



## **INSTITUTO POLITECNICO NACIONAL**

---

---

### **ESCUELA SUPERIOR DE COMERCIO Y ADMINISTRACIÓN SANTO TOMAS**

#### **SEMINARIO:**

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

“LOS RETOS DE LAS MPYMES EN EL PROCESO DE LA  
GLOBALIZACIÓN”

#### **TRABAJO FINAL**

QUÉ PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

#### **CONTADOR PÚBLICO**

PRESENTAN  
JUAN FABIÁN GALINDO  
ARTURO SÁNCHEZ CERVANTES

#### **LICENCIADO EN RELACIONES COMERCIALES**

PRESENTA  
ELIDET ZURISADAI SÁNCHEZ MÁRQUEZ

#### **LICENCIADO EN COMERCIO INTERNACIONAL**

PRESENTA  
ARACELI HERNÁNDEZ LOZADA

**CONDUCTOR:** LIC. JOSÉ L. SOSA MONSALVO  
C.P.C. JAVIER G. CABELLO MANCERA



**MÉXICO, D.F.**

**AGOSTO 2009.**



---

## AGRADECIMIENTOS

A toda la gente que confio en mi y me apoyo durante todo este tiempo porque gracias a ello, al fin se cierra un ciclo importante en mi vida.

Elidet Zurisadai Sánchez Márquez.

Porque gracias a su cariño, guía y apoyo he llegado a realizar uno de mis anhelos mas grandes de mi vida, fruto del inmenso apoyo, amor y confianza en que mi se deposito y con los cuales he logrado terminar mis estudios profesionales que constituyen el legado mas grande que pudiera recibir y por lo cual les vivire eternamente agradecido.

Con cariño y respeto  
Arturo Sanchez Cervantes

En primer lugar agradezco a mi madre quien me ha dado todo su amor y apoyo incondicional en todo este proceso de crecimiento tanto personal como profesional. También agradezco a mi esposo quién ha venido forjando en mí con su ejemplo, creer que todo esta dentro de nosotros para alcanzar nuestras metas y que ni nada ni nadie nos limita el solo hecho de creer y querer se pueden realizar nuestros sueños. A mis hijos quienes han esperado por mi atención durante este tiempo que he necesitado para cerrar este ciclo.

A todas mis amistades que me han apoyado durante los años de la licenciatura, dentro de este seminario y a nuestros maestros del Instituto Politécnico Nacional.

Mil gracias a todos ellos de parte de su hija, esposa, madre, amiga y alumna  
Araceli Hernández Lozada.

Por que gracias a dios siempre han estado presentes en los momentos más difíciles e importantes de mi vida que sin escatimar esfuerzos, han sacrificado parte de su tiempo sueños y anhelos para ponerlos en mis manos y en esta etapa lograr uno de ellos al culminar mis estudios profesionales; por todo eso a todos y cada uno de ustedes, gracias

Los quiero.  
Juan Fabian Galindo

---



## INDICE

TEMA	PAG.
<b>LOS RETOS DE LA MPYMES EN EL PROCESO DE GLOBALIZACIÓN.</b>	
<b>INTRODUCCIÓN.....</b>	<b>I</b>
<b>CAPITULO 1. LA GLOBALIZACIÓN Y EL NEOLIBERALISMO COMO FACTORES DEL CAMBIO.</b>	
1.1 Antecedentes históricos del neoliberalismo.....	1
1.2 Políticas principales del neoliberalismo.....	4
1.3 Ventajas y desventajas del neoliberalismo.....	7
1.4 El neoliberalismo en México.....	8
1.5 Antecedentes de la globalización.....	11
1.6 Efectos de la globalización.....	13
1.7 Diferencia entre globalización e integración.....	16
1.8 La empresa frente al fenómeno de globalización e integración competitiva.....	17
1.9 La administración y su actitud ante la globalización e integración.....	18
<b>CAPITULO 2. EL COMPORTAMIENTO DE LAS MPYMES EN LAS ECONOMIAS EMERGENTES.</b>	
2.1 Caso Argentina.....	19
2.1.1 La MPYMES en números.....	19
2.1.2 Comportamiento MPYMES.....	20
2.1.3 Apoyos MPYMES.....	21
2.2. Caso Chile.....	24
2.2.1 Las MPYMES en números.....	25
2.2.2 Comportamiento MPYMES.....	25
2.2.3 Apoyos MPYMES.....	26
2.3 Caso Brasil.....	30
2.3.1 Las MPYMES en números.....	31
2.3.2 Comportamiento MPYMES.....	31
2.3.3 Apoyos MPYMES.....	32
2.4 Caso China.....	36
2.4.1 Las MPYMES en números.....	37
2.4.2 Comportamiento MPYMES.....	37
2.4.3 Apoyos MPYMES.....	37



