Consejo Conjunto 2/2000 y 2/2001, mismas que se consideran los textos legales del tratado. La

---

<sup>80</sup> CEPAL 2019

decisión de 2000 se refiere a la liberalización de los bienes, mientras que la de 2001 concierne a la liberalización de servicios.

Desde su entrada en vigor, el TLCUEM ha permitido el crecimiento del comercio bilateral en un 243% con respecto a 2000.

Es el único tratado de libre comercio firmado por México con un socio comercial desarrollado en el que se hace mención explícita a las diferencias en el nivel de desarrollo de las economías y por tanto se le da un trato preferencial al país, cosa que no sucede en otros tratados como el NAFTA donde se trata como si tuvieran el mismo nivel de desarrollo a México, Estados Unidos y Canadá.

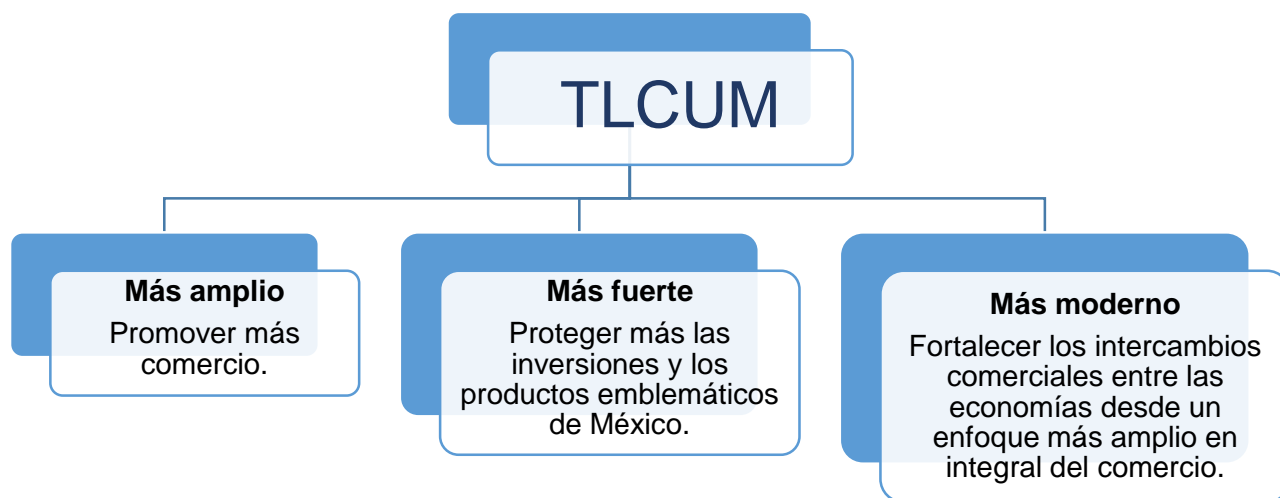
En cuanto a los resultados en la materia comercial, se destaca que el calendario de desgravación se ha cumplido exitosamente, se han reducido significativamente las barreras arancelarias y no arancelarias, además de que el comercio en términos absolutos ha aumentado significativamente hasta situar a la Unión Europea como el tercer socio comercial de México solo por detrás de Estados Unidos y China.

El pasado 21 de abril de 2018, México y la Unión Europea concluyeron una serie de rondas de negociación para la modernización del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación (Acuerdo Global México-Unión Europea), proceso que dio inicio en junio de 2016. Con esta actualización, se pretende fortalecer el diálogo político, incrementar los flujos comerciales y de inversión; así como aumentar la cooperación técnica y científica entre las Partes. Ello, implicó la actualización del Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea en tres vertientes: ampliación, fortalecimiento del comercio y las inversiones; y modernización, a través de la inclusión de nuevos capítulos y sectores al Tratado.

Los principales resultados y beneficios que se obtienen de la actualización del TLCUEM se observan a nivel de tres grandes vertientes: ampliación, fortalecimiento del comercio y las inversiones, y modernización, desde un enfoque más amplio e integral del comercio.<sup>81</sup>

---

<sup>81</sup> CEPAL 2019



**FIGURA 45. TLCUM**  
**FUENTE: CEPAL**

Mayor ampliación. Ello consta de haber logrado mayor acceso al mercado de productos agroalimentarios, compras públicas; y mayor cobertura de servicios.

Mayor fuerza. Se fortaleció la protección a las inversiones de las economías participantes, a través de nuevos mecanismos para la solución de controversias entre inversionistas y Estados. Se negociaron disposiciones para garantizar el nombre de marcas mexicanas; la protección de productos emblemáticos nacionales; así como el reconocimiento de artesanías tradicionales originarias de México.

Modernización. Se incluyeron nuevos capítulos como MPYMES, para facilitar su participación en el comercio internacional; un capítulo de Comercio y Desarrollo Sustentable para promover el uso eficiente de los recursos y la protección de la biodiversidad y, un capítulo Anticorrupción que busca fomentar la cooperación y mejores prácticas en comercio, entre otros.<sup>82</sup>

La UE se convirtió en el tercer socio comercial de México, su intercambio comercial pasó de 21 mil 127.3 millones de dólares (mdd) en el año 2000 a 72 mil 218.2 mdd en 2018, esto fue un crecimiento medio de 7.5% anual.

En el mismo periodo, las exportaciones hacia el bloque europeo crecieron a una tasa media de 8.6 por ciento anual, y aumentaron su participación en el total exportado de 3.5 por ciento en el año 2000 a 5.7 por ciento en 2018. Por su parte, las importaciones aumentaron a una tasa de 7.1 por ciento en

<sup>82</sup> SRE 2019

promedio anual en igual lapso, pasando de representar en el total de las importaciones el 8.8 por ciento en el año 2000 cuando entró en vigor, a 11.7 por ciento en 2018.

**MÉXICO: Principales productos comerciados con la UE, 2018**

Exportaciones		Importaciones	
Productos	%	Productos	%
Minerales e hidrocarburos	18.9	Maquinaria y equipo	57.1
Maquinaria y equipos electrónicos	18.4	Vehículos	10.4
Vehículos y equipos de transporte	14.0	Productos farmacéuticos	5.4
Reactores nucleares y calderas	12.2	Minerales e hidrocarburos	5.4
Instrumentos fotográficos y de óptica	10.6	Plásticos y derivados	4.0

**FIGURA 46. Principales productos comercializados en UE.**

**FUENTE: Secretaría de Relaciones Exteriores.**

El nuevo Acuerdo Global México-Unión Europea se considera como uno de los más avanzados en su tipo, en el cual se promueven valores como la democracia, la defensa de los derechos humanos, el respeto al Estado de derecho, el libre comercio y el multilateralismo. Derivado de éste, la actualización del TLCUEM refuerza el vínculo comercial y económico entre las naciones europeas, pertenecientes al bloque, con México.

Este Acuerdo posiciona a México como país exportador, fortaleciendo su comercio internacional bajo una estrategia de diversificación de mercados ante la incertidumbre que genera la reciente postura proteccionista de los Estados Unidos, con incentivos para mantener esquemas de competitividad que le permitan la oportunidad de desarrollar otros aspectos como la logística en transportes multimodales. Al mismo tiempo, el Acuerdo le otorga mayor fortaleza a nivel de comercio bilateral con cada una de las naciones europeas con las que se firmará este Tratado.<sup>83</sup>

**6.1.9 Asociación Europea de Libre Comercio.**

La Asociación Europea de Libre Comercio, AELC (European Free Trade Association o EFTA, en inglés) fue fundada en 1960 en virtud del convenio de la AELC firmado en el mismo año. Fue fundada en 1960 mediante la Convención de Estocolmo, por siete países: Austria, Dinamarca, Noruega, Portugal, Suecia, Suiza y Reino Unido, a los que más tarde se unieron Finlandia (1961), Islandia (1970) y

<sup>83</sup> SRE 2019

Liechtenstein (1991). Reino Unido, Dinamarca, Portugal, Austria, Finlandia y Suecia la abandonaron posteriormente, a medida que fueron ingresando como Estados miembros en la Unión Europea.

Ahora solo Noruega, Liechtenstein, Islandia, y Suiza permanecen en la asociación. Su objetivo es promover la integración económica entre los miembros. Por ese motivo, coordina las políticas de los aranceles, las barreras comerciales y la utilización de los recursos primos. La AELC también actúa como entidad económica para desarrollar la cooperación con la Unión Europea y la OCDE. Su sede se encuentra en Ginebra.

La AELC es, entonces, una organización intergubernamental establecida para la promoción del libre comercio y la integración económica en beneficio de sus Estados miembros.<sup>84</sup>

Durante el encuentro de 2018, los representantes de la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC) y de México destacaron el exitoso funcionamiento del TLC y su importante contribución al comercio e inversión de ambas partes.

Tanto México como la AELC buscan, con el proceso de revisión del TLC, ampliar el acceso de los productos agropecuarios mexicanos a los Estados de la Asociación; eliminar, reducir o prevenir barreras no arancelarias innecesarias, así como actualizar los capítulos ya incluidos en el TLC e incluir nuevos temas como la facilitación comercial, coherencia regulatoria, PyMES y cooperación en materia de energía.

El TLC entre México y la AELC se firmó el 27 de noviembre del año 2000 y entró en vigor el 1 de julio del 2001. En tanto, el Marco General para revisión del Tratado se concluyó el pasado 28 de octubre de 2015.

En el documento de la Revisión firmado por las partes, se establecen los términos para las negociaciones de la actualización y ampliación del TLC entre México y la AELC.

Los flujos comerciales de bienes entre México y la AELC se multiplicaron por tres en los últimos diez años: según las estadísticas de la AELC de 2018, estos flujos han pasado de un poco menos de 1.200 millones de dólares en 2016 a más de 3 mil 500 millones de dólares en 2018.<sup>85</sup>

---

<sup>84</sup> Consejo Europeo 2019

<sup>85</sup> BID 2019

### 6.1.10 México - Japón.

México y Japón han mantenido una larga relación que precede desde el siglo XVI cuando se dieron los primeros contactos de japoneses con marinos y misioneros novo hispanos la cual se intensificó con los viajes de la “Nao” de la China entre Acapulco y Manila a mediados de ese siglo. Sin embargo, fue hasta 1888, con la firma del Tratado de Amistad, Comercio y Navegación, que los dos países iniciaron su vinculación oficial. México, en aquel entonces fue el primer país fuera de Asia que reconoció a Japón en condiciones de igualdad, a diferencia de los otros tratados desiguales que le fueron impuestos a Japón por los poderes occidentales de la época. A partir de entonces las relaciones diplomáticas entre los dos países se intensificaron siendo interrumpidas en 1941 por el desencadenamiento de la Guerra del Pacífico; una década después, estas se reanudaron con la re-instalación de la Misión Diplomática en ese país, actividad que estuvo a cargo de Octavio Paz.

A partir de entonces y hasta 2006, los jefes de estado de ambos países han intercambiado 18 visitas para estrechar las relaciones impulsando éstas con la firma de seis convenios relacionados con aspectos culturales, de intercambio de estudiantes, de cooperación técnica y de facilitación del comercio y de la inversión. Sin embargo, no fue hasta 2004 cuando se estableció el marco legal para profundizar la relación con la firma del Acuerdo de Asociación Económica México-Japón, primer acuerdo que México firmó con un país de Asia y primero en el cual Japón incluyó al sector agrícola.

#### Objetivos

- Reciprocidad en la libertad de comercio
- Privilegios e inmunidades relativos al comercio
- Privilegios para la entrada y salida de personas de ambos territorios
- No aumento de aranceles y
- Aspectos relacionados con el libre tránsito de embarcaciones.

Aunado a ello, se empezaron a dar nuevas formas de participación conjunta. Por ejemplo, en 1967 se creó la Comisión Mixta de Cooperación México-Japón con el objeto de proporcionar un marco para el fortalecimiento y desarrollo de las relaciones económicas bilaterales.

De esta manera podemos ver el beneficio de dicho acuerdo comercial, México tiene un comercio preferencial con los países que concentran dos terceras partes del PIB mundial, incluidas las tres zonas más importantes del planeta, Norteamérica, Europa y Japón.

Este acuerdo generará un flujo de inversión de unos mil 300 millones de dólares anuales durante los primeros 10 años de vigencia en base a estudios realizados.

Entre **México y Japón** se ha llevado a cabo la negociación para mejorar las condiciones de acceso a mercados para ciertos productos de interés de ambos países. Asimismo, acelerar las reducciones arancelarias y modificar reglas de origen.<sup>86</sup>

Se buscará, además, promover la inversión en áreas como:

- Infraestructura
- Cadena automotriz
- Tecnologías limpias
- Aeroespacial

Dentro de los mercados de interés para México, destacamos algunos productos como:

- Carnes de res
- Puerco
- Pollo
- Naranja
- Jugo de naranja
- Jarabe de agave
- Té verde
- Manzana
- Mandarina

Asimismo, se espera poder ampliar el espectro con reducciones arancelarias en productos para la nación japonesa, como autopartes y papel para impresoras de inyección de tinta.

Por otro lado, se estipulará una sanción a los comerciantes de maíz que estén especulando con el precio del producto y, por tanto, presionen al alza el costo de la tortilla. Las multas serán aplicadas por la Procuraduría Federal del Consumidor (Profeco) con un costo superior a los 2 millones de pesos.<sup>87</sup>

Japón es el quinto socio comercial de México a nivel global y el segundo en Asia, después de China. El comercio bilateral al cierre de 2018 alcanzó 22 mil millones de dólares que, comparados con 2004 (11 mil millones de dólares), año previo a la entrada en vigor del AAE México-Japón, el comercio bilateral creció 88.5%, con un incremento anual promedio de 4.63 por ciento. El comercio bilateral de enero a junio de 2019 alcanzó 11 mil millones de dólares.

---

<sup>86</sup> Zona económica Hugo N. Padilla 2018.

<sup>87</sup> Zona económica Hugo N. Padilla 2018.

Japón es un inversionista clave para México según la SE; actualmente operan mil 214 empresas con inversión japonesa. De 1999 a septiembre de 2018, la inversión directa acumulada de Japón en México alcanzó 24 mil 764.91 millones de dólares, lo que representa 4.5% de la Inversión Extranjera Directa que recibió México en el periodo.

El intercambio económico entre ambos países tiende en general a enriquecer la oferta de productos y servicios en ambos países, sin provocar competencia desleal en nuestros mercados internos. Más aún, dicha complementariedad ha promovido que México se integre a las cadenas de valor agregado del sector manufacturero, en la elaboración de productos finales de consumo o de exportación. Esta relación económica bilateral ha permitido que México sea muy atractivo para la inversión productiva procedente de Japón, con lo cual nuestro país es actualmente un factor sólido en las cadenas internacionales de producción del sector eléctrico-electrónico y automotriz.

Cabe destacar que la posición geográfica de México es un fuerte atractivo para el establecimiento de industria japonesa en nuestro país. Como parte integral del mercado de América del Norte, y gracias al acceso comercial que otorga el acuerdo de libre comercio con Estados Unidos y Canadá, nuestro país cuenta con fuertes incentivos para integrar al empresariado japonés al mercado de la región. Con ello, la presencia japonesa contribuye ampliamente en la creación de empleos, capacitación y formación de infraestructura.