---

2.5	Caso India.....	39
2.5.1	Las MPYMES en números.....	39
2.5.2	Comportamiento MPYMES.....	40
2.6	Caso México.....	40
2.6.1	Las MPYMES en números.....	41
2.6.2	Comportamiento MPYMES.....	46
2.6.3	Apoyos MPYMES.....	48

### **CAPITULO 3. LAS MPYMES Y LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO.**

3.1	Los tratados de libre comercio.....	61
3.2	Tratados de libre comercio vigentes.....	62
3.2.1	Tratado de libre comercio de América del norte (México-Estados Unidos-Canadá).....	62
3.2.2	Tratado de libre comercio del G3 (México- Venezuela-Colombia).....	64
3.2.3	Tratado de libre comercio México-Costa Rica.....	68
3.2.4	Tratado de libre comercio México-Bolivia.....	69
3.2.5	Tratado de libre comercio México- Nicaragua.....	72
3.2.6	Tratado de libre comercio México-Chile.....	73
3.2.7	Tratado de libre comercio México-Unión Europea (TLCUEM).....	76
3.2.8	Tratado de libre comercio México-Israel (TLCIM).....	89
3.2.9	Tratado de libre comercio México-Asociación europea de libre comercio (Noruega, Islandia, Suiza y Liechtenstein) AELC.....	91
3.2.10	Tratado de libre comercio México-Triángulo del norte (El Salvador, Guatemala y Honduras) TLCTNM.....	92
3.2.11	Tratado de libre comercio México-Uruguay (TLCUM).....	95
3.2.12	Tratado de Libre comercio México-Uruguay, Argentina, Brasil y Paraguay (MERCOSUR).....	100
3.3	Acuerdos complementarios.....	105
3.3.1	Acuerdo ACE 6 México - Argentina.....	106
3.3.2	Acuerdo ACE53 de complementación México-Brasil.....	106
3.3.3	Acuerdo para el fortalecimiento de la asociación económica entre México y Japón (AAE Japón).....	107
3.4	Los tratados de libre comercio y su impacto con la MPYMES.....	110

---



---

## **CAPITULO 4. EL DESARROLLO DE LAS MPYMES EN EL AMBITO INTERNACIONAL.**

4.1	Factor cultural en el desarrollo de estrategias de negocios internacionales.....	112
4.2	Formas de desarrollo para las MPYMES en el ámbito internacional.....	115
4.3	La “calidad” de las MPYMES en el desarrollo del ámbito internacional...	116
4.4	Condiciones financieras como desarrollo de las MPYMES en el ámbito internacional.....	118
4.5	Oportunidades de las MPYMES como parte de un desarrollo dentro del ámbito de globalización.....	119
4.6	Desarrollo teórico y empírico de las MPYMES en el ámbito internacional.....	123
4.7	Claves para el desarrollo de las MPYMES en el ámbito global.....	126

## **CAPITULO 5. ESTRATEGIAS DE MEXICO PARA QUE LAS MPYMES COMPITAN EN EL MERCADO GLOBAL.**

5.1	Factor cultural como reto para la incursión de las empresas mexicanas en la globalización.....	130
5.2	Entorno actual en el desarrollo de las estrategias de las MPYMES.....	131
5.3	Como mantener a las MPYMES en un ambiente globalizado.....	133
5.4	La integración como estrategia de las MPYMES en un mercado global.....	134
5.4.1	Plan de Desarrollo.....	134
5.4.2	Plan Estratégico.....	135
5.5	Especialización de las MPYMES para competir en un mercado global..	146
5.6	Implementación estratégica de la MPYMES en el ámbito global.....	144
5.7	Estrategia tipo holística como parte de un entorno global.....	147
5.8	Estrategias competitivas en las empresas agroindustriales a nivel global.....	147
5.9	La idea de internalización como estrategia en la MPYMES.....	149

## **CAPITULO 6. ORGANISMOS NACIONALES E INTERNACIONALES QUE APOYAN AL DESARROLLO DE LAS MPYMES.**

6.1	Organismos Nacionales.....	151
6.1.1	Dependencias Gubernamentales.....	151
6.1.1.1	Secretaría de Economía (SE).....	151
6.1.1.2	Secretaría de Turismo (SECTUR).....	152
6.1.1.3	Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural y Alimentación (SAGARPA).....	153
6.1.1.4	Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS).....	154
6.1.1.5	Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL).....	154
6.1.1.6	Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP).....	155

---



---

6.1.2	Banca para el Desarrollo.....	155
6.1.2.1	Banco de Comercio Exterior (BANCOMEXT).....	156
6.1.2.2	Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos (BANOBRAS).....	157
6.1.2.3	Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros (BANSEFI).....	157
6.1.2.4	Nacional Financiera (NAFINSA).....	158
6.1.3	Otros apoyos.....	158
6.1.3.1	PROMEXICO.....	158
6.1.3.2	Banco de México.....	159
6.2	Organismos internacionales.....	159
6.2.1	Banco Mundial (BM).....	160
6.2.2	Banco Interamericano de Desarrollo (BID).....	160
6.2.3	Fondo Monetario Internacional (FMI).....	161
6.2.4	Organización Mundial del Comercio (OMC).....	162
6.2.5	Organización para la Cooperación y Desarrollo (OCDE).....	162
6.2.6	Fondo de Cooperación Asia Pacífico (APEC).....	163
6.2.7	Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD).....	163
6.2.8	Asociación Latinoamericana de Desarrollo (ALADI).....	164
6.2.9	Sistema Generalizado de Preferencias.....	165
6.2.10	Comisión Económica para América Latina y El Caribe.....	165
	<b>CONCLUSIONES</b> .....	<b>IV</b>
	<b>BIBLIOGRAFIA</b> .....	<b>VI</b>

---



---

## I INTRODUCCION

En nuestro mundo su historia nos muestra que la economía se ha venido dando desde un largo periodo de tiempo; hay que entender como el comercio siempre ha existido de una forma diferente y con conceptos diversos se ha ido adaptando a las necesidades del mercado a tiempo.

Los cambios sociales han conducido a una serie de modificaciones que han hecho que el mundo cambie tanto positiva como negativamente, llegando así a tener un mundo globalizado.

En esta tesis encontraremos la influencia que tuvo el neoliberalismo en las economías de varios países incluyendo el nuestro y como esta tendencia fue adaptada a diferentes gobiernos para manejar las riquezas de cada país, así mismo como el término globalización suelen confundirse con Integración en la que se explican los conceptos.

Vemos también como las empresas y las economías de los países deben adquirir una nueva forma de gestión administrativa dentro del mercado global, teniendo como principal objetivo un alto nivel de competitividad.

De igual forma se explorará la estructura económica de distintos países enfocándonos a las llamadas economías emergentes, logramos encontrar sectores más dinámicos que otros, y actividades que cuentan con ventajas comparativas frente a otros países. Sin embargo, en todos encontraremos empresas micro, pequeñas, medianas (MPYMES) y grandes, donde las MPYMES conforman el grueso de empresas en las diferentes economías las cuáles crean la mayor parte de los empleos y aportan un gran porcentaje del PIB (Producto Interno Bruto) en todas las economías de estos países, así vemos la importancia que tienen estas empresas en el desarrollo económico mundial.

Por otro lado en la economía mundial actual se observan claras tendencias hacia la internacionalización de los negocios y de los mercados. La liberación del comercio, el intercambio entre grandes bloques económicos regionales. Dentro de este proceso las MPYMES tienen más difícil la competencia tratándose de adaptarse a los tipos de bienes producidos, cantidad y calidad de mano de obra, insumos, etc. Aunado a que casi en la mayoría de los países las MPYMES no tienen los apoyos suficientes en asesoría capacitación y de recursos financieros de apoyo de parte de los gobiernos federal, estatal y municipal

Así es que con una historia de esfuerzos, de privaciones, de arriesgar la inversión del futuro de los hijos e incluso la desintegración familiar por el proyecto empresarial, no hay quien crea en las MPYMES en la mayoría de las veces, las grandes empresas deciden en ellas. Y los medios de comunicación no dan espacio a las mismas ya que estas no tienen el dinero de las grandes empresas para el acceso a los medios de difusión colectiva y sus bondades, por todo esto analizaremos el comportamiento de las MPYMES en las economías emergentes (Argentina, Chile, Brasil, China, India y México) y lo que hacen los respectivos gobiernos en apoyo a estas empresas.



---

Como es bien sabido en un mundo globalizado se tiene al alcance productos y/o servicios de diferentes países, los cuáles se han dado gracias a los diferentes tratados firmados estratégicamente para que las economías sean complementarias , desplazando así muchas veces a los productos regionales por precio y calidad, debemos tomar en cuenta que este intercambio afecta a todos los sectores sin embargo, las MPYMES pueden tomar estos tratados para incrementar su mercado por lo cuál veremos el impacto que los mismos tienen sobre estas empresas. Se hace mención a aquellos organismos nacionales e internacionales que ayudan a las MPYMES a su mejora impulsadas mediante diferentes programas y/o financiamientos alrededor del mundo tomando en cuenta sus características diversas y el bien o producto a comercializar.

Las MPYMES juegan un rol fundamental en la economía como impulsoras de la actividad económica y de la generación de empleo. En los últimos años han logrado recuperar el espacio perdido durante la crisis, sin embargo para consolidar esta fase de expansión las MPYMES necesitan no sólo de un contexto macroeconómico favorable sino también de un conjunto de políticas específicas que despejen los obstáculos para el desarrollo del sector.

La sociedad actual atraviesa por un proceso de transformación que nos conduce paulatinamente a una nueva realidad mundial, la cual se está reflejando en todos los aspectos de la actividad humana, tanto en el ámbito económico como en el político y el social.