Durante 2018, el proceso de renegociación del TLCAN, fue de particular interés para la industria manufacturera de Japón en nuestro país, debido al impacto que pudiese representar principalmente para las armadoras automotrices en México. Durante el año, se mantuvo informado al gobierno y a las empresas japonesas sobre el proceso de negociación del acuerdo con Estados Unidos y Canadá, subrayando de nuestro país por la protección de la industria nacional, en la cual se incluyen aquellas de origen japonés. Asimismo, se mantuvo un diálogo cercano para escuchar sus inquietudes y responder a sus dudas sobre las negociaciones. Con el ajuste del TLCAN y la adopción del nuevo T-MEC, el empresariado japonés cuenta con certidumbre y garantías para continuar las operaciones de sus cadenas industriales con y a través de nuestro país. La inversión japonesa en México fue constante durante 2018, y desde comienzos de 2019, el empresariado japonés ha mostrado un interés continuado por mantener sus proyectos y expandir operaciones hacia nuevos nichos de mercado.<sup>88</sup>

---

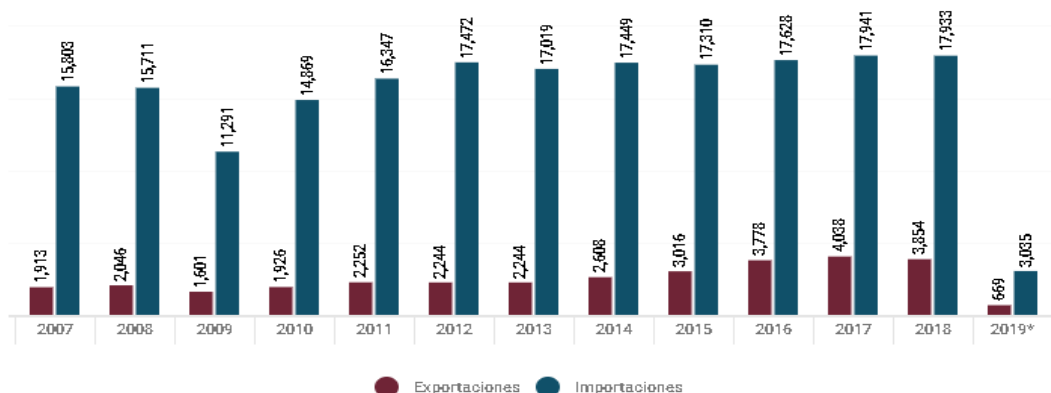
<sup>88</sup> SRE 2019



Las exportaciones de productos mexicanos a Japón registraron crecimientos de 22.3% entre 2014 y 2018, mientras que en el mismo lapso los envíos de Japón a México aumentaron 69%, de acuerdo con datos del Banco de México.

## Intercambio comercial con Japón

Cifras en millones de dólares



**FIGURA 47. Cifras exportaciones e importaciones México-Japón**

**FUENTE: Banxico**

México envía a Japón carne de cerdo congelada, aguacate, atún aleta azul, carne bovina congelada deshuesada, miel de abeja, pimientos, plátanos y bebidas alcohólicas, productos con bajo valor agregado. Mientras que Japón vende a México partes de autos, aviones, helicópteros y maquinaria eléctrica.

En este sentido, la balanza comercial de México con Japón registro un déficit de 14, 339 millones de dólares en 2018.

Japón puede convertirse en un socio comercial destacado para México, lo que se requiere es acompañar y asesorar a las MPYMES para que puedan enviar mercancías y también dar el paso para que Japón realice un mayor número de inversiones productivas, sobre todo en tecnología, que impulsen a la industria en México, como ocurre en el sector automotriz.<sup>89</sup>

<sup>89</sup> EL CEO 2019

### **6.1.11 México - Israel.**

El 10 de abril de 2000 se firmó en la ciudad de México el Tratado de Libre Comercio con Israel, nación que ocupa el primer lugar como inversionista del Medio Oriente en nuestro país, concentrándose principalmente en el sector comercial, seguido de la industria manufacturera y el sector de servicios. Dicho país representa un mercado potencial importante para México; asimismo, cuenta con acceso preferencial a Estados Unidos y Canadá.

Algunos de los productos de exportación son: miel, sorgo, ajo, ajonjolí, frutas en almíbar, jugos, limón y naranja, aceites esenciales de frutas, café, pimienta, bebidas alcohólicas, confitería, atún enlatado y camarón congelado, objetos de vidrio para mesa, estatuillas, objetos de cerámica, joyería de plata, motores de émbolo, diesel o semidiesel, calzado de cuero con suela de cuero o plástico, botas de cuero con suela de plástico, extractos, curtientes vegetales, cueros y pieles depiladas, manufactura de aluminio, artículos de grifería y convertidores estáticos, muebles rústicos, placas y tiras de plástico, ácido fluorhídrico, antibióticos, cosméticos y detergentes en tableta, terciopelo y felpa por trama, trajes de algodón y ropa interior para dama.

#### **Objetivos**

- Eliminar obstáculos al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de bienes y servicios.
- Promover condiciones de competencia leal en la Zona de Libre Comercio.
- Aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión.
- Crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento del tratado, para su administración conjunta y solución de controversias.
- Establecer lineamientos para la ulterior cooperación bilateral y multilateral encaminada a ampliar y mejorar los beneficios del tratado.

México es un país con gran potencial y muy buscado por las empresas y el sector privado israelí. Existen alrededor de 150 empresas israelíes radicadas en México y una inversión de aproximadamente 3 mil millones de dólares principalmente en el sector farmacéutico, agropecuario, energías alternativas y seguridad pública.

Desde el sexenio de Enrique Peña Nieto, Israel busca la actualización y negociación del tratado entre ambas naciones, con el fin de expandir su comercio, incluyendo los sectores en aviación y aeroespacial, así como campos para invertir y traer tecnología israelí a México.

La liberalización negociada en el año 2000, que aún continúa vigente, comprende el 99% del comercio bilateral. En el sector agropecuario, la mitad de las exportaciones mexicanas a Israel tienen arancel cero desde la entrada en vigor del acuerdo, el 25% tienen acceso inmediato libre de arancel bajo cuota y el 12% acceso con reducciones entre el 25 y 50% sobre los aranceles aplicados.

A su vez, inversiones con capital mexicano se encuentran en Israel, tal es el caso de Altos Hornos de México y de la empresa cementera Readmix. También hay participaciones de la iniciativa privada mexicana en Israel, particularmente en áreas como aplicaciones telefónicas, bienes raíces e industria turística, entre otras.<sup>90</sup>

El intercambio cultural ocupa un lugar relevante, ya que permite ampliar el conocimiento mutuo y apreciar la riqueza del patrimonio artístico e intelectual. Esta colaboración se basa en el hecho de que, si bien México e Israel son países modernos con sociedades modernas, su identidad colectiva se basa en una civilización milenaria que las enriquece. En esta línea, destaca el reconocimiento a la cultura de Israel, al ser invitado de honor en la Feria Internacional del Libro de Guadalajara en 2018, el evento literario más importante de habla hispana a nivel internacional.

En el ámbito académico y científico, existen contactos permanentes entre universidades mexicanas e israelíes, así como instituciones de investigación que facilitan la relación entre profesionales y estudiantes a la vez que promueven el intercambio de experiencias y tecnología.

## **6.2. Perspectivas de exportación de las MPYMES.**

En México, un país que recibe mucha inversión pero que exporta poco, es imprescindible impulsar el papel de las pymes en el comercio exterior, es necesario otorgarles algún tipo de beneficio por atreverse a tomar el riesgo y convertirse en exportadoras.

A pesar de que el comercio exterior de México ya representa el 70% del Producto Interno Bruto (PIB), apenas el 1% del valor del comercio exterior es ejecutado por pequeñas empresas y las micro ni siquiera figuran, de acuerdo con datos del INEGI.

De esta manera, a propósito de las negociaciones del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), resulta necesario incluir en el nuevo acuerdo comercial elementos para acercar a las empresas de menor tamaño a la actividad exportadora, pues lo cierto es que más del 90% de las ventas mexicanas al exterior son realizadas por grandes y macro empresas, consideran especialistas.

---

<sup>90</sup> SRE 2019

En este sentido, a pesar de que México dispone la red de acuerdos de libre comercio más amplia del mundo, la cual otorga acceso preferencial al 60% del PIB mundial y más de mil millones de consumidores en 45 países, lo cierto es que esa oportunidad prácticamente queda lejana para más del 90% de las empresas mexicanas (micro, pequeñas y medianas), mismas que generan más del 80% del empleo en el país.

Se deben crear cadenas de valor para enlazar a las micro, pequeñas y medianas empresas del país a la actividad exportadora y con ello se conviertan en generadoras de valor agregado y así se traduzcan en creadoras de empleos mejor remunerados<sup>91</sup>

De acuerdo con el INEGI, en el país existen más de cuatro millones de micro, pequeñas y medianas empresas del país, las cuales, de acuerdo con la clasificación del gobierno federal, disponen de uno hasta 250 trabajadores y generan un poco más del 50% del PIB.

Sin embargo, resulta que esas unidades económicas tienen una participación muy baja en materia de comercio exterior, pues apenas generan el 9% del valor total de las exportaciones manufactureras: 8% las medianas y 1% las pequeñas, mientras que las micro ni siquiera tienen participación porcentual. Por su parte, las grandes generan el 9% y las micro empresas el 82%, es decir, en total aportan el 91%. Una de las razones que explica esta realidad, es la escasa vinculación de las empresas de menor tamaño en las cadenas de valor: Mientras que apenas del 2.2% de las pequeñas participan como proveedores, el 5.6% es en el caso de las medianas.

En la actualidad, es común que las pequeñas y medianas empresas tengan contacto con sociedades o con clientes ubicados fuera del país, a través de las diversas cámaras y/o asociaciones a la que están inscritas. Mediante estos canales, la pyme puede saber comúnmente si existe una necesidad o un mercado extranjero que puede llegar a cubrir.

Una vez que se tomó la decisión de comenzar a exportar, y para llevar el proceso de la mejor manera posible, desde la perspectiva fiscal, lo ideal es que las pymes recurran a un agente aduanal, una figura que las apoyará con todos los trámites relacionados con la salida de la mercancía en las aduanas. De igual forma, las pymes deben tener mucho cuidado con uno de los riesgos y errores más comunes al exportar: el tipo de cambio. Y es que muchas veces, las empresas de este tipo acceden a fijar sus

---

<sup>91</sup> IDIC 2018

precios en la moneda local del país a donde llevarán el producto, con el propósito de lograr ingresar a ese mercado.

No obstante, esto es un factor que les puede jugar a favor en contra, porque, así como algunas veces podrá ganar más, en otras verá mermados sus rendimientos. Por esta razón, lo conveniente es que definan con qué moneda van a exportar y que conozcan la forma en la que se garantizará el riesgo crediticio, a fin de evitar la pérdida de recursos.<sup>92</sup>

Finalmente, es importante que una vez que las pymes comiencen a tener más y más operaciones de comercio exterior, cuenten con un asesor externo, una persona cercana y experimentada, cuya convivencia diaria con este tipo de operaciones pueda, sin duda alguna, beneficiar al nuevo exportador.

### **6.2.1. Organización Empresarial de exportación de las MPYMES.**

La internacionalización de las empresas se considera una actividad promotora de su crecimiento y desarrollo. La internacionalización también es considerada como un elemento clave y un reflejo de la competitividad a diferentes niveles, tanto empresarial, industrial, regional o país.

México cuenta con numerosos tratados internacionales de libre comercio y para que sean aprovechados por las MPYMES es necesario que mejoren su competitividad.

Algunas características generales de las MPYMES que actualmente exportan son:

- Dos de cada tres empresas han iniciado su actividad exportadora por una demanda repentina del exterior. Las pymes se inician en el mercado internacional más por una reacción a la demanda que por unos esfuerzos planificados de incursión internacional.
- Un 43% de las pymes exportadoras carece de un departamento de exportación, o un área dentro de la empresa, exclusivamente dedicada a la actividad exportadora.
- Solo la mitad se nutre de un estudio de mercado de forma previa a intentar ingresar a él.

Estas tres características definen un perfil nítido en términos de la situación de partida de estas empresas, en el comercio exterior. La ausencia de recursos humanos específicamente dedicados a la labor exportadora, y la falta de planificación y prospección de mercados internacionales (a que mercado dirigir el esfuerzo, en que plazos y mediante qué estrategia) son indicios de cierta debilidad que luego

---

<sup>92</sup> Impuestos Deloitte México 2018

se traduce en frustraciones, improvisaciones e informalidad, con el consecuente resultado negativo en el mercado internacional. Resulta saludable fortalecer estas capacidades en las pymes mexicanas<sup>93</sup>

No obstante, un aspecto más relevante aún tiene que ver con la captación de clientes internacionales. Los principales obstáculos que enfrentan las MPYMES para aumentar sus exportaciones son la investigación de mercados internacionales, seguidos de los contactos con contrapartes. En paralelo, los problemas de logística y la búsqueda de clientes del exterior, se han señalado como las principales barreras que han debido sortear para crecer en los mercados internacionales.

Importante que las MPYMES, acompañadas por esfuerzos públicos y privados, enfoquen sus esfuerzos en identificar potenciales compradores y generar el enlace con ellos. En este sentido, donde estamos teniendo mejor resultado en términos de nuevos negocios concretados, son las agendas de negocio en el marco de ferias internacionales.<sup>94</sup>

### **6.2.2. Importancia de las estrategias para participar en los mercados internacionales.**

Los Tratados de Libre Comercio forman parte de una estrategia comercial de largo plazo que busca consolidar mercados para los productos y servicios con el fin de desarrollar una oferta exportable competitiva, que a su vez genere más y mejores empleos. La experiencia muestra que los países que más han logrado desarrollarse en los últimos años son aquellos que se han incorporado exitosamente al comercio internacional, ampliando de esta manera el tamaño del mercado para sus empresas. La necesidad de promover la integración comercial como mecanismo de ampliación de mercados es bastante clara en el caso del Perú, cuyos mercados locales, por su reducido tamaño, ofrecen escasas oportunidades de negocios y, por tanto, de creación de empleos.

Para ingresar con éxito al mercado internacional no basta con tener un producto competitivo; hace falta una estrategia completa sustentada en conocimiento y análisis.

Frente a la apertura comercial de México en el mundo y la facilidad para conectarse con compradores de todas latitudes gracias a Internet, pymes y emprendedores tienen la oportunidad de acelerar su negocio a partir de la exportación.

La meta, expandir tus dominios comerciales más allá de las fronteras geográficas, aumentar la producción, no depender únicamente del mercado nacional y estar en una vitrina mundial para lograr mayores volúmenes de ventas, alianzas y prospectos.

---

<sup>93</sup> MASTERCARD 2019

<sup>94</sup> MASTERCARD 2019

Para que las MPYMES se lancen de lleno deben conocer procesos y normas comerciales del país destino; garantizar calidad, tiempos de entrega, capacidad de producción, cumplimiento de especificaciones técnicas; así como tener solidez financiera y solvencia legal para responder a cualquier eventualidad.

Algunos elementos y estrategias para que tu producto tenga éxito en el exterior es necesario tomar en cuenta los siguientes:

### **1. Busca del mercado ideal.**

Abrirse paso en el comercio internacional te impulsará para que te involucres en temas como innovación, calidad, competitividad y métodos para ser más eficiente.

A la par, te coloca en una vitrina mundial donde México tiene 13 acuerdos comerciales que le dan acceso preferencial al mercado de 51 países, lo que representa el trampolín que tu pyme o negocio necesita para escalar a un siguiente nivel.

¿Hacia dónde apuntar? Eso depende de tu giro, expectativas y plan de negocio, así como de un análisis de las oportunidades y amenazas de la plaza en cuestión que incluya un panorama de la situación económica, social y política; religiosa y demográfica; legal y arancelaria.

Dicho análisis también debe incluir los posibles canales de comercialización y distribución, los competidores internos y externos, el estándar de precios, las fracciones arancelarias y normas técnicas.

¡Todo cuenta!

El objetivo es tener un mapa de las facilidades y obstáculos que el país en la mira te ofrece como exportador, priorizando: a) los mercados que ofrecen ventajas arancelarias a México por los acuerdos y tratados comerciales que el país sostiene con ellos; b) los países que geográficamente son naturales para la exportación; y c) las naciones con los que existen similitudes socioeconómicas.

Para tener una postal más completa, revisa las estadísticas de cada país sin olvidar el potencial de México en ciertas áreas. Por ejemplo, los productos manufacturados, petróleo y derivados, plata, frutas, verduras, café y algodón fue lo que más exportó México en 2018 según la Central de Inteligencia Norteamericana (CIA).<sup>95</sup>

---

<sup>95</sup> Guía para exportar 2018.

En Asia la carne de cerdo y los alimentos del mar representan una gran oportunidad; mientras que en Europa triunfan el tequila, el aguacate, los alimentos orgánicos y la cerveza, según reporta Grupo Ei, especializado en servicios de comercio exterior.

Para que tu decisión sea más acertada checa las estadísticas de comercio exterior del Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática (INEGI). También hay información en Bancomext, en la Organización Mundial de Comercio (OMC), en el Sistema Integral de Información de Comercio Exterior (SIICEX) y en el Sistema de Información de Tratados Internacionales.

También puedes recurrir a las misiones y agendas de negocios que organizan diversas agrupaciones. Su objetivo es acercarte a un mercado en particular y enlazarte con compradores potenciales. Checa la propuesta de la Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana (ANIERM) y de algunas Cámaras de Comercio.

## **2. Prepara un producto ganador.**

Uno de los puntos de partida para exportar es tener un producto competitivo que satisfaga los requerimientos del mercado internacional en cuanto a diseño, calidad, precio y exclusividad, explica Luis Enrique Zavala, Vicepresidente ejecutivo y Director general de la ANIERM.

Para averiguar si tu producto tiene potencial, haz un análisis primero en el mercado doméstico y, luego, el mercado meta. Cuestionate: ¿tiene demanda?, ¿su precio es competitivo?, ¿cumple con los estándares de calidad recomendados para su categoría?, ¿qué ventajas ofrece frente a productos similares?, ¿tiene un empaque atractivo?

Si la respuesta a estas preguntas es positiva es muy probable que tu producto sea candidato a la exportación, aunque lo más viable siempre será realizar un estudio de mercado y de competitividad para identificar fortalezas y, en todo caso, corregir debilidades.

A este respecto, el Centro de Servicios al Comercio Exterior de Bancomext ofrece apoyo, ya sea mediante documentación bibliográfica para fundamentar el estudio o a través de investigaciones concretas a cargo de la Consejería Comercial del organismo. También puedes recurrir a agencias especializadas de consultoría en comercio exterior.<sup>96</sup>

---

<sup>96</sup> Guía para exportar 2018.



### **3. Cuida la forma.**

Si algo puede hacer la diferencia entre el éxito y fracaso de un producto exportable es lo referente a su etiquetado, empaquetado y embalaje.

El etiquetado, por ejemplo, debe adecuarse a la normatividad sanitaria, comercial y de inocuidad del país destino, amén de que debe estar en el idioma local.

El empaquetado, por su parte, debe ser compatible con el producto en cuestión para evitar que haya transmisión de aromas o que la mercancía se contamine con microorganismos. También debe preservar los atributos del producto, ser práctico y ser atractivo a la vista. En tanto, el embalaje debe estar alineado a la naturaleza del producto considerando el material, el espacio y el sellado, entre otros aspectos.

Para evitar contratiempos es importante que busques asesoría especializada. En el Centro Promotor de Diseño México puedes encontrar asesoría para mejorar tu producto y envase con miras a la exportación.

### **4. Elige la mejor forma de envío.**

En la logística de la actividad exportadora, la transportación de la mercancía es fundamental. De ella depende que el producto llegue en tiempo y en forma a su destino y, por ende, que el cliente tenga un buen servicio.

El canal depende del tipo de producto que vas a exportar, la cantidad, el valor, la forma en que el cliente desea recibir la mercancía, el costo de tener el pedimento en tránsito o en bodega y los riesgos implícitos en cada medio de transporte.

Bancomext recomienda que toda mercancía cuyo valor sea alto en relación con su peso se envíe por avión, ya que el costo del transporte incide en proporción muy baja en el costo del producto.

Por barco deben enviarse los productos con peso y volumen altos y cuyo comprador está al otro lado del mar; y por tierra y ferrocarril aquello que no tenga un gran valor o que pueda llegar al cabo de uno a cinco días.<sup>97</sup>

A la par, existen la opción de contratar un servicio de mensajería (generalmente se manejan topes en peso y valor).

---

<sup>97</sup> Guía para exportar 2018.

Toma en cuenta que es aconsejable comprar un seguro de transporte de carga para resarcir las eventuales pérdidas o daños que sufran las mercancías durante su transporte o manejo.

## **5. Cubre todos los trámites.**

Aunque quizá pienses que exportar implica miles de trámites, la realidad demuestra que muchos son tan sencillos como los de cualquier transacción comercial.

Por ejemplo, tus marcas deben estar registradas; también debes tener en orden el tema de la propiedad industrial y en caso de existir un tratado comercial con el mercado objetivo imprimir en el empaque del producto la leyenda “Hecho en México” o “Made in México”, detalla la Guía Básica del Exportador de Bancomext.

A esto se suman una serie de documentos que deben presentarse ante la aduana, como una carta de encargo o encomienda mediante la cual el exportador faculta a determinado agente aduanal para que realice el despacho aduanero, la factura que acredita el valor de la mercancía de exportación y la copia del Registro Federal de Contribuyentes (RFC) de la empresa exportadora.

Asimismo, hay que presentar la reservación en la agencia naviera en la que se efectuará el embarque de la mercancía o del vuelo en que se trasladarán los productos, la lista de empaque (para identificar qué contiene cada bulto o caja) y permisos especiales en caso de que la mercancía lo amerite (como podría ser el caso de flora y fauna), entre otros.

Para realizar estos trámites es conveniente que te apoyes en un agente aduanal; el artículo 40 de la Ley Aduanera establece la obligación de recurrir a esa figura. ¿Cuánto tiempo toma? Generalmente un par de horas, pero puede extenderse hasta cinco o seis.

Finalmente, debes saber que los honorarios de las agencias aduanales generalmente equivalen a un porcentaje del valor de la mercancía exportada, aunque también cabe la posibilidad de manejar tarifas fijas dependiendo del cliente en cuestión.<sup>98</sup>

## **Errores del exportador**

Al momento de exportar son muchos los errores que pueden sabotear el éxito del emprendedor, por lo que vale la pena tenerlos mapeados para tratar de evitarlos.

---

<sup>98</sup> Guía para exportar 2018.

**1. Falta de estrategia.** El principal y más frecuente es no tener una estrategia de exportación que incluya el conocimiento del mercado, más de un cliente en el país destino y una oferta exportable respaldada por capacidad logística y de producción.

**2. Desconocer la cultura.** No es lo mismo hacer tratos con chinos, que con estadounidenses o europeos. Los trámites y la forma de hacer negocios son diferente y debes estudiarla.

**3. Mala calidad.** La calidad es otro tema clave. Se dan casos en que el exportador manda muestras de excelente calidad para lograr la venta y al momento de mandar el producto envía algo con atributos inferiores. Esto le cierra las puertas en ese mercado y como decimos coloquialmente: 'lo quema' con otros potenciales clientes.

**4. Precio por debajo.** El mal cálculo del precio de exportación puede impactar de manera negativa en la continuidad de las operaciones del exportador. Para evitarlo, adiciona siempre a los costos de producción, los gastos logísticos, de comercialización y de distribución.

**5. No calcular riesgos.** Hay que tener en cuenta los riesgos logísticos, pues no es lo mismo exportar a China que a Estados Unidos. A veces el no seleccionar un buen embalaje puede resultar caro porque el producto llega dañado.

Como ves, el éxito en la actividad exportadora depende de muchos factores, por lo que te recomendamos analizar las diferentes aristas del proceso. Y recuerda que hay una infinidad de programas y créditos de la banca comercial orientados a impulsar el desarrollo de tu empresa. ¡Infórmate y toma la mejor decisión!

### **Aprovechar el e-commerce.**

Al margen de las acciones tradicionales para exportar, existen alternativas en Internet como Amazon, eBay y Alibaba, que a partir de marketplaces especializados representan una opción para llevar tus productos al mercado exterior.<sup>99</sup>

Esto puede resultar atractivo si consideramos que existen 4,388 millones de internautas y que el comercio electrónico es una de las actividades preferidas de quienes navegan en la red con un aumento en el gasto de 14% anual, según el reporte Digital 2019 de We Are Social y Hoot Suite.

Amazon, por ejemplo, tiene clientes internacionales en más de 100 países y regiones. Su servicio Logística de Amazon te ayuda a identificar qué productos son aptos para exportación, a gestionar pedidos internacionales y derechos arancelarios, así como enviar el producto a la dirección del comprador internacional (quien absorbe el costo del envío internacional y los derechos arancelarios).

---

<sup>99</sup> Guía para exportar 2018.

No hay costos por gestionar pedidos. Lo que sí existe es una cuota de suscripción mensual y ciertas tarifas por gestión logística y almacenamiento, por ejemplo.

Alibaba, por su parte, opera de manera similar: a partir del pago de una suscripción permite a exportadores mexicanos subirse a un Marketplace especializado. Esto es parte de un acuerdo que la compañía de origen chino firmó el año pasado con la Secretaría de Economía, a través del cual la empresa se comprometía a promover la oferta de 100 proveedores mexicanos.

Otra opción es eBay, que cuenta con 179 millones de compradores en 190 mercados y más de dos millones de compradores activos en Latinoamérica. Su marketplace te permite subir sin costo hasta 50 productos o tener una tienda en línea desde 7.95 dólares; la comisión estándar es de 10% por artículo. En su sitio hay tutoriales, información e infografías que guían al emprendedor para crear una cuenta, abrir una tienda en línea y comenzar a exportar. También despliega las políticas de uso.

¿Quieres aprovechar las ventajas que ofrecen estas plataformas? ¡Adelante! Si es posible comienza por tener una tienda con los títulos de tus productos en inglés, imágenes de calidad y descripciones precisas de los productos.

Obviamente, el éxito depende del producto que vendes y el precio que manejas. Debes tener un precio excelente tomando en cuenta el envío y todos los costos asociados. Recuerda que vas a competir contra emprendedores y empresas de todo el mundo.<sup>100</sup>

Adicionalmente debes saber que el hecho de exportar mediante una plataforma de Internet no te exime de cumplir con la legislación que toda empresa debe cumplir en México, de tener a punto la documentación que se requiere para mandar un producto al extranjero (como la carta factura y los permisos necesarios para entrar al país destino), así como garantizar que tu producto llegue en tiempo y forma a su destino.

### **6.2.3 Ventajas y Desventajas de los tratados de Libre Comercio en las MPYMES.**

La suscripción de un tratado de libre comercio entre dos países no sólo trae mejores expectativas de negocio para las grandes empresas, sino que también ofrece numerosos beneficios para el desarrollo y fortalecimiento de las MPYMES exportadoras.

---

<sup>100</sup> Guía para exportar 2018.

## Ventajas.

- **Ventajas comerciales frente a otros países:** los TLC le permite a un país mejorar las condiciones relativas en el mercado de meta. Por ejemplo, cuando entró en vigencia el TLC entre Colombia, Perú y la Unión Europea (UE), se igualaron las condiciones preferenciales de México y Chile (ya poseían un TLC con la UE) en ese mercado. Por otro lado, permite a las MPYMES estar mejor posicionadas en el mercado internacional, dadas las ventajas competitivas en materia de costos de producción y en flexibilidad para adaptarse con mayor rapidez a los cambios de la economía respecto de las compañías de mayor tamaño.
- **Mejora de condiciones y estabilidad:** una de las ventajas más destacables de los TLC es que no requieren renovaciones periódicas como los acuerdos de alcance parcial entre países. Por lo tanto, brinda estabilidad y predictibilidad en las reglas de juego del comercio de bienes y servicios entre los dos países. Otro aspecto positivo es que la inflación tiende a aproximarse a los niveles internacionales, los cuales son generalmente inferiores a los que presentan las economías domésticas de los países en desarrollo. Esto le permite una mejor planificación presupuestaria y financiera a la MIPYME y genera una base sólida para el crecimiento a largo plazo.
- **Disminución del costo de insumos:** los TLC conducen al establecimiento de normas que mejoran los términos comerciales entre dos países y promueven el funcionamiento eficiente, transparente y ágil de las aduanas. La menor burocracia se traduce en una baja del costo operativo para las MPYMES exportadoras. Así, se gana en tiempos, por ejemplo, la reducción en los tiempos burocráticos disminuye los costos de almacenamiento y transaccionales tanto para las MPYMES Exportadoras. Asimismo, la reducción de aranceles no sólo disminuye los costos en la producción, sino que abarata la actualización tecnológica y mejora la productividad. Por ejemplo, una MIPYME que produce tornillos podrá importar materia prima a un costo inferior o mejorar la tecnología de fabricación, esto resulta en menores costos de producción, menores precios y mayor competitividad.
- **Aumento en volumen de ventas:** al tener condiciones preferenciales para el comercio en los mercados externos, se mejora la competitividad de los bienes y servicios de MPYMES exportadoras. Esto generalmente significa un aumento en las ventas internacionales generando

mayores ganancias y estabilidad para la empresa. Para la CEPAL vale la pena resaltar el impacto positivo que generó el TLC de Chile con la Unión Europea, que entró en vigor en el 2003. Según datos reportados por las autoridades chilenas, del total de empresas que exportaron a UE en el 2017, cerca del 50% correspondió a MPYMES.

- La forma de estar al tanto de los incentivos y beneficios que implica participar en un TLC es ponerse en contacto con la agencia de promoción de exportaciones, ministerio de economía, o cámaras de industria en el país de origen. Ofrecen información relevante, asistencia técnica, y hasta organizan talleres y eventos para capacitar a los empresarios MIPYME.

### **Desventajas.**

- Muchos adversan los Tratados de Libre Comercio en base a las siguientes acusaciones:
- **Favorece a los poderosos.** Los países comercialmente más robustos pueden beneficiarse de la no intervención estatal en la balanza comercial exterior, inundando los mercados locales ya que la producción nacional no logra competir en igualdad de términos.
- **Genera cambios vertiginosos.** Sobre todo en las formas de vida y de trabajo de los trabajadores, lo cual puede resultar en crisis futuras e imprevisibles.
- **No beneficia a los trabajadores.** En los casos de no ir acompañado de un movimiento libre de trabajadores.
- **Migra el empleo.** Sobre todo, cuando se trata de naciones más desarrolladas explotando a naciones menores, las industrias y los comercios tienden a mudarse hacia donde haya condiciones más favorables y ello a menudo destruye el empleo.

### **6.2.3.1 Comercialización entre Países.**

El comercio es un motor de crecimiento que genera empleos, reduce la pobreza y aumenta las oportunidades económicas. El Grupo Banco Mundial ayuda a sus países clientes a mejorar su acceso a los mercados de los países desarrollados y aumentar su participación en la economía mundial.