Aún cuando este proceso denominado globalización, que se caracteriza por una mayor integración de las distintas culturas, mercados e inclusive sistemas de gobierno, se ha presentado a lo largo de la historia, la época que se está viviendo actualmente es una época de innovaciones tecnológicas, enfocada en la modernización de los medios de comunicación y transporte, lo que ha dado lugar a la aparición de nuevos y mejores productos, provocando así que los gustos y preferencias de los consumidores se vuelvan más estrictos cada vez, teniendo como consecuencia una mayor competencia entre las empresas, las cuales tienen que modificar y adecuar constantemente sus estrategias de producción, promoción, comercialización, distribución y financiamiento.

El primer impacto de la globalización fue permitir a las compañías internacionales, que tuvieran una ventaja sobre otras compañías que todavía tenían una orientación nacional. En la primera fase de la globalización, fue la globalidad misma la que concedió esa ventaja, es decir, la capacidad que tenía una compañía de movilizar sus suministros y sus activos más allá de las fronteras, pero ahora cualquier cosa a la que una empresa pueda tener acceso a distancia ya no es una ventaja competitiva, porque actualmente todo mundo tiene acceso a ello.

El mayor impacto de la globalización ha sido la creación de más riesgos y más oportunidades para todos. Riesgos en el sentido de un entorno más volátil y una mayor competencia en todos los sentidos: económica, comercial y financiera; y oportunidades en cuanto a más y mayores mercados. Todo lo que esto está produciendo es un entorno



---

que cambia con mucha rapidez y para el cual es necesario que las empresas redefinan su cultura.

En un mundo altamente competitivo, la disposición para introducir nuevas estrategias y prácticas constituye una verdadera necesidad. En muchas empresas, las ataduras que impiden la introducción de esos cambios son culturales.

Los directivos logran modificar las estructuras formales, anuncian nuevas estrategias, contratan nuevo personal en los mandos directivos, y sin embargo, esas acciones no producen el cambio que se necesita en los patrones de comportamiento debido a las resistencias culturales, y a que en general en los últimos años, la cultura de las empresas ha sido un ancla al cambio.

El hecho de que una empresa desarrolle una cultura empresarial con altos valores, donde a sus empleados se les haga sentir parte fundamental de la organización, donde se les motive y consideren sus innovaciones y propuestas, y además cree un ambiente de confianza y trabajo en equipo; esa empresa tendrá la facilidad de contar con una estructura interna fuerte, otorgándole así una ventaja competitiva importante, ya que sus compradores y proveedores valorarán automáticamente la actitud de servicio y el ambiente que se respira dentro de esa organización, permitiendo a esa empresa diferenciarse del resto; siendo así misma la diferenciación una gran ventaja competitiva que una empresa pueda poseer.

Por otra parte, al plantear la hipótesis de que: “Si las empresas mexicanas no adoptan la nueva cultura de negocios internacionales podrían llegar a ser desplazadas tanto de los mercados externos como del nacional, dado el proceso de apertura económica de nuestro país y el enfrentamiento con competidores extranjeros acostumbrados a implementar estrategias más agresivas de producción, comercialización y promoción de bienes y servicios, en términos de calidad, liderazgo gerencial, reingeniería de procesos, innovaciones, trabajo en equipo, control de inventarios, etc.”.

Se desprende el objetivo general de destacar la importancia de aplicar la nueva cultura de negocios internacionales en las empresas mexicanas para que éstas puedan incursionar exitosamente en los mercados internacionales, así como mantener una alta competitividad en su mercado nacional.

A su vez se presentan otros objetivos que señalan la importancia de identificar cuales serían los principales retos a los que se enfrentarían las empresas mexicanas al decidir aplicar la cultura de negocios internacionales dentro de su organización; así como comprender el entorno actual en el que se desenvuelven las empresas identificando su actitud en los negocios internacionales y los beneficios que obtendrían una vez que adoptaran la nueva cultura empresarial dentro de sus organizaciones como una alternativa para poder competir de manera exitosa dentro de los mercados nacional e internacional.



---

## **CAPITULO 1. LA GLOBALIZACIÓN Y EL NEOLIBERALISMO COMO FACTORES DEL CAMBIO.**

### **1.1 Antecedentes históricos del neoliberalismo.**

En teoría el neoliberalismo suele defender algunos conceptos filosóficos del viejo liberalismo clásico del siglo XIX como la iniciativa privada o la limitación del crecimiento del estado, añadiéndole por lo general elementos posteriores como el rol subsidiario del estado desarrollado por los ordoliberales alemanes (que había puesto en marcha algunas de sus propuestas en el denominado milagro alemán de posguerra), y en especial el monetarismo de la Escuela de Chicago que, desde mediados de los años 50, se convirtió en crítico opositor de las políticas de intervención económica que se adoptaban en todo el mundo, junto con aportaciones del enfoque macroeconómico keynesiano.

Para comprender el génesis se deben de comprender dos ciclos históricos. El primero implica una larga batalla de ideas.