Más de 1000 millones de personas han salido de la pobreza gracias al crecimiento económico sustentado en la apertura comercial desde los años noventa.

La apertura comercial genera beneficios importantes, que suelen pasarse por alto, para las familias de ingresos bajos al ofrecer a los consumidores bienes y servicios más asequibles. Además, el comercio puede ayudar a reducir el precio de los alimentos para las personas que viven en situación de pobreza

extrema, y crear empleos para las mujeres y aumentar los incentivos para que las niñas permanezcan en la escuela.

Con frecuencia, los países en desarrollo deben enfrentar factores indirectos que obstaculizan su acceso a los mercados mundiales, tales como prácticas comerciales anticompetitivas, entornos regulatorios poco favorables para el crecimiento de las empresas y la inversión, o infraestructura limitada. Incluso los países con políticas comerciales liberales y transparentes se ven afectados si sus mercados no están conectados, y una gran cantidad de las personas extremadamente pobres del mundo viven en territorios sin litoral, en zonas remotas o desatendidas por las redes comerciales internacionales. El Grupo Banco Mundial ayuda a los países clientes a mejorar su acceso a los mercados de los países desarrollados y a aumentar su participación en la economía mundial, luego de superar esos obstáculos.

A pesar de los beneficios económicos que el comercio puede generar, no todos están aprovechando las ventajas de la globalización. El comercio, con las mejoras de la productividad y los avances tecnológicos que lo acompañan, puede provocar pérdidas de puestos de trabajo en ciertas regiones y sectores. El Banco Mundial impulsa políticas que ayudan a todos los países a aprovechar las oportunidades que surgen del comercio y de los cambios tecnológicos. Estas políticas incluyen respuestas de corto plazo, como programas de capacitación y asistencia en la búsqueda de trabajo, pero también soluciones a largo plazo que crean economías más resilientes. Para estas soluciones, son fundamentales las redes de protección social sólidas, el acceso a educación que prepare a los estudiantes para los empleos del futuro y políticas que ayuden a los trabajadores a aumentar su movilidad.

El mundo necesita fortalecer el sistema de comercio mundial para promover mayor inclusividad y ayudar a los países en desarrollo a abordar barreras comerciales que limitan el crecimiento. Las normas comerciales internacionales que han promovido niveles de crecimiento económico sin precedentes por varias generaciones son objeto de tensiones. Pero estas tensiones no deberían impedir ver los beneficios únicos e inexplorados que una nueva reforma comercial podría aportar a la economía mundial.<sup>101</sup>

En 2019 y 2020 seguirán soplando fuertes vientos en contra del comercio mundial como consecuencia de un crecimiento en 2018 más lento de lo previsto debido a tensiones comerciales en alza y a una mayor incertidumbre económica. Los economistas de la OMC prevén que el crecimiento del volumen

---

<sup>101</sup> Grupo Banco mundial 2019

del comercio de mercancías descienda a un 2,6% en 2019, frente al 3,0% en 2018. Si se aliviasen las tensiones comerciales, el crecimiento del comercio podría repuntar en 2020, hasta el 3,0%.

Teniendo en cuenta que las tensiones comerciales van en aumento, nadie debería sorprenderse de estas perspectivas. El comercio no puede desempeñar plenamente su función de impulsor del crecimiento ante niveles tan elevados de incertidumbre. Es cada vez más urgente que resolvamos las tensiones y nos centremos en trazar una vía favorable para el comercio mundial que responda a los verdaderos desafíos de la economía actual, como la revolución tecnológica y la necesidad imperiosa de crear empleo e impulsar el desarrollo. Los Miembros de la OMC están trabajando para lograrlo y están examinando formas de fortalecer y salvaguardar el sistema de comercio. Esto es vital. Si olvidamos la importancia fundamental del sistema de comercio basado en normas, correríamos el riesgo de debilitarlo, lo que sería un error histórico que afectaría al empleo, el crecimiento y la estabilidad en todo el mundo.

Un conjunto de factores, como los nuevos aranceles y las medidas de retorsión que afectan a las mercancías más comercializadas, el debilitamiento del crecimiento económico mundial, la volatilidad de los mercados financieros y la imposición de condiciones monetarias más estrictas en los países desarrollados, han supuesto un lastre para el crecimiento del comercio en 2018. Según las estimaciones de consenso, el crecimiento del PIB mundial se ralentizará y pasará del 2,9% en 2018 al 2,6% en 2019 y 2020.

El crecimiento del comercio del 4,6% en 2017, por encima de la media, hizo pensar que el comercio podría recuperar parte de su dinamismo anterior, pero esto no se materializó. En 2018 el comercio solo creció algo más rápido que la producción, y se prevé que esta debilidad relativa continúe al menos en 2019. Esta situación se explica en parte por un crecimiento más lento en la Unión Europea, que tiene una participación mayor en el comercio mundial que en el PIB mundial.<sup>102</sup>

---

<sup>102</sup> OMC 2019



## **Conclusión.**

La política comercial de un país incluyendo los tratados comerciales es una de muchas políticas públicas que forman parte de su estrategia global de crecimiento y desarrollo. En este sentido no es posible analizar los efectos de un tratado de libre comercio sin considerar el contexto general de políticas públicas en el cual se instrumenta.

Los tratados tienen la finalidad de incorporar a los países a nuevos mercados e intercambios de mercancías con el objetivo de salvaguardar y beneficiar la producción nacional de ambos socios a través de una competencia leal y justa.

El planeta está envuelto en una densa trama de convenios económicos y financieros internacionales regionales y bilaterales que han subordinado o suplantado los instrumentos básicos del derecho internacional y regional de los derechos humanos incluido el derecho a un medio ambiente sano.

## **CAPITULO VII. ORGANISMOS INTERNACIONALES QUE APOYAN A LAS MPYMES EN LOS PROCESOS INDUSTRIALES Y COMERCIALES.**

### **Introducción.**

Es posible que dentro de todos los programas que se han visto de las instituciones nacionales que apoyan a las MPYMES, se han apoyadas también por un Organismo Internacional, ya que dentro de estos Organismos de los que México es parte, también cuentan con distintos apoyos y servicios para las empresas, empresarios o hasta emprendedores de países miembros, sin embargo es posible que dado la falta de conocimiento acerca de estos mismos, solo empresas grandes y gobiernos se han beneficiado de ello.

Ya les hemos mencionado en capítulos anteriores algunos de estos Organismos, por lo que a continuación les presentaremos Instituciones Internacionales que no solo ofrecen apoyo a países en el Desarrollo económico, sino también cuentan con programas de apoyo para las empresas del sector privado que busquen crecer y desarrollarse en mercados Internacionales.

Abordaremos Instituciones como son el Banco Interamericano de Desarrollo, la OMC, UNCTAD, veremos cómo están conformadas cada una de ellas, sus países miembros y que programas tienen en el sector privado en especial a las MPYMES.

También incluimos los bloques económicos APEC y ALADI, con los beneficios que se tienen por pertenecer a dichos Organismos y el apoyo que brinda a cada país.

### **7.1 Banco Interamericano de Desarrollo (BID).**

#### **7.1.1 ¿Qué es el BID?**

El Banco Interamericano de Desarrollo es una institución financiera que presta apoyo financiero y técnico a los países de América Latina y el Caribe, con el objetivo de reducir la pobreza y la desigualdad. Promoviendo un desarrollo sostenible y respetuoso con el medio ambiente.

Esta institución comenzó su funcionamiento en el año 1959, siendo ahora mismo la principal fuente de financiamiento para el desarrollo de los países de América Latina y el Caribe. Entre los servicios que presta esta institución está el ofrecer préstamos, donaciones, asistencia técnica e investigación. Teniendo un compromiso firme con la transparencia, rendición de cuentas e integridad.

Los temas prioritarios del Banco Interamericano (BID) son los siguientes:

- La inclusión social e igualdad.
- La productividad e integración económica.
- Tiene también tres temas transversales como: la igualdad de género, el cambio climático y la sostenibilidad ambiental.

### **7.1.2 Objetivos y prioridades.**

El principal objetivo del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) desde su constitución en el año 1959 ha consistido en contribuir y acelerar el proceso de desarrollo económico y desarrollo social de los países miembros que se encuentren en vías de desarrollo.

En el año 2010 se acordó un incremento de capital, aprobando una estrategia institucional que serviría como un documento estratégico, sirviendo de guía para llevar a cabo su objetivo.

- Siendo los objetivos generales del banco:
- Crecimiento sostenible.
- Reducción de la pobreza.
- Reducir la desigualdad.

De la misma forma se fijó un marco de resultados corporativos para medir los resultados que se alcancen en términos de desarrollo. Dicha estrategia y marco se revisará cada año, para actualizar teniendo en cuenta los desafíos de cada región.

### **7.1.3 Estructura.**

El Banco Interamericano de Desarrollo (BID) se encuentra organizado en una asamblea de gobernadores, donde cada país miembro tiene un gobernador.

El poder de votación es directamente proporcional al capital suscrito a la institución. Estos gobernadores suelen ser por lo general ministros de Hacienda, presidentes de bancos centrales o altos funcionarios públicos.

Las reuniones de la asamblea de gobernadores suelen celebrarse anualmente durante el mes de marzo o abril. En estas reuniones se determinan las políticas a seguir en el futuro.

#### **7.1.4 Financiamiento de proyectos.**

##### **Financiamiento al sector público.**

El Banco Interamericano de Desarrollo (BID) actualmente cuenta con tres categorías de financiamiento para el sector público dependiendo de los objetivos de desarrollo, elegibilidad y requisitos de desembolso de los préstamos, así como los criterios del tamaño, los montos y los términos financieros. Cada categoría de préstamo ofrece varios tipos de opciones de préstamo y enfoques.

##### **Categorías de Préstamo.**

Los préstamos de inversión a los países prestatarios del BID financian bienes, obras públicas y servicios para promover el desarrollo social y económico. Esta categoría incluye una serie de instrumentos específicos en caso de que se presente un desastre natural.

Los préstamos de apoyo a reformas de política proporcionan financiamiento flexible, líquido (fungible) a los países miembros prestatarios del Banco para apoyar reformas de política y/o cambios institucionales en un determinado sector o subsector. El país y el BID examinan y acuerdan dichas reformas o cambios.

Los préstamos de financiamiento especial para el desarrollo están diseñados para apoyar a los países prestatarios en caso de una crisis macroeconómica y así mitigar los efectos en el progreso económico y social de los países.

##### **Garantías.**

Además de las tres categorías mencionadas arriba, el BID garantiza préstamos otorgados por instituciones financieras privadas a los sectores público y privado. Las garantías buscan mejorar las condiciones financieras de los proyectos en América Latina y el Caribe y así ayudar a financiar inversiones en los países de la región.

##### **Efectividad en el Desarrollo.**

Para mejorar la efectividad de las tareas desarrolladas por el Banco, es necesario un enfoque dual: un enfoque ascendente, concentrado en medir los resultados de cada intervención en desarrollo; y un enfoque descendente, que mida los resultados a nivel de institución. El enfoque ascendente se lanzó

con la aprobación del Marco de Efectividad en el Desarrollo (DEF, por sus iniciales en inglés) en 2008. El enfoque descendente se refleja en el Marco de Resultados del BID aprobado por el Noveno Aumento General de Capital.

Entre los productos de desarrollo del BID están las Estrategias de País, las Operaciones con Garantía Soberana, las Operaciones sin Garantía Soberana y los productos de Desarrollo de Conocimientos y Capacidades.<sup>103</sup>

### **7.1.5 BID INVEST.**

Este banco es miembro del Grupo Banco Interamericano de Desarrollo (BID), es un banco multilateral de desarrollo comprometido con el sector privado de América Latina y el Caribe. BID Invest financia empresas y proyectos sostenibles para que alcancen resultados financieros y maximicen el desarrollo social y medio ambiental en la región. Con un portafolio de US\$11.600 millones en activos bajo administración y 330 clientes en 21 países, BID Invest provee soluciones financieras innovadoras y servicios de asesoría que responden a las demandas de sus clientes en una variedad de sectores. BID Invest, anteriormente conocido como la Corporación Interamericana de Inversiones, cambió de nombre formalmente en noviembre de 2017.

Al igual que el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), su compromiso es con el crecimiento económico y la inclusión social, conceptos centrales de su identidad como parte del Grupo BID. La diferencia es que se concentramos en el sector privado.

Como el brazo de inversión en el sector privado del Grupo BID, conocen bien la región. Con hubs en Buenos Aires, Bogotá, Ciudad de Panamá y Puerto España, así como representantes en toda la región, trabajan donde están los clientes y pueden brindarles soluciones de financiamiento personalizado y asesoramiento experto exclusivo del mercado y el sector en el que operan.

Además, trabajan de la mano con el BID, aprovechando su experiencia y el diálogo permanente que mantiene con el sector público, para facilitar un buen ambiente de negocios. Las sinergias dentro del Grupo BID les permiten proporcionar un mejor servicio a nuestros clientes y producir mejores resultados para el desarrollo, en estrecha colaboración con los donantes y socios.

---

<sup>103</sup>103 (BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO, 2019)

BID Invest es propiedad de 45 países miembros, 26 de los cuales están en la región de América Latina y el Caribe. El poder de voto de cada país es proporcional a la cantidad de acciones que posee en BID Invest.

#### **7.1.6 Soluciones Financieras.**

El BID es la fuente de financiamiento multilateral más importante para Latinoamérica y el Caribe ofreciendo préstamos, fondos en donación y garantías para clientes soberanos y del sector privado.

Para sus clientes soberanos, el BID ofrece un extenso menú de productos financieros flexibles y garantías basados en estándares de mercado a un costo competitivo para satisfacer las necesidad de los proyectos y de la gestión de deuda.

Adicionalmente, el BID ofrece financiamiento a términos concesionales y fondos en donación para apoyar el desarrollo de sus los países más pobres de la región.

El BID es también un socio en el desarrollo del sector privado al ofrecer alternativas innovadoras de financiamiento a través de préstamos y garantías.

#### **Financiamiento Flexible.**

El BID ofrece a sus prestatarios soberanos del Capital Ordinario (CO) soluciones flexibles de financiamiento para apoyar la capacidad de manejo de riesgo en proyectos, programas de préstamos y estrategias de manejo de activos y pasivos.

#### **Facilidad de Financiamiento Flexible (FFF).**

A través de opciones subyacentes en los préstamos de la FFF, los prestatarios pueden ajustar a sus necesidades las condiciones financieras al momento de la aprobación o durante la vigencia del préstamo.

La plataforma de la FFF –financiamiento basado en tasa LIBOR con opciones subyacentes- permite a los clientes manejar la exposición cambiaria y de tasas de interés. Adicionalmente, y para responder a las necesidades cambiantes de los proyectos, los prestatarios también pueden diseñar los términos de reembolso de los préstamos y así administrar de mejor manera el riesgo de liquidez.

## **Financiamiento en Moneda Local (ML).**

Como parte de las herramientas de mitigación de riesgo cambiario ofrecidas bajo la FFF, los prestatarios pueden escoger financiamiento en su propia moneda o en otras monedas de la región, al comienzo o durante la vigencia del préstamo. Adicionalmente, el BID ofrece garantías en ML.

## **Gestión de Productos Financieros Descontinuados.**

Los prestatarios pueden transformar sus préstamos bajo productos financieros descontinuados a un tipo de financiamiento flexible y con estándares de mercado. Esta flexibilidad adicional permite a los prestatarios manejar su portafolio de préstamos con el BID para fortalecer su gestión de deuda.

## **Fondos No Reembolsables.**

Los fondos no reembolsables son otorgados para programas de cooperación técnica. Algunos fondos son reembolsados al BID si el programa eventualmente se convierte en un préstamo, ya sea del Banco o de otra fuente. Los fondos no reembolsables pueden ser financiados con recursos propios del BID o de fondos de terceros. Dependiendo de la fuente de financiamiento, cada fondo no reembolsable conlleva sus propios términos y condiciones.

## **Financiamiento No Soberano.**

Para sus prestatarios no soberanos el BID ofrece financiamiento a empresas privadas y del estado e instituciones financieras de Latinoamérica y El Caribe para suplir las crecientes necesidades de recursos de la región.

## **Tipos de financiamiento.**

El financiamiento se extiende en una variedad de estructuras que incluyen préstamos, garantías parciales de crédito, financiamiento no reembolsable, y garantías de riesgo político.

Los préstamos se otorgan a nivel de financiamiento de proyectos o a nivel corporativo. Las garantías parciales de crédito ayudan a mejorar la colocación de bonos con inversionistas y permiten a los clientes tener acceso a mejores términos de financiamiento por parte de inversionistas domésticos y extranjeros. El financiamiento no reembolsable está disponible a empresas públicas y privadas para

actividades de pre inversión de proyectos con alto impacto en el desarrollo. Las garantías de riesgo político se otorgan a inversionistas extranjeros de renta fija para inversiones predeterminadas en países prestatarios del BID.

## **7.2 Organización Mundial de Comercio (OMC).**

### **7.2.1 La organización.**

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.

La Organización Mundial del Comercio puede verse desde distintas perspectivas. Es una Organización para la apertura del comercio. Es un foro para que los gobiernos negocien acuerdos comerciales. Es un lugar en el que pueden resolver sus diferencias comerciales. Aplica un sistema de normas comerciales. En lo fundamental, la OMC es un lugar al que los gobiernos Miembros acuden para tratar de resolver los problemas comerciales que tienen unos con otros.

Sede en: Ginebra, Suiza

Establecida el: 1 de enero de 1995

Creada por: Las negociaciones de la Ronda Uruguay (1986-94)

Miembros: 164 Miembros, que representan el 98% del comercio mundial

Presupuesto: 197 millones de francos suizos (2018)

Personal de la Secretaría: 625

Director General: Roberto Azevêdo

### **7.2.2 Funciones**

Dentro de sus funciones se encuentran:

- Administra los acuerdos comerciales de la OMC
- Foro para negociaciones comerciales
- Trata de resolver las diferencias comerciales
- Supervisa las políticas comerciales nacionales
- Asistencia técnica y cursos de formación para los países en desarrollo
- Cooperación con otras organizaciones internacionales



La OMC, es la encargada por lo tanto de regular los siguientes rubros:

### **Normas del comercio mundial**

Estas normas permiten a los consumidores y los productores tienen la certeza de poder beneficiarse de un suministro seguro y una mayor variedad de productos acabados, componentes, materias primas y servicios, mientras que los productores y los exportadores tienen la certeza de que los mercados exteriores permanecerán abiertos para ellos.

En consecuencia, el entorno económico mundial se vuelve más próspero, tranquilo y fiable. En la OMC prácticamente todas las decisiones se adoptan por consenso entre todos los Miembros para después ser ratificadas por los respectivos Parlamentos. Las fricciones comerciales se canalizan a través del mecanismo de solución de diferencias de la OMC, centrado en la interpretación de los acuerdos y compromisos, que tiene por objeto garantizar que las políticas comerciales de los Miembros se ajusten a estos. De ese modo, se reduce el riesgo de que las controversias desemboquen en conflictos políticos o militares.

Al reducir los obstáculos al comercio mediante negociaciones entre los Gobiernos Miembros, el sistema de la OMC también contribuye a eliminar otros tipos de barreras que se interponen entre los pueblos y las economías comerciantes.

Los pilares sobre los que descansa este sistema -conocido como sistema multilateral de comercio- son los Acuerdos de la OMC, que han sido negociados y firmados por la gran mayoría de las economías que participan en el comercio mundial y ratificados por sus respectivos Parlamentos.

Estos Acuerdos establecen los fundamentos jurídicos del comercio internacional. Son esencialmente contratos que garantizan a los Miembros de la OMC importantes derechos en relación con el comercio y que, al mismo tiempo, obligan a los Gobiernos a mantener políticas comerciales transparentes y previsibles, lo que redundará en beneficio de todos.

Los Acuerdos proporcionan un marco estable y transparente para ayudar a los productores de bienes y de servicios, los exportadores y los importadores a llevar adelante sus actividades.

El objetivo es mejorar el nivel de bienestar de la población de los Miembros de la OMC.

## **Negociaciones comerciales.**

La OMC es la sucesora del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), establecido tras la Segunda Guerra Mundial.

Así pues, aunque la OMC es una organización relativamente joven, el sistema multilateral de comercio establecido originalmente en el marco del GATT tiene más de 70 años.

En los últimos 70 años hemos asistido a un crecimiento excepcional del comercio mundial. Las exportaciones de mercancías han registrado, en promedio, un aumento anual del 6%. Este crecimiento del comercio ha sido un motor fundamental del desarrollo económico global; de media, el comercio ha crecido cada año a un ritmo 1,5 veces mayor que la economía mundial. Las exportaciones totales en 2016 eran 250 veces superiores a las registradas en 1948. El GATT y la OMC han contribuido a crear un sistema comercial sólido y próspero que ha permitido lograr un crecimiento sin precedentes.

El sistema se creó mediante una serie de negociaciones comerciales, o rondas, celebradas en el marco del GATT. Si bien las primeras rondas se centraron principalmente en las reducciones arancelarias, en negociaciones posteriores se abordaron otras cuestiones, como las medidas antidumping y las medidas no arancelarias. La Ronda Uruguay, que se desarrolló entre 1986 y 1994, dio lugar a la creación de la OMC.

Pero eso no supuso el final de las negociaciones. En 1997 se alcanzó un acuerdo sobre los servicios de telecomunicaciones, en el que 69 Gobiernos aceptaron una serie de medidas de liberalización de gran alcance que iban más allá de las acordadas durante la Ronda Uruguay.

Ese mismo año, 40 Gobiernos lograron la feliz conclusión de las negociaciones sobre el comercio en franquicia arancelaria de los productos de tecnología de la información y 70 Miembros concertaron un acuerdo sobre los servicios financieros que abarca más del 95% del comercio de servicios bancarios, seguros, operaciones con valores e información financiera.

En 2000 se iniciaron nuevas conversaciones sobre la agricultura y los servicios. Estas conversaciones se integraron en un programa de trabajo más amplio, el Programa de Doha para el Desarrollo, que se puso en marcha en la Cuarta Conferencia Ministerial de la OMC, celebrada en Doha (Qatar) en noviembre de 2001.

El nuevo programa de trabajo incluía negociaciones y otros trabajos en lo que respecta a los aranceles sobre productos no agrícolas, el comercio y el medio ambiente, las normas de la OMC en materia de medidas antidumping y subvenciones, la facilitación del comercio, la transparencia de la contratación pública, la propiedad intelectual y una serie de cuestiones planteadas por las economías en desarrollo en cuanto dificultades con las que tropiezan en la aplicación de los Acuerdos de la OMC.

Las negociaciones sobre estos y otros temas han dado lugar a importantes actualizaciones del conjunto de normas de la OMC en los últimos años. El Acuerdo sobre Contratación Pública revisado, que se adoptó en la Octava Conferencia Ministerial de la OMC, celebrada en 2011, amplió el alcance del Acuerdo original en unos 100.000 millones de dólares EE.UU. al año.

En la Novena Conferencia Ministerial, celebrada en Bali en 2013, los Miembros de la OMC concertaron el Acuerdo sobre Facilitación del Comercio, que tiene por finalidad reducir las demoras en frontera mediante la simplificación de los trámites burocráticos.

Cuando se aplique plenamente, este Acuerdo -que fue el primer acuerdo multilateral concluido en el marco de la OMC-, se logrará una reducción de los costos del comercio de más de 14 puntos porcentuales y un aumento de las exportaciones mundiales de hasta 1 billón de dólares EE.UU. al año. En virtud de la ampliación del Acuerdo sobre Tecnología de la Información, concluida en la Décima Conferencia Ministerial, celebrada en Nairobi en 2015, se eliminaron los aranceles aplicables a 200 productos de tecnología de la información adicionales, cuyo comercio anual se ha valorado en más de 1,3 billones de dólares EE.UU. Otro resultado de la Conferencia fue la decisión de eliminar las subvenciones a la exportación de productos agropecuarios, con lo que se daba cumplimiento a una meta clave del Objetivo de Desarrollo Sostenible de las Naciones Unidas "Hambre Cero".

En 2017 entró en vigor una enmienda del Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (Acuerdo sobre los ADPIC) de la OMC destinada a facilitar el acceso de las economías pobres a medicamentos asequibles. Ese año también entró en vigor el Acuerdo sobre Facilitación del Comercio.

### **7.2.3 Acuerdos.**

#### **Acuerdos de la OMC.**

Los acuerdos de la OMC, son fruto de negociaciones entre los Miembros. El cuerpo de normas actualmente vigente está formado, en gran medida, por los resultados de las negociaciones de la Ronda Uruguay, celebradas entre 1986 y 1994, que incluyeron una importante revisión del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) original.

La Ronda Uruguay permitió establecer nuevas normas sobre el comercio de servicios y la propiedad intelectual, así como nuevos procedimientos para la solución de diferencias. El cuerpo de normas completo consta de unas 30.000 páginas, que recogen alrededor de 30 acuerdos, así como los respectivos compromisos (llamados "Listas de compromisos") contraídos por los distintos Miembros en esferas específicas, por ejemplo, la reducción de los derechos arancelarios o la apertura de los mercados de servicios.

Estos acuerdos permiten a los Miembros de la OMC moverse en un sistema de comercio no discriminatorio que define sus derechos y obligaciones. Todos los Miembros reciben garantías de que en los mercados de los demás Miembros se otorgará un trato equitativo y uniforme a sus exportaciones, y todos ellos se comprometen a hacer otro tanto con las importaciones dirigidas a sus propios mercados. El sistema otorga además cierta flexibilidad a las economías en desarrollo en lo que respecta al cumplimiento de los compromisos.

#### **Mercancías.**

Todo empezó con el comercio de mercancías. Entre 1947 y 1994, el GATT fue el foro en el que se negociaba la reducción de los aranceles y de otros obstáculos al comercio; el texto del Acuerdo General establecía normas importantes, en particular la no discriminación. Desde 1995, el Acuerdo de Marrakech por el que se establece la OMC se ha convertido, junto con sus Anexos (entre los que se incluye el GATT actualizado), en el acuerdo básico de la OMC. Dichos Anexos se centran en sectores específicos relacionados con las mercancías, como la agricultura, y en cuestiones tales como las normas de productos, las subvenciones o las medidas antidumping. El Acuerdo sobre Facilitación del Comercio, que entró en vigor en 2017, ha sido una importante adición reciente.

## **Servicios.**

Los bancos, las compañías de seguros, las empresas de telecomunicaciones, los operadores turísticos, las cadenas de hoteles y las empresas de transporte que deseen desarrollar sus actividades comerciales en el extranjero pueden beneficiarse de los mismos principios de comercio más abierto que originalmente solo se aplicaban al comercio de mercancías. Esos principios se recogen en el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS). Los Miembros de la OMC también han contraído compromisos individuales en el marco del AGCS en los que se especifican los sectores de servicios que están dispuestos a abrir a la competencia exterior y el grado de apertura de dichos mercados.

## **Propiedad intelectual.**

El Acuerdo sobre los ADPIC de la OMC contiene normas que rigen el comercio en la esfera de las ideas y la creatividad. Esas normas establecen cómo se deben proteger en los intercambios comerciales el derecho de autor, las patentes, las marcas de fábrica o de comercio, las indicaciones geográficas utilizadas para identificar a los productos, los dibujos y modelos industriales y la información no divulgada, por ejemplo, los secretos comerciales; aspectos todos estos conocidos como "propiedad intelectual".

## **Solución de diferencias.**

El procedimiento de la OMC para resolver conflictos comerciales previsto por el Entendimiento sobre Solución de Diferencias es fundamental para la observancia de las normas y asegurar así la fluidez de los intercambios comerciales. Los Gobiernos someten sus diferencias a la OMC cuando estiman que se han infringido los derechos que les corresponden en virtud de los Acuerdos de la OMC. 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 Miembros. El sistema alienta a los Miembros a solucionar sus diferencias mediante la celebración de consultas. Si no se obtienen resultados satisfactorios, pueden iniciar un procedimiento que consta de varias fases e incluye la posibilidad de que un grupo especial de expertos adopte una resolución al respecto y el derecho de recurrir contra tal resolución alegando fundamentos jurídicos. La confianza en este sistema ha quedado corroborada por el número de asuntos sometidos a la OMC, más de 500 desde el establecimiento de la Organización, frente a las 300 diferencias examinadas durante toda la vigencia del GATT (1947-1994).

## **Vigilancia del comercio.**

El Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales de la OMC tiene por objeto promover la transparencia, mejorar la comprensión de las políticas comerciales adoptadas por los Miembros de la OMC y evaluar su repercusión. Muchos Miembros ven en estos exámenes un análisis constructivo de sus políticas. Todos los Miembros de la OMC deben someterse a este escrutinio periódico; cada examen incluye el informe del Miembro en cuestión y el de la Secretaría de la OMC. De forma paralela, la OMC hace una vigilancia regular de las medidas a escala mundial que afectan al comercio. Este ejercicio global de vigilancia del comercio, realizado inicialmente a raíz de la crisis financiera de 2008, ha pasado a ser una función ordinaria de la OMC que tiene por objeto poner de relieve la aplicación por los Miembros de medidas de facilitación del comercio y de medidas que lo restringen.

## **Creación de capacidad comercial en las economías en desarrollo.**

Más de tres cuartas partes de los Miembros de la OMC son economías en desarrollo o menos adelantadas. Todos los Acuerdos de la OMC incluyen disposiciones especiales para estos Miembros, por ejemplo, plazos más largos para la aplicación de los compromisos, medidas destinadas a aumentar sus oportunidades comerciales y asistencia para ayudarlos a crear la infraestructura necesaria a fin de participar en el comercio mundial.

El Comité de Comercio y Desarrollo de la OMC examina las necesidades especiales de las economías en desarrollo. Sus funciones comprenden la aplicación de los Acuerdos de la OMC, la cooperación técnica y el fomento de la participación de las economías en desarrollo en el sistema mundial de comercio.

La iniciativa de Ayuda para el Comercio, puesta en marcha en 2005 por los Miembros de la OMC, tiene por objeto ayudar a las economías en desarrollo a crear capacidad comercial, mejorar su infraestructura y aumentar su capacidad para beneficiarse de las oportunidades de apertura del comercio. Hasta la fecha se han desembolsado más de 340.000 millones de dólares EE.UU. para prestar apoyo a proyectos concebidos en el marco de esa iniciativa, que cada dos años es objeto de un Examen Global en la sede de la OMC.

El Marco Integrado mejorado (MIM) es la única asociación multilateral destinada exclusivamente a ayudar a los países menos adelantados (PMA) para que el comercio sea un motor de crecimiento, de desarrollo sostenible y de reducción de la pobreza. El MIM, que engloba a 51 países, 24 donantes y 8

organismos asociados, entre los que se incluye la OMC, colabora estrechamente con Gobiernos, organizaciones de desarrollo, círculos académicos y la sociedad civil. El MIM ha invertido en más de 170 proyectos y ha comprometido 220 millones de dólares EE.UU. para prestar apoyo a los países más pobres del mundo.