En junio de 1938, en Paris se tiene sin interrupción, una conferencia en la cual se discute la crisis del neoliberalismo. Esta reunión se desarrolla en el instituto nacional de cooperación intelectual convocada por el profesor francés Louis Rougier. El libro del ensayista americano Walter Lippman “The Good Society”, publicado en 1937 constituye la referencia de este coloquio.

Lippman denuncia el lanzamiento del “colectivismo”. Según Lippman, el colectivismo se encarna en los regímenes, fascistas, nacional socialistas y estalinistas, en el “New Deal” de los Estados Unidos o en el progreso del Keynesianismo en Gran Bretaña o todavía dentro del planísimo de los partidos socialistas.

Para Lippman el “colectivismo” forma el pensamiento único de esta época. Clasificar así el conjunto de estas corrientes económicas y políticas de por si diferentes bajo una sola formula “el colectivismo”, demuestra una falta de pertinencia por demás clara.

Desde 1938 comienza una batalla ideológica contra el colectivismo y para una rehabilitación del “Liberalismo económico”.

Hablemos ahora del segundo momento histórico, el más importante y decisivo de los dos.

El neoliberalismo nace después de la segunda guerra mundial en Europa del Oeste. Traduce una reacción teórica vehemente contra el intervencionismo social “Welfare State”.

Friedrich August Von Hayek publica en 1944 “The road of serfdom” traducido como (El camino de la servidumbre).



---

Esta obra constituye en cierto modo la carta magna fundadora del neoliberalismo. Un ataque apasionado contra toda limitación del estado del libre funcionamiento de los mecanismos del mercado es desarrollado. Estas trabas son denunciadas pues contienen al parecer, una amenaza mortal contra la libertad económica pero también política.

En esta época el blanco inmediato de Von Hayek es el partido laboral inglés. Las elecciones se anuncian en Gran Bretaña y este partido les gana finalmente en 1945. El mensaje de Von Hayek puede ser resumido así:

“Después de todas sus buenas intenciones, el social demócrata moderado Inglés conduce al mismo desastre que el Nazismo Alemán, a la servidumbre moderna”.

En 1947, el profesor Friedrich A. von Hayek convocó a 36 intelectuales, la mayoría economistas, junto con historiadores y filósofos en el Hotel du Parc en la villa de Mont Pelerin, cerca de la ciudad de Montreux, Suiza, para discutir la situación y el posible destino del liberalismo tanto a nivel teórico como en la práctica. El grupo tomó el nombre de Sociedad Mont Pelerin en honor al lugar donde ocurrió este primer encuentro. El principal responsable de tan curioso nombre fue el economista norteamericano Frank Knight.

Entre sus miembros más destacados estuvieron Ludwig Erhard creador y conductor del “milagro alemán”; Jacques Rueff, defensor del patrón oro; Friedrich Hayek, autor del conocido libro “Camino de Servidumbre” y premio Nóbel de economía en 1974; su colega el también economista Ludwig von Mises; Walter Lippman, conocido periodista y ensayista; Milton Friedman, premio Nóbel de economía en 1976, consejero de la presidencia norteamericana e inspirador de la Escuela de Chicago; y el filósofo Karl Popper, autor de “La sociedad abierta y sus enemigos”.

También destacan otros economistas ganadores del premio Nóbel como George Stigler (1982), James M. Buchanan (1986), Maurice Allais (1988), Ronald Coase (1991), Gary Becker (1992) y Vernon Smith (2002).

Otros miembros destacados son Henry Simons; el ex-socialista Fabiano Walter Lippmann; Sir John Clapham, directivo del Banco de Inglaterra y presidente de la Real Sociedad Británica; Otto de Habsburgo, heredero del trono de Austrohungría; y Max von Thurn und Taxis, jefe de la casa Thurn und Taxis.

Al final de esta reunión es fundada la sociedad Montpelerin, con los objetivos de combatir el Keynesianismo, las medidas de solidaridad social que prevalecen después de la segunda guerra mundial, y por otra parte, de preparar para el futuro próximo los fundamentos teóricos de otro tipo de capitalismo, duro y liberado de toda regla. Durante este periodo las condiciones para tal empresa no son del todo favorables. En efecto el capitalismo que sería llamado unos años más tarde como neocapitalismo entra entonces en una onda larga y expansiva. Representa su edad de oro. Su crecimiento es rápido y permanente en el transcurso de los años cincuenta y sesenta.



---

La eclosión de la gran crisis del modelo económico de la post guerra en 1974. El conjunto de los países capitalistas desarrollados entra entonces en una profunda recesión. Por primera vez se combinan tasas de crecimiento bajas y tasas de inflación elevadas (estanflación). A favor de esta situación, las ideas neoliberales empiezan a ganar terreno.

En un primer tiempo la mayoría de los países de la O.C.D.E. (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico) intentaron aplicar remedios keynesianos a esta crisis abierta por la recesión generalizada de 1974-1975 fracasando rotundamente.

A finales de los años 70, estas teorías ganaron amplia popularidad en el mundo académico y político por dar respuesta al fracaso del keynesianismo en la gestión de la crisis de 1973. En efecto, la aplicación de los preceptos keynesianos, no sólo no creaba empleo sino que además desató una epidemia inflacionaria mundial (estanflación, desafiando la Curva de Phillips) y creó un déficit presupuestario insostenible. El nuevo escenario está inflacionario desafiaba los postulados keynesianos. Para enfrentarlo se deberían efectivizar al mismo tiempo acciones antirecesivas y antiinflacionarios, algo nunca previsto en tal teoría.

La crítica de los autores, especialmente monetaristas, tenía tres vertientes:

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

La mayor parte de los aportes teóricos fueron rápidamente aceptados poniendo fin a la predominancia que el keynesianismo tenía en la mayoría de las escuelas de pensamiento económico desde los años 30. Tanto Margaret Thatcher como la administración de Reagan pusieron en práctica estas teorías con resultados desiguales.

En el Reino Unido, se realizó una fuerte reducción en el tamaño del sector público que, si bien tuvo consecuencias negativas en el corto plazo en el terreno social, reactivó la economía y dio un gran dinamismo al sector productivo. En los Estados Unidos, similares medidas chocaron con el aparato político y la vocación militarista del entorno de Reagan por lo que solo se logró crear un gran déficit fiscal (las iniciativas de reducción de impuestos prosperaron pero no las de control del gasto social o del gasto militar -gasto público-que eran las principales partidas).



---

## 1.2 Políticas principales del neoliberalismo.

### a. En lo económico

i. Libertad absoluta de mercados: limitando la reglamentación e intervención estatal al mínimo, desregulando los mercados en especial el financiero, e impulsando el abandono de criterios de sustentabilidad ecológica a favor de criterios de rentabilidad.

ii. Privatización y/o liquidación de los servicios y/o monopolios estatales.

iii. Intervención sobre las variables macroeconómicas para evitar déficit presupuestarios y comerciales; reducción de inversiones sociales (salud, educación).

iv. Contención de los salarios en busca de una competitividad internacional y aumentar la tasa de ganancia del capital.

v. Contrarreforma fiscal, aumentando los impuestos indirectos, principalmente sobre el consumo (IVA) y disminuyendo los directos sobre los ingresos altos; promoción de políticas fiscales atractivas para el capital financiero internacional especulativo.

vi. Promoción del comercio orientado hacia las exportaciones.

### b. En lo ideológico

i. Mercantilización de derechos y conquistas de los trabajadores; conversión de los mismos en bienes y servicios a ser adquiridos en el mercado. La salud, la educación y el seguro social, dejan de ser derechos indiscutibles de la dimensión humana de los ciudadanos y se convierten en mercancías, al margen de las funciones estatales.

ii. Identificación de lo estatal con todo lo malo, corrupto e ineficiente y al mercado con lo eficiente y bueno.

iii. Imposición de un sentido común neoliberal, con gran penetración en las masas, apuntalada por la liquidación de todo pensamiento alternativo en los grandes medios de comunicación y por una declinación paralela de la contracultura revolucionaria. Como diría Noam Chomsky "se manufacturó un consenso" para "mantener la chusma a raya".

iv. Potenció en el seno de las organizaciones populares y de izquierda a la corriente posibilista, que no encuentra alternativa alguna y se convierte en portavoz del pragmatismo derrotista que no vislumbra nada fuera de la atenuación de los rasgos extremos de la política neoliberal.

v. Desarrolla una esfera del consumo virtual, a través de la televisión fundamentalmente, donde su carácter simbólico no disminuye su capacidad de legitimar al neoliberalismo como sistema de vida y reproducción de las relaciones sociales.



vi. Apropiación del vocabulario de las fuerzas progresistas, donde ayer "reforma", "cambio estructural" tenían connotaciones positivas y en la tradición revolucionaria remitían a una opción social avanzada; hoy aluden a retrocesos y contra-reformas, hacia una formación social donde la hipé reexplotación del trabajo asalariado es vista como "el orden natural de las cosas" y no como producto de la contraofensiva económica y política del capital. Esta perversión lingüística se traslada al terreno de los mensajes electorales, donde los recortes en salud, educación y seguridad social son presentados como "reformas económicas estructurales" para ocultar su carácter socialmente regresivo. Existe una alienación absoluta entre forma y contenido, tanto en lo económico como en lo político.

vii. Caracterización como ilusoria, fantasiosa y utópica, a toda opción de organización social diferente y alternativa.