Otra asociación que cuenta con el respaldo de la OMC es el Fondo para la Aplicación de Normas y el Fomento del Comercio (STDF), que tiene por finalidad ayudar a las economías en desarrollo en el cumplimiento de las normas internacionales en materia de inocuidad de los alimentos y sanidad vegetal y animal, y en el acceso a los mercados mundiales. La OMC alberga la secretaría y administra el Fondo Fiduciario del STDF, que ha aportado más de 40 millones de dólares EE.UU. de financiación para proyectos en economías de bajos ingresos.

### **Asistencia técnica y formación.**

La OMC organiza anualmente centenares de misiones de cooperación técnica a economías en desarrollo. También organiza cada año en Ginebra numerosos cursos de política comercial para funcionarios gubernamentales. Además, se celebran regularmente seminarios regionales en todas las regiones del mundo, con énfasis especial en los países africanos. Se dispone asimismo de cursos de aprendizaje en línea. En 2017, unos 18.500 participantes se beneficiaron de la formación impartida por la OMC con el fin de ayudarlos a comprender mejor los Acuerdos de la OMC y las normas del comercio mundial.<sup>104</sup>

### **7.3 Fondo de Cooperación Asia Pacífico (APEC).**

APEC (Asia-Pacific Economic Cooperation), es un foro multilateral creado en 1989, con el fin de consolidar el crecimiento y la prosperidad de los países alrededor del Pacífico, que trata temas relacionados con el intercambio comercial, coordinación económica y cooperación entre sus integrantes.

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, fomentando un crecimiento económico inclusivo, equitativo, sustentable e innovador.

---

<sup>104</sup> (ORGANIZACION MUNDIAL DE COMERCIO, 2019)

La suma del Producto Nacional Bruto de las veintiuna economías que conforman el APEC equivale al 56 % de la producción mundial, en tanto que en su conjunto representan el 46 % del comercio global.

La APEC no tiene un tratado formal. Sus decisiones se toman por consenso y funciona con base en declaraciones no vinculantes. Tiene una Secretaría General, con sede en Singapur, que es la encargada de la asociación supranacional de la diabetes el apoyo técnico y de consultoría. Cada año uno de los países miembros es huésped de la reunión anual de la APEC. La trigésima cumbre se realizó en noviembre de 2018 en Port Moresby, Papúa Nueva Guinea.

### **7.3.1 Objetivos de la APEC.**

Los objetivos de APEC fueron establecidos en Seúl, Corea, en 1991:

- a) 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;
- b) Acentuar las ganancias positivas (regionales e internacionales) derivadas de la creciente interdependencia económica a través del flujo de bienes, servicios, capital y tecnología;
- c) desarrollar y fortalecer el sistema de comercio multilateral en el interés de todas las economías del Asia Pacífico y
- d) reducir las barreras comerciales en bienes, servicios e inversiones entre los participantes.

### **7.3.2 Países miembros de la APEC.**

Los países miembros de la APEC son: Australia, Brunéi Darussalam, Canadá, Chile, China (República Popular), Corea del Sur, los Estados Unidos de América, Filipinas, Hong Kong, Indonesia, Japón, Malasia, México, Nueva Zelanda, Papúa Nueva Guinea, Perú, Rusia, Singapur, Tailandia, Taiwán, Vietnam.

### **7.3.3 México y la APEC.**

El objetivo de la adhesión de México a APEC (1993) fue expandir y diversificar los vínculos económicos con Asia-Pacífico y tener mayor presencia económica en el mundo. Desde el ingreso de México a APEC, se ha buscado impulsar la integración económica en la región. En las últimas décadas, México ha implementado una ambiciosa política de apertura comercial a través de una serie de reformas novedosas a nivel internacional, incluyendo el TLCAN, el cual ha tenido un fuerte impacto mundial al constituirse como un detonador de las cadenas globales de suministro. o Desde 1993, las exportaciones de México a los Estados Unidos se han sextuplicado (de 43 mil millones a 238 mil millones de dólares), mientras que las importaciones mexicanas provenientes de Asia se multiplicaron



por trece (de 7.4 mil millones a 96 mil millones de dólares). o La diversificación del comercio de México ha sido impresionante en lo referente a las importaciones, a favor de los países de Asia. El año previo al TLCAN, las importaciones mexicanas provenientes de Estados Unidos representaron el 70% (45.3 mil millones de dólares) de un total de 65.4 mil millones de dólares). Actualmente, 49% proviene de Estados Unidos (145 mil millones, de 301 mil millones de dólares). La diversificación ha favorecido a Asia, quien ha incrementado su participación en las importaciones de México de 11.3% (7.4 mil millones de dólares) en 1993, a 31.8% (96 mil millones de dólares) en el 2010. o Cerca de 90% de las importaciones provenientes de Asia son bienes intermedios o de capital, los cuales serán procesados en México e incorporados dentro de bienes finales, mismos que serán exportados a Estados Unidos y a otros países. o Debido a lo anterior, México se ha convertido en un centro estratégico a nivel mundial para la producción y exportación en sectores tales como televisores planos, electrónicos y autopartes, especialmente para suplir la demanda del mercado norteamericano.

Por todo lo anterior, el TLCAN ha demostrado ser un factor fundamental de integración económica, no sólo a nivel norteamericano, sino también de manera relevante con la región Asia-Pacífico.

#### **7.3.4 ¿Cuáles son los beneficios para México de ser miembro de la APEC?**

Pertenecer a APEC nos ha brindado la oportunidad de contar con una plataforma para enriquecer las estrategias que hemos llevado a cabo para mejorar la competitividad de nuestra economía, y de la región.

México ha logrado avances gracias a los esfuerzos que se han llevado a cabo en varias áreas, todas ellas prioritarias para APEC, entre las más destacadas se encuentran: o mejora regulatoria, incluyendo la eliminación de más de 16 mil normas; o mejora de procesos y tiempos para la apertura rápida de empresas; o facilitación del comercio exterior a través de la simplificación arancelaria unilateral y el establecimiento de una ventanilla única; o continuo apoyo financiero y técnico a las PyMEs; o importantes reformas estructurales, como las mejoras a la Ley de Competencia Económica; o inversión en infraestructura sin precedente en el México contemporáneo; o inversión en capital humano: estamos a punto de llegar a la cobertura universal de salud, y hemos construido o ampliado universidades y bachilleratos, con énfasis en estudios técnicos.

Todos estos esfuerzos también han contribuido a lograr los objetivos de APEC, y a que las economías de Asia-Pacífico en su conjunto ocupemos un mejor lugar en los rankings mundiales, como en el Doing Business del Banco Mundial. III. Beneficios concretos para México en APEC Aprovechamiento de programas de cooperación } México se ha beneficiado de las actividades de APEC para la formación

de capacidades. Entre 2009 y 2011 fueron capacitados alrededor de 200 funcionarios del gobierno mexicano con fondos de APEC, en temas de competencia, inversión, servicios, reforma estructural, facilidad de hacer negocios, propiedad intelectual, entre otros.

Fortalecer la presencia de México en APEC contribuye a:

- Diversificar nuestras relaciones económicas y comerciales
- Mejorar la competitividad de México para enfrentar con éxito a los países asiáticos en el mercado mundial
- Establecer alianzas estratégicas
- Obtener mayor provecho de la cooperación económica y técnica, al hacer un mayor uso de los fondos destinados para estos proyectos
- Lograr una mayor participación de todos los sectores de la población
- Cooperación en la capacitación de recursos humanos, a través de cursos, talleres y seminarios, lo cual juega un papel determinante en el sustento del desarrollo del capital humano necesario para el crecimiento económico que demanda el Siglo XXI.

El intercambio de información y experiencias con otras economías de la región de APEC, nos permite enriquecer el conocimiento de los instrumentos, principios y mecanismos institucionales que se aplican en todos los temas, así como los beneficios y los obstáculos que enfrentan.

A través del apoyo financiero de APEC, se han desarrollado actividades de asistencia técnica para fortalecer la capacitación de los funcionarios mexicanos y consolidar los principios de política comercial y de cooperación en México, y consecuentemente, en la región.

La APEC en sectores específicos también nos proporciona apoyo en los siguientes rubros:

#### **Acceso a mercados.**

La base de datos de APEC fomenta la transparencia y la difusión de información sobre aranceles aplicables de la economía miembro. Además, permite tanto a las instituciones públicas como privadas obtener información arancelaria que puede ser utilizada como herramienta para la facilitación de negocios y del comercio.

## **Servicios.**

El apoyo a proyectos de diversos temas los cuales han servido como documentos base para los negociadores o autoridades en temas como:

- Liberalización y facilitación de comercio de servicios
- Servicios educativos
- Innovación en servicios a la industria incluyendo el comercio electrónico
- Transparencia en la reglamentación
- Servicios medio ambientales, entre otros

## **Procedimientos Aduaneros.**

La armonización de los procedimientos aduaneros en las 21 economías de APEC permite que las operaciones de comercio exterior en las economías de APEC sean transparentes y con menos cargas administrativas en beneficio de los importadores y exportadores mexicanos y logrando así un constante incentivo para el desarrollo de México a través de la intensificación de la cooperación económica.

## **Normas y Evaluación de la Conformidad.**

El proceso de alineación con normas internacionales permitirá, que todas las economías miembro uniformen los requerimientos de seguridad aplicables a productos eléctricos y electrónicos, productos de caucho o plástico y maquinaria y equipo; así como los requisitos de etiquetado de alimentos. Con ello se abren oportunidades para que nuestro país para tener un mejor acceso al mercado de la región en dichos productos.

## **Propiedad Intelectual.**

Intercambio de Información en materia de Propiedad Intelectual que tiene como resultado el compartir conocimiento y distintos puntos de vista, para así contribuir al aseguramiento de un efectivo sistema de Protección de Propiedad Intelectual.

## **Política de competencia.**

La eliminación de conductas anticompetitivas en las economías de APEC favorece a nuestros exportadores e inversionistas que incursionan en esos mercados.

## **Mejora Regulatoria.**

Acceso más sencillo de las exportaciones mexicanas a la Cuenca Asia Pacífico: El establecer las mejores prácticas en materia de mejora regulatoria permite disminuir la elaboración de regulación que tenga por objeto frenar el intercambio comercial y proporcione mayor certidumbre jurídica para los agentes económicos.

Las economías de APEC, bajo propuesta de México, se han dedicado a revisar los factores que determinan el surgimiento y el desempeño de las micro empresas.

## **Compras de Gobierno.**

Se ha ampliado el conocimiento de los funcionarios de gobierno mexicanos acerca de los regímenes de compras que privan en las economías de APEC. Se han incrementado las posibilidades de consultar las oportunidades sobre compras del sector público, a través de medios electrónicos (Internet).

## **Movilidad de personas.**

Coordinación en la implementación de medidas para lograr un flujo ordenado y seguro de extranjeros; además, incremento en las medidas de seguridad para evitar el terrorismo sin menoscabo de la movilidad de personas de negocios.

## **Cooperación económica y técnica.**

Oportunidad de intensificar nuestra participación en las actividades de cooperación económica y técnica con las economías de esta región.

Posibilidad de participar en las actividades y aprovechar las experiencias en temas de cooperación como la formación de capacidades, micro, pequeña y mediana empresa, educación, tecnologías de comunicación, biotecnología entre otros. <sup>105</sup>

---

<sup>105</sup> (APEC, 2019)

### **7.3.5 ¿Cómo apoya la APEC a las MPYMES?**

Las pequeñas y medianas empresas (PYME) son los motores del crecimiento y la innovación en la región APEC. Representan más del 97 por ciento de todos los negocios y emplean a más de la mitad de la fuerza laboral en las economías de APEC. Contribuyen significativamente al crecimiento económico, con una proporción del PIB que oscila entre el 20% y el 50% en la mayoría de las economías de APEC. Sin embargo, solo representan el 35 por ciento o menos de las exportaciones directas. El Grupo de Trabajo de Pequeñas y Medianas Empresas de APEC trabaja para alentar el desarrollo de las PYMES y desarrollar su capacidad para participar en el comercio internacional.

Establecido por primera vez en febrero de 1995 como Grupo ad hoc de nivel de políticas sobre PYME (PLGSME), el grupo pasó a llamarse Grupo de trabajo de pequeñas y medianas empresas (SMEWG) en 2000. El SMEWG es el campeón dentro de APEC para el desarrollo inclusivo de PYME sostenibles que están bien preparados para enfrentar los desafíos del siglo XXI. Las reuniones ministeriales de las PYME de APEC, celebradas anualmente desde 1994, establecieron la dirección del grupo de trabajo. En septiembre de 2016, los ministros de PYME respaldaron el Plan Estratégico SMEWG para 2017-2020 , que proporcionó una hoja de ruta para abordar cuestiones críticas relacionadas con el crecimiento de las PYME y las microempresas en la región APEC.

Estos problemas son los siguientes:

- Emprendimiento, innovación e internet y economía digital.
- Financiamiento para expansión de negocios y desarrollo de capacidades.
- Ecosistema empresarial inclusivo que apoya el crecimiento de las PYME
- Acceso al mercado para pymes

#### **Actividades actuales:**

- La 25ª Reunión Ministerial de PYME de APEC se celebró en Concepción, Chile, del 5 al 6 de septiembre de 2019. “El financiamiento de las PYME y la transformación digital en una economía globalizada” fue el tema principal de la declaración ministerial resultante , que abarcó tres subtemas :
  - Transformación digital para pymes y emprendedores
  - Fomento de la financiación para pymes y emprendedores

## **PYME e internacionalización: una mejor manera de hacer negocios en un mundo globalizado.**

El SMEWG se reunió dos veces en 2019. La 48ª Reunión del SMEWG se celebró en Qingdao, China, del 30 al 31 de mayo de 2019, y la 49ª Reunión del SMEWG tuvo lugar en Concepción del 3 al 4 de septiembre, justo antes de la reunión de ministros. En ambas reuniones, las economías miembros discutieron los avances en la implementación de los mandatos de los Ministros de PYME y el Plan Estratégico SMEWG para 2017-2020. Los miembros también intercambiaron información sobre las mejores prácticas y acordaron continuar fortaleciendo la colaboración entre foros en APEC, así como la colaboración con socios externos.

En 2019, el SMEWG aprobó los siguientes proyectos financiados por APEC:

- SME 01 2019 - Taller para PYME en APEC: Abrazando la revolución industrial 4.0 para impulsar el desempeño económico de las PYME orientadas a la exportación
- PYME 02 2019A - Taller APEC sobre Oportunidades y desafíos para las pymes minoristas en Internet y la economía digital
- SME 03 2019A - 2020 Foro de ética empresarial para pymes de APEC: Realización de la Declaración de Nanjing para la adopción del Código Universal de Ética
- SME 04 2019A - Lanzamiento de APEC Young Entrepreneurs
- SME 05 2019A - Foro de seguridad cibernética SME APEC 2020
- PYME 06 2019A- Diálogo de políticas de APEC sobre las PYME y el marco de emprendimiento: seamos coherentes y cohesivos
- SME 07 2019A - SME Productivity and Performance Forum, diciembre de 2019, Wellington, Nueva Zelanda
- Además, SMEWG aprobó los siguientes proyectos autofinanciados:
- SME 01 2019S - Seminario de optimización del entorno empresarial de PYME de APEC 2019
- SME 02 2019S - Foro de Economía Digital de APEC SME
- PYME 03 2019S - Foro empresarial de PYME de APEC
- SME 04 2019S - Construyendo PYMES para el futuro: enfrentando desafíos globales a través de la innovación y la sostenibilidad
- SME 05 2019S: descripción general del sector de las PYME en la región APEC: cuestiones clave sobre acceso al mercado e internacionalización

- SME 06 2019S - Programa de capacitación de organizaciones de promoción comercial: capacitación en línea para apoyar el acceso de las mujeres emprendedoras a los mercados mundiales.<sup>106</sup>

## **7.4 Conferencia de las Naciones Unidas Sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD).**

### **7.4.1 ¿Qué es la UNCTAD?**

La Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo fue creada en 1964 para asuntos relacionados con el comercio, las inversiones y el desarrollo, es el principal órgano de la Asamblea General de la ONU.