### **Los actos y efectos del neoliberalismo sobre las sociedades.**

Como se apuntó anteriormente, existe una deformación conceptual en el neoliberalismo, por lo cual conviene limpiar el trigo de la paja para conocer el verdadero carácter de éste. Así:

a. La abstracción que domina el discurso neoliberal se basa en la tesis anteriormente citada de Hayek, que implica que el sistema capitalista se mantiene equilibrado por una "mano invisible" que actúa con neutralidad, natural y espontáneamente, donde los individuos, se manejan competitivamente en la búsqueda de maximizar su producto. Sin embargo, la realidad social, económica y política muestra que los que confluyen en el mercado, se agrupan en torno a intereses de clase (capitalistas y trabajadores) y que la opción por las políticas refleja correlaciones de fuerza entre las clases y fracciones de éstas. Son los capitalistas organizados en corporaciones (FEPRINCO, ARP, etc.) e instituciones internacionales (BM, FMI) los que demandan en nombre del "mercado"

b. La intervención estatal ha cambiado de signo, no ha desaparecido; los estados intervienen para privatizar, antes que para nacionalizar, intervienen para socializar las deudas de los banqueros (caso quiebras bancarios del 95 y 97) repartiendo sobre toda la población el rescate de los ahorristas defraudados. Sin ningún pudor, intervienen para entregar los fondos del IPS a la patronal industrial o agroexportadora, a tasas por debajo de la media del mercado y sin garantías reales que garanticen su devolución. Actúan contra las huelgas y tomas de tierra, interviniendo a favor de la patronal o los latifundistas, consintiendo la actuación de grupos parapoliciales y paramilitares contra los luchadores populares y sus organizaciones. Definitivamente, no interviene donde debe hacer cumplir la legislación laboral (8hs. de trabajo diario, IPS, salario mínimo, etc.) ni tampoco para atacar la evasión fiscal y el contrabando.

c. La desregulación se trasladó de protagonistas. De regular para la sociedad, se regula para los sectores afines empresariales y contra los trabajadores y campesinos. Se limita el consumo local para priorizar el despegue de los sectores agroexportadores. La



---

regulación del FMI, el BM y otras dependencias del imperialismo acrecientan su control sobre el espacio local.

d. La privatización no liquida los monopolios, solo los cambió de signo; de público a privado, frecuentemente, en procesos viciados con características de corrupción y arreglos para privatizar a favor de los amigos.

e. Las consecuencias sociales del neoliberalismo son extremadamente graves. Los procesos de fragmentación social avanzan y se consolida el desempleo estructural, que convierte a los proletarios en informales, auto-empleados y lumpen. Las ciudades y los campos se pueblan de villas de emergencia, y las sociedades se polarizan entre muy ricos y muy pobres, liquidando paulatinamente a la clase media. Los efectos del neoliberalismo son similares a los vividos por los agricultores y la pequeña manufactura domiciliaria en los albores del capitalismo temprano, que vieron cómo el emergente mercado capitalista, exigía la intervención del estado victoriano, para convertir a los campesinos desplazados de sus tierras y a los trabajadores desplazados, en criminales gracias a la "ley de vagancia" que los enviaba a las "WorkHouse" a producir gratuitamente el fondo de reproducción para el naciente capital.

El Estado y el individuo excluidos de la producción (y por consiguiente del consumo) se relacionan en un ámbito político restringido, el cuarto oscuro del voto, donde la representación que se genera cumple un rol legitimador formal. El lumpem no delega representatividad en el sentido activo y participativo que las democracias liberales propugnan, a lo sumo se encuentra pagando las dádivas que el mismo no tuvo más alternativas que aceptar, es lo que algunos denominan "clientelismo de sobrevivencia" (Weffort, 1995).

Esta virtual pérdida de la calidad de ciudadano, por la apatía política y la forma perversa de apropiarse de su representación, genera los procesos de pérdida de referencias en la llamada democracia representativa, llevando a las masas a la violencia y la marginalidad, por la falta de respuestas a sus demandas, que objetivamente convierte a la democracia en su enemigo de clase. El proceso de concentración de la renta avanza con la velocidad de la fibra óptica, las tecnologías del siglo XXI actúan en una formación social que se asemeja cada vez más a las de los siglos XVIII y XIX.

f. Cambios violentos en la estructuración de la clase trabajadora, dislocando a la misma en fracciones y segmentos polarizados. Así vemos que surgen cuatro sectores:

i. Un sector con capacidad técnica y educación superior a la media, que se vincula al extremo superior de las empresas de punta,

ii. Los trabajadores con empleos estables y protegidos por las conquistas sociales, en pugna permanente por mantener sus conquistas muy atacadas por la patronal y el estado,



iii. Los informales y auto-empleados, trabajadores a domicilio y temporales; sin ningún beneficio social y con tendencia al aumento permanente en su número,

iv. Los miserables y lumpen, que mendigan o se vinculan al crimen organizado y a las mafias políticas y económicas que controlan el vertiginoso aumento de la criminalidad en nuestras sociedades.

g. Merecen una mención especial los jóvenes y las mujeres, que constituyen los sectores más golpeados por el martillo neoliberal, y con índices de desempleo o condiciones de informalidad más duras.

### **1.3 Ventajas y desventajas del neoliberalismo.**

Las Ventajas son:

- Mayor importación y preparación, exportación, competencia laboral, presencia del país en la economía mundial, menos intervención del gobierno en la economía.

Desventajas:

- Mayor número de desempleo, más impuestos y gastos, inflación y peores salarios.  
- La desigualdad socioeconómica tradicional se acrecienta al oponerse a la intervención redistributiva del estado. Profundizando los efectos que genera la injusticia en la redistribución del ingreso y la riqueza, la pobreza, el escaso capital social y la exclusión o desigualdad en las relaciones de intercambio

### **Países con políticas neoliberales.**

Entre 1980 y 2000, en varios países llegaron al gobierno diversos políticos y dirigentes favorables a programas económicos neoliberales. Esto sucedió especialmente en los países anglosajones y en América Latina, la siguiente lista, no comprensiva, incluye algunos de los presidentes que aplicaron, en distinto nivel y efectividad, varias políticas descritas como neoliberales:

Alberto Fujimori (Perú)  
Augusto Pinochet (Chile)  
Carlos Menem (Argentina)  
Carlos Salinas de Gortari (México)  
Fernando Collor de Mello (Brasil)  
Fernando Henrique Cardoso (Brasil)  
Gonzalo Sánchez de Lozada (Bolivia)  
Margaret Thatcher (Reino Unido)  
Ronald Reagan (Estados Unidos)  
Oscar Arias (Costa Rica)  
César Gaviria (Colombia)



---

En América Latina, después de un poco más de dos décadas de aplicación del modelo neoliberal, las consecuencias para nuestros países han sido desastrosas:

- Mayor pobreza.
- Concentración de la riqueza en unas cuantas manos.
- Desmantelamiento de estados nación.
- Estancamiento de la economía.
- Dependencia respecto del capital financiero transnacional.
- Privatizaciones.
- Abandono del estado a las políticas sociales.
- Flexibilización laboral.
- Incremento de la deuda externa.
- Apertura indiscriminada al capital extranjero, sobre todo el especulativo.
- Bajos salarios y desempleo.

#### **1.4 El neoliberalismo en México.**

La petrolización de nuestra economía, el enorme crecimiento de nuestra deuda externa y la profunda crisis que sacudió al país a principios de la década de los 80, durante el gobierno de José López Portillo, sirvieron de extraordinario pretexto a los neoliberales para empezar a aplicar en México las recetas del Fondo Monetario Internacional (FMI) y del Banco Mundial (BM).

Estos organismos financieros al servicio del imperialismo norteamericano, aprovecharon la situación de crisis creada por ellos mismos al propiciar una política generalizada de endeudamiento, más allá de las posibilidades reales de los países subdesarrollados, particularmente de los de América Latina, les impusieron su proyecto neocolonial. En México a través de las llamadas cartas de intención suscritas por el gobierno y el FMI se adquirieron muchos compromisos, entre ellos la política consistente en deshacerse de las empresas públicas, la de establecer topes salariales y otras similares, todas ellas contrarias a los intereses nacionales y populares.

El nuevo proyecto, proponía superar la profunda crisis económica que aquejaba al país, lograr un crecimiento sostenido de la economía y mejorar las condiciones de vida de los mexicanos.

Durante los últimos 17 años los resultados de la aplicación del neoliberalismo en nuestro país son los siguientes:

Miguel de la Madrid.  
(1982-1988)

El neoliberalismo se inicia bajo el pretexto de la crisis que había presentado el país. El gobierno federal informó que se había procedido a desincorporar empresas públicas que no eran estratégicas ni prioritarias para el desarrollo nacional. Los ingresos totales obtenidos de estas no correspondieron a su valor real. La venta quedó de la siguiente



---

manera: el 18% de las empresas pertenecían al sector social, es decir, a los sindicatos y otras organizaciones de trabajadores y más del 90% de las otras empresas fueron para inversionistas nacionales.

No se informó el monto de lo que correspondía por cada una de las ventas de las empresas y que porcentaje se dio al sector social, cual al capital privado y cual al extranjero.

Desincorporó empresas públicas mediante:

- La extinción,
- La fusión,
- La liquidación,
- La transferencia a las entidades federativas y municipios.

Las principales líneas de su política económica fueron:

- El saneamiento de las finanzas públicas.
- El redimensionamiento del sector público;
- La apertura económica.
- La reconversión industrial.
- Contención salarial.

En diciembre de 1987, propuso a los sectores productivos del país la suscripción de un Pacto para la Estabilidad y el Crecimiento Económico, que obligaba al gobierno a no incrementar los precios de los bienes y servicios que proporcionaba a través de sus empresas, mediante:

- La violación de los derechos de los trabajadores.
- El tope a los incrementos salariales.
- Recomendó al sector privado el no incremento de sus precios por encima de los costos reales.

Con ello, decía, se estabilizaría