Los objetivos de la organización son 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.

### **7.4.2 Estructura orgánica.**

El trabajo sustantivo lo llevan a cabo cinco divisiones, bajo el liderazgo del Secretario General :

- División para África, países menos adelantados y programas especiales.
- División de estrategias de globalización y desarrollo.
- División de inversión y empresa
- División de comercio internacional y productos básicos
- División de tecnología y logística.

Además, de una serie de servicios que respaldan estas divisiones para lograr sus objetivos:

- La sección de comunicaciones, información y divulgación comunica nuestro trabajo en línea y a través de los medios de comunicación, también construyendo relaciones con organizaciones de la sociedad civil .
- El servicio de apoyo intergubernamental asegura que las reuniones y negociaciones se desarrollen sin problemas.
- El servicio de cooperación técnica gestiona nuestras bases de datos de proyectos, proporcionando coordinación de nuestras actividades de cooperación técnica.

---

<sup>106</sup> (APEC, 2019)

- El servicio de gestión de recursos gestiona nuestras necesidades de presupuesto, finanzas, tecnología de la información y recursos humanos.

Con sede en Ginebra, Suiza, también tienen oficinas en Nueva York, Estados Unidos de América, y Addis Abeba, Etiopía.

#### **7.4.3 Composición de la UNCTAD.**

El trabajo intergubernamental se realiza en cuatro niveles de reuniones:

- La conferencia UNCTAD se lleva a cabo cada 4 años.
- La mesa de comercio y desarrollo del UNCTAD - la mesa gestiona el trabajo de la UNCTAD entre dos conferencias y se reúne tres veces al año;
- Cuatro comisiones UNCTAD y un grupo de trabajo - éstos se reúnen más a menudo que la mesa para reanudar la política, el programa y los asuntos relacionados con el presupuesto.
- Reuniones de expertos - las comisiones pueden convocar reuniones de expertos en ciertas áreas de forma que proporcionen información experta a las discusiones políticas de la comisión.

#### **7.4.4 ¿Cómo apoya la UNCTAD a las MPYMES?**

A través de su asistencia, los países en desarrollo pueden integrarse mejor en la economía global al transformar las economías, abordar las vulnerabilidades, mejorar la competitividad y empoderar a las personas, para ello cuenta con distintos programas que se describen a continuación:

##### **Desarrollo empresarial.**

La UNCTAD ayuda a los países en desarrollo a promover el desarrollo de sus empresas, especialmente las pequeñas y medianas empresas (PYME), para que puedan crecer y competir en la economía mundial.

El desarrollo empresarial abarca múltiples factores, incluida la capacidad de las empresas para atraer capital de inversión y participar en vínculos comerciales mutuamente beneficiosos con corporaciones transnacionales.

La Subdivisión de Desarrollo Empresarial de la UNCTAD cumple esta misión a través de los siguientes programas:



## **EMPRETEC.**

Es un programa integrado de creación de capacidad de la UNCTAD en el área de las PYME y la promoción de habilidades empresariales, se dedica a ayudar a emprendedores prometedores a poner sus ideas en acción y a empresas incipientes para crecer.

El programa forma parte del mandato de la UNCTAD de mejorar la capacidad productiva y la competitividad internacional en beneficio del desarrollo económico , la erradicación de la pobreza y la participación equitativa de los países en desarrollo y las economías en transición en la economía mundial .

El nombre EMPRETEC es el acrónimo español para emprendedores y tecnología y se introdujo por primera vez en Argentina en 1988. Desde su inicio, el programa EMPRETEC se ha iniciado en 36 países, los primeros condados fueron Brasil, Venezuela, Chile y Uruguay en América del Sur y Ghana, Nigeria y Zimbabwe en África.

El producto principal de EMPRETEC, es el Taller de Capacitación en Emprendimiento (ETW), se basa en la investigación realizada por un psicólogo de la Universidad de Harvard, el profesor David McClelland , quien había realizado un extenso trabajo sobre emprendimiento desde fines de la década de 1950. Su teoría de la Necesidad propone que todos son impulsados por tres necesidades. Los participantes en el programa se seleccionan a través de entrevistas enfocadas sobre la base de sus competencias empresariales personales comprobadas y su enfoque innovador para los negocios. El programa EMPRETEC tiene la capacidad de dirigirse a otros grupos objetivo de emprendedores, que van desde líderes empresariales y sectores públicos a emprendedores con alfabetización limitada, así como a emprendedoras. Esto se puede hacer a través de una gama de productos personalizados que están disponibles a pedido.

La UNCTAD instala el programa a solicitud de sus Estados miembros y en cooperación con las organizaciones nacionales del sector público y privado que son responsables y contribuyen al desarrollo de las PYME en el país. Si bien la implementación del programa EMPRETEC depende de las necesidades del país beneficiario, existen varios pasos necesarios para implementar el programa EMPRETEC. Después de la implementación de la sostenibilidad de un Centro EMPRETEC a través de la provisión de actividades generadoras de ingresos como los Servicios de Desarrollo Empresarial (BDS) y el programa de Vínculos Comerciales de la UNCTAD.

## **El Marco de Política de Emprendedurismo y la Guía de Implementación.**

Tienen como objetivo apoyar a los formuladores de políticas de los países en desarrollo en el diseño de iniciativas, medidas e instituciones para promover el emprendimiento. Identifica objetivos y opciones de políticas en forma de acciones recomendadas, y propone listas de verificación, estudios de casos y buenas prácticas. También ofrece una guía de usuario y métodos para el monitoreo y evaluación de políticas, sugiriendo un conjunto de indicadores para medir el progreso.

## **ISAR.**

Es el Grupo de Trabajo Intergubernamental de Expertos en Normas Internacionales de Contabilidad e Informes que, ayuda a los países en desarrollo y las economías en transición en la implementación de las mejores prácticas de contabilidad y gobierno corporativo.

El objetivo de tales iniciativas es mejorar el clima de inversión y promover el desarrollo sostenible.

El objetivo de ISAR es lograr esto mediante un proceso integrado de investigación, creación de consenso intergubernamental, difusión de información y cooperación técnica.

## **Programa de vinculación empresarial.**

Los vínculos comerciales entre grandes empresas, como las corporaciones transnacionales (ETN) y los proveedores locales pueden ser un canal para la transferencia de tecnología, conocimiento y habilidades a las economías anfitrionas.

Esto puede mejorar la competitividad de los países en desarrollo y ayudarlos a capturar las oportunidades para aumentar el comercio y la inversión generados por la globalización y la liberalización económica. Los vínculos comerciales exitosos implican más que simples actividades de emparejamiento entre empresas grandes y pequeñas. Depende del compromiso de todos los socios: gobiernos, grandes empresas, pymes y sus agencias de apoyo.

La UNCTAD está en una posición única para desempeñar un papel de intermediario en un enfoque tan integral para la promoción de vínculos comerciales sostenibles y para proporcionar una combinación de servicios de asesoramiento (orientados a las políticas) y asistencia técnica (orientados a la acción) en el campo de la inversión extranjera directa (IED) y desarrollo empresarial.

## **Facilitación de negocios.**

La UNCTAD comenzó su programa de facilitación de empresas en 2005 para ayudar a los gobiernos a mejorar el entorno propicio para las empresas mediante la racionalización de los procesos administrativos y la movilización de tecnología. Desde entonces, el equipo de facilitación de negocios ha creado sitios web administrativos en más de 28 países. Ha desarrollado una metodología para la simplificación (eSimplification) y plataformas web de clase mundial que describen procesos administrativos (eRegulations), permiten registros simultáneos en línea con varias agencias (eRegistrations) y facilitan el comercio (Trade Portal). Estas herramientas y el desarrollo e investigación de sistemas en curso son financiados por gobiernos y donantes.<sup>107</sup>

## **7.5 Asociación Latinoamericana de Desarrollo (ALADI).**

### **7.5.1 ¿Qué es ALADI?**

Es el mayor grupo latinoamericano de integración. El Tratado de Montevideo 1980, marco jurídico global constitutivo y regulador de ALADI, fue suscrito el 12 de agosto de 1980 estableciendo los siguientes principios generales: pluralismo en materia política y económica; convergencia progresiva de acciones parciales hacia la formación de un mercado común latinoamericano; flexibilidad; tratamientos diferenciales en base al nivel de desarrollo de los países miembros; y multiplicidad en las formas de concertación de instrumentos comerciales.

### **7.5.2 Países miembros**

Los países originarios de la ALADI, son la República Argentina, el Estado Plurinacional de Bolivia, la República Federativa del Brasil, la República de Chile, la República de Colombia, la República del Ecuador, los Estados Unidos Mexicanos, la República del Paraguay, la República del Perú, la República Oriental del Uruguay y la República Bolivariana de Venezuela.

Posteriormente, el 6 de noviembre de 1998, la República de Cuba fue aceptada como país miembro en la Décima Reunión del Consejo de Ministros por la Resolución 51(X), pasando a ser miembro pleno de la ALADI el 26 de agosto de 1999.

Por otra parte, también fue aceptada la adhesión de la República de Nicaragua, en la Decimosexta Reunión del Consejo de Ministros, realizada con fecha 11 de agosto de 2011. Actualmente, Nicaragua

---

<sup>107</sup> (UNCTAD , 2019)

avanza en el cumplimiento de las condiciones establecidas para constituirse en país miembro de la Asociación.

### 7.5.3 Acuerdos.

La ALADI propicia la creación de un área de preferencias económicas en la región, para lograr un mercado común latinoamericano, mediante los mecanismos de: Preferencia Arancelaria Regional (PAR), Acuerdos de Alcance Regional (AAR), y Acuerdos de Alcance Parcial (AAP); los cuales 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 muchas otras previstas al efecto.

Los países signatarios de la ALADI son 13; a quienes, se les da un tratamiento diferencial en los citados mecanismos, según su grado de desarrollo, para tales efectos está catalogados de la siguiente manera:

menor desarrollo económico relativo: Bolivia, Ecuador y Paraguay

desarrollo intermedio: Colombia, Cuba, Chile, Panamá, Perú, Venezuela y Uruguay, y

los restantes: Argentina, Brasil y México

Un ejemplo del beneficio otorgado, según el desarrollo de una nación, es el Acuerdo Regional No. 4 (PAR 4), al amparo del cual México otorga las preferencias arancelarias porcentuales a las mercancías originarias de:

- Paraguay, 48 %
- Ecuador, 40 %
- Cuba, 28 %, y
- Argentina y Brasil, 20 %

Ello no quiere decir que se paguen esos porcentajes de IGI. Para calcular la preferencia arancelaria porcentual, se aplica la siguiente fórmula a cada operación de importación de mercancías originarias de alguno de los países anteriores, de acuerdo con la preferencia otorgada por nuestro país:

Fórmula:  $(B-P) \times A \times .01$

En donde:

B = 100 %

P = Preferencia porcentual otorgada por México

A= Cuota ad-valorem que conforme a la TIGIE corresponda aplicar a la mercancía de que se trate.

Si se pusieran valores a esa fórmula de un caso hipotético: guayabas (fracción arancelaria 0804.50.02) por las que se paga el IGI a tasa general (sin tratados) del 20 % en México, se tendría lo siguiente, si se importarán de Cuba y fueran originarias de este:

$$(100-28) (20) (.01) = (72) (5) = (1,440) (.01) = 14.4 \%$$

El IGI a cubrir por la importación de ese producto originario de Cuba, siempre que se cuente con el certificado de origen ALADI, sería del 14.4 %, tasa menor a la general.

#### **7.5.4 ¿Cómo apoya ALADI a las MPYMES?**

##### **Sistema de Apoyo a los PMDER.**

El Sistema de Apoyo a los Países de Menor Desarrollo Económico Relativo (PMDER) está institucionalizado en el Capítulo III del Tratado de Montevideo de 1980 (TM80) con el propósito de establecer condiciones favorables a la participación de Bolivia, Ecuador y Paraguay en el proceso de integración económica.

Las condiciones favorables a las que se hizo mención consisten en tratamientos diferenciados por parte de los demás países miembros de ALADI hacia los PMDER con el fin de atender los desequilibrios existentes al interior del área de integración de manera no recíproca y a través de cooperación comunitaria.

El Plan de Acción en favor de los PMDER es un programa de cooperación dirigido a esta categoría de países que consta de dos componentes.

**1)** El primer componente es un programa específico por país, que atiende a las demandas de cooperación que va presentando cada PMDER en el transcurso del año. Este programa se materializa a través del financiamiento anual de proyectos, independientes y por país, que estén alineados a las estrategias de desarrollo nacionales y cumplan con los siguientes ejes temáticos:

- Complementariedad y gestión económica;
- Apertura, preservación y acceso efectivo a los mercados
- Mejoramiento de transporte y logística y
- Fortalecimiento Institucional.

**2)** El segundo componente es un programa común a los tres países que consiste en el desarrollo de un conjunto de actividades articuladas y secuenciales orientadas a lograr la aptitud exportadora de MPYMES de sectores seleccionados por estos países.

Este programa consiste en brindar apoyo a un grupo de Pymes de sectores priorizados por los PMDER en su proceso exportador a los mercados de la ALADI, contribuyendo al objetivo de largo plazo de superación de las asimetrías y está sujeto a financiamiento externo.

### **Servicios de Apoyo.**

La ALADI tiene un rol activo complementando los esfuerzos que los países miembros realizan en pos de la expansión y la diversificación del comercio intrarregional, alentando una mayor participación de las MPYMES y un mejor aprovechamiento de los beneficios que otorgan los acuerdos en vigor suscritos al amparo del Tratado de Montevideo 1980.

En el marco de esta tarea, la Asociación presta un conjunto de servicios a las empresas y trabaja de forma coordinada con las instituciones públicas nacionales, subnacionales y subregionales y entidades privadas que apoyan la inserción de las empresas en el mercado regional.

Algunos de los servicios y sus principales objetivos son los siguientes:

- Rueda de Negocios
- Misiones Comerciales
- Ferias y Eventos Promocionales
- Mesa de Asesoría y Stand Institucional
- Cursos, Talleres y Seminarios
- Herramientas de Inteligencia Comercial
- Cobro y Pago de Exportaciones

### **PYMESLATINAS Móvil.**

Es una aplicación que brinda al empresario una respuesta rápida a diferentes interrogantes que se le plantean a la hora de explorar un nuevo mercado o proporcionar información básica sobre oportunidades comerciales antes o durante una cita de negocios.

La aplicación es de acceso libre, gratuito y puede ser descargada a un teléfono inteligente desde App Store o de Google Play.

Principales Funcionalidades:

- Presenta los principales indicadores macroeconómicos de los países miembros
- Busca datos de contacto de empresas exportadoras, importadoras y PYMES de la región
- Explora las posibilidades que brinda un mercado regional para un producto

## **7.6 Sistema Generalizado de Preferencias (SGP).**

### **7.6.1 ¿Qué es el SGP?**

El Sistema Generalizado de Preferencias o GSP, es un sistema arancelario preferencial que prevé un sistema formal de exención de las normas más generales de la Organización Mundial del Comercio, se trata de un régimen de exención del principio de nación más favorecida (NMF) que obliga a los países miembros de la OMC a tratar las importaciones de los demás países miembros de la OMC de manera igualitaria a las de sus socios "más favorecidos", es decir, mediante la imposición de aranceles iguales a todos.

El GSP exime a los países miembros de la OMC del principio NMF con el propósito de reducir aranceles para los países menos adelantados, sin cambiarlos para los países ricos.

En el ámbito del comercio exterior y relacionado con las formas de integración económica, se dispone del denominado Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), que constituye un apoyo jurídico contenido en los principales tratados de libre comercio que México ha suscrito con otras naciones. Es necesario precisar en qué consiste y qué tratamiento tiene en los procedimientos aduaneros y en las disposiciones arancelarias contenidos en dichos tratados de libre comercio.

El SGP es un programa establecido por la UNCTAD mediante el cual los países desarrollados reducen o eliminan los impuestos arancelarios de un determinado grupo de productos provenientes de las naciones menos avanzadas sin exigir a cambio reciprocidad. El término "preferencias" indica que los productos beneficiarios poseen una ventaja sobre aquellos procedentes de los demás países desarrollados. "Generalizado" significa que la mayoría de las naciones avanzadas concede el trato preferencial a todos los países en desarrollo. Los beneficiarios no están obligados a otorgar reducciones arancelarias a los productos importados de las naciones que otorgan dichas preferencias.

México es signatario del Acuerdo sobre el Sistema Global de Preferencias Comerciales entre Países en Desarrollo, adoptado en abril de 1988 en Belgrado, Yugoslavia.

En tal virtud, dicho Acuerdo forma parte de la normatividad jurídica del país en los términos del artículo 133 constitucional: el sistema de preferencias arancelarias es contenido obligado en los Tratados de Libre Comercio que el país ha suscrito.

También los productos mexicanos reciben tratamiento arancelario preferencial de otros países, principalmente europeos. Los modelos actuales de preferencias consisten en una lista de países y productos objeto del beneficio preferencial emitida por las naciones que lo otorgan. Las mercancías objeto de intercambio están identificadas en el Sistema Armonizado de Designación de Mercancías.<sup>108</sup>

### **7.6.2 Objetivos del SGP.**

Los objetivos del sistema de preferencias generalizadas, no recíprocas, no discriminatorias a favor de los países en desarrollo, incluidas medidas especiales a favor de los menos adelantados entre los países en desarrollo son:

- Aumentar sus ganancias de exportación;
- Promover su industrialización; y
- Acelerar sus tasas de crecimiento económico.

Según los esquemas SGP de los condados que otorgan preferencias, los productos seleccionados originarios de países en desarrollo reciben tasas arancelarias reducidas o nulas sobre las tasas NMF. Los países menos adelantados (PMA) reciben un trato especial y preferencial para una cobertura más amplia de productos y reducciones arancelarias más profundas.

La idea de otorgar tasas arancelarias preferenciales a los países en desarrollo en los mercados de los países industrializados fue presentada originalmente por Raul Prebisch, primer Secretario General de la UNCTAD, en la primera conferencia de la UNCTAD en 1964. El SGP fue adoptado en la UNCTAD II en Nueva Delhi en 1968.

---

<sup>108108</sup> (Filiberto, 2018)



Actualmente hay 13 esquemas SGP nacionales notificados a la secretaría de la UNCTAD.

Los siguientes países otorgan preferencias SGP: Australia, Bielorrusia, Canadá, la Unión Europea, Islandia, Japón, Kazajstán, Nueva Zelanda, Noruega, la Federación de Rusia, Suiza, Turquía y los Estados Unidos de América.<sup>109</sup>

### **7.6.3 ¿Cómo apoya el SGP a las MPYMES?**

El Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), dan la oportunidad a muchos de los países más pobres del mundo de utilizar el comercio para hacer crecer sus economías y salir de la pobreza.

El SGP es el mayor y más antiguo programa de preferencias de comercio del mundo, ya que promueve el desarrollo económico a través de la eliminación de derechos de importación para miles de productos cuando son importados desde alguno de los 120 países y territorios designados como beneficiarios.

El programa SGP provee beneficios adicionales para productos de los países menos desarrollados, también promueve el intercambio de los productos importados bajo el SGP desde los puntos de entrada hasta los consumidores, agricultores y productores entre países, alentando así la competitividad, al reducir los costos de insumos importados utilizados por empresas.

El SGP es particularmente importante para las MPYMES, muchas de las cuales se apoyan en los ahorros en derechos de importación que implica el programa para mantenerse competitivas.

Además de promover oportunidades económicas en países en desarrollo, el programa SGP también apoya el progreso de los países beneficiarios en materia de derechos laborales para sus trabajadores, aplicación de los derechos de propiedad intelectual y mantenimiento del estado de derecho.<sup>110</sup>

---

<sup>109</sup> (UNCTAD 2019)

<sup>110</sup> (SISTEMA DE INFORMACION SOBRE COMERCIO EXTERIOR, 2019)

## Conclusión

Nos damos cuenta de que no solo las dependencias nacionales con la que contamos en nuestro país nos permiten tener apoyo para las empresas, sobre todo MPYMES, también pese a la poca difusión que tiene, contamos con Instituciones Internacionales que ofrecen apoyo de financiamiento y servicios para las MPYMES de los países miembros y México está incorporado a casi todas de ellas.

Sabemos ahora que, dentro del BID, está el BID Invest que nos brinda apoyos de Financiamiento dentro del sector privado, se pueden aprovechar estos financiamientos para quienes deseen invertir en algún proyecto, sobre todo si es en favor al desarrollo del país, tenemos a la OMC, quien es la que va a regular todo lo relativo al comercio entre los países, fijando las normas a seguir y en cualquier diferencia, cuenta con un mecanismo de solución de controversias, también dentro de la OMC, hay un organismo aliado que es la UNCTAD, que busca de manera general que los países en Desarrollo se integren cada vez más en la economía mundial, para ello tiene varios programas sobre todo en capacitación para empresarios o empresas para activarlos en una economía más desarrollada e Internacional, así vemos que cuenta con programas como EMPRETEC, que busca la capacitación sobre todo para empresarios y emprendedores de los países miembros, así mismo ayuda a la vinculación empresarial por medio de plataformas que facilitan trámites administrativos para el mismo fin.

Por otro lado, abordamos también los bloques económicos que buscan promover el comercio entre los países miembros, así tenemos al bloque APEC, para promover el libre comercio entre los países de Asia y Pacífico y aprovechar las oportunidades geográficas con las que cuentan, aprovechando los beneficios que este bloque nos brinda, como son la reducción de las barreras arancelarias y simplificación de trámites.

Por otro lado tenemos también a ALADI, esta asociación de países Latinoamericanos donde también nos invitan a ver más a estos países con los que tenemos oportunidades para el intercambio de mercancías de manera libre, sin restricciones arancelarias, para poder competir de manera pareja con los productos de exportación, en este último encontramos mucho apoyo a las MPYMES por medio de Ruedas de Negocios, Ferias y Exposiciones que promueven a las empresas y sus productos en otros países., Solo basta acercarnos a ellas e informarnos para poder aprovechar esos beneficios y no solo las empresas grandes puedan hacerlo.

## CONCLUSIÓN GENERAL.

Las MPYMES son la columna vertebral de la economía en México ya que aportan más del 50 % del Producto Interno Bruto, al mismo tiempo que generan más del 70% del empleo en el país, sin embargo, la tasa de mortalidad de este tipo de entidades es un tema que debe afectar en gran medida toda vez que, de 100 empresas de nueva creación, el 90% no logra seguir operando después de los 2 primeros años. Lo anterior se debe principalmente a la no adaptación ante las necesidades de un mundo globalizado y factores que como emprendedores muchas veces consideramos irrelevantes para el desempeño de nuestras empresas, dentro de las cuales tenemos:

1. Personal no capacitado
2. Nula optimización de los recursos
3. No existe una guía con base en las mejores prácticas
4. Falta de certificación
5. Falta de implementación de tecnologías y procesos eficientes

Por lo anterior, consideramos que las MPYMES deben tener presente este gran problema y que para si se logra hacer frente a los retos previamente enlistados, la esperanza de vida se extenderá y logrará romper con la barrera de los primeros 5 años, lo que probablemente propiciará el crecimiento de la entidad para ir escalando en la búsqueda de una empresa más grande y competitiva.

Asimismo, es importante considerar que las empresas pueden optar por aplicar distintas herramientas que le permitirán tener un mejor desarrollo y un mayor crecimiento como, por ejemplo, la implementación de algún tipo de alianzas estratégicas que permitan la optimización de los recursos y mejoras de procesos, dentro de las cuales destacamos el Joint Venture o el Crowdfunding.

Otra herramienta útil para un mejor desempeño de nuestra entidad es optar por implementar los servicios 3PL, los cuales nos permiten delegar al proveedor el factor logístico que, al mismo tiempo, nos permitirá centrarnos en temas más puntuales.

No obstante, lo anterior, es importante considerar al empresario como parte fundamental para el crecimiento de la entidad, ya que estos mismos necesitan que sus organizaciones sean más ágiles, por lo que a medida que el entorno de los negocios cambia, sus organizaciones deben ser capaces de transformarse y adaptarse a las innovaciones que se genera, teniendo como base una cultura de calidad y prevención.

Ahora bien, el elemento clave para la transformación política y económica de cualquier país es la creación de un importante sector privado y un mayor desarrollo de la actividad emprendedora, en este sentido, las MPYMES al ser parte fundamental del desarrollo económico, contribuyen de igual manera a la globalización económica, lo anterior sin dejar a un lado la influencia de las grandes corporaciones multinacionales.

En apoyo a lo anterior, en la actualidad hemos notado un gran sentido de innovación en empresas grandes como también en las MPYMES, lo cual promueve un mundo de negocios cada día más competitivo que debe adaptarse siempre a las necesidades y debe ir encaminado a la satisfacción del cliente.

Las MPYMES en México deben considerar la implementación de estrategias que les permita competir más allá de un mercado local o nacional, es decir, buscar una expansión a nuevos horizontes buscando una internacionalización, y de esta forma, formar parte del mercado en el exterior, para lo cual es necesario implementar distintas herramientas, así como inculcar la cultura empresarial dentro de la entidad.

Asimismo, con base en información por parte del INEGI, 7 de cada 10 empresas no imparten capacitación, esto se debe a que, por una parte, las empresas consideran que cuentan con el conocimiento y habilidades necesarios para el desempeño de sus actividades mientras que, por otro lado, un 13.2% manifestó que es debido a que contrata personal que en teoría ya cuenta con la capacitación necesaria para el desarrollo de sus actividades, asimismo, un 4.7% considera que el costo es elevado.

En este orden de ideas, la economía de nuestro país está cada vez más vinculada a los mercados internacionales y, en consecuencia, buena parte de los empresarios exitosos del país se han orientado hacia la exportación. Actualmente el reto es producir con altos estándares de calidad y precios adecuados. Nuestro desafío como MIPYME es lograr ese desarrollo y lograr competir con empresas Internacionales, para ello, el conocer los apoyos que brindan las instituciones nacionales con las que contamos nos llevarán a lograr acercarnos a mercados extranjeros y prepararon para el mundo globalizado en el que vivimos y que cada día cambia, con lo anterior mencionado en el presente trabajo nos pudimos dar cuenta de las amplias oportunidades que nos brindan estas dependencias, sobre todo a la MPYMES del país, aprovecharlas ya es cuestión de cada empresa.

Otro punto a considerar es la política comercial de un país, incluyendo los tratados comerciales, ya que forman parte de su estrategia global de crecimiento y desarrollo, mismos que tienen como premisa principal incorporar a los países a nuevos mercados e intercambios de mercancías con el objetivo de

salvaguardar y beneficiar la producción nacional de ambos socios a través de una competencia leal y justa.

Derivado de lo anterior, es importante considerar que los apoyos hacia las MPYMES no solo son de procedencia nacional, sino también, contamos con el apoyo de instituciones a nivel internacional que ofrecen apoyo de financiamiento y servicios para las MIPIMES, por lo anterior, es indispensable estar informado de los beneficios que las MPYMES pueden solicitar.

## **BIBLIOGRAFIAS ELECTRÓNICA:**

- Expansión (2019, Recuperado de: <https://expansion.mx/economia/2019/05/20/ocde-alerta-pymes-mexicanas-no-sobreviviran-posible-recesion>)
- CONDUSEF (2019), recuperado de: <https://www.condusef.gob.mx/Revista/index.php/usuario-inteligente/educacion-financiera/492-pymes>
- Aristegui noticias (2019), recuperado de: <https://aristeguinoticias.com/0712/mundo/trump-nombra-a-fundadora-de-la-wwc-titular-de-desarrollo-de-la-pequena-empresa/>
- Small Business Administration (2019), recuperado de: <https://www.sba.gov/>
- OCDE (2019), recuperado de: <https://www.oecd.org/centrodemexico/laocde/>
- Banco mundial (2019), recuperado de: <https://www.bancomundial.org/>
- IMF (2019), recuperado de: <https://www.imf.org/external/spanish/index.htm>
- IADB (2019), recuperado de: <https://www.iadb.org/es/noticias/brasil-promueve-la-productividad-de-micro-pequenas-y-medianas-empresas-con-apoyo-del-bid>
- MIPYME (2019), recuperado de: <http://www.ipyme.org/es-ES/ApWeb/EstadisticasPYME/Documents/CifrasPYME-enero2019.pdf>
- Catarina (2019), recuperado de: [http://catarina.udlap.mx/u\\_dl\\_a/tales/documentos/lni/hernandez\\_t\\_ja/capitulo3.pdf](http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lni/hernandez_t_ja/capitulo3.pdf)
- Deloitte (2019), recuperado de: <https://www2.deloitte.com/mx/es/pages/dnoticias/articles/pymes-apuestan-por-tecnologia.html>
- Forbes (2019), recuperado de: <https://www.forbes.com.mx/economias-emergentes-motor-de-crecimiento/>
- Grupo oie (2019), recuperado de: <https://www.grupoioe.es/paises-emergentes/>
- INADEM (2019), recuperado de: <https://www.inadem.gob.mx/fondo-nacional-emprendedor/>
- BANCOMEXT (2019), recuperado de: <https://www.bancomext.com/wp-content/uploads/2018/12/PAF-BANCOMEXT-2019.pdf>
- SECTUR (2019), recuperado de: [http://www.sectur.gob.mx/gobmx/wp-content/uploads/2019/09/1erInformeDeLaboresTurismo\\_.pdf](http://www.sectur.gob.mx/gobmx/wp-content/uploads/2019/09/1erInformeDeLaboresTurismo_.pdf)
- BANXICO (2019), recuperado de: <https://www.banxico.org.mx/>
- FIRA (2019), recuperado de: <https://www.fira.gob.mx/Nd/AcercadeNosotros.jsp>
- Banco Interamericano de desarrollo (2019), recuperado de: <https://economipedia.com/definiciones/banco-interamericano-desarrollo-bid.html>
- APEC (2019), recuperado de:
- ALADI (2019), recuperado de: [http://www.aladi.org/sitioaladi/http://www.aladi.org/sitioaladi/?page\\_id=478](http://www.aladi.org/sitioaladi/http://www.aladi.org/sitioaladi/?page_id=478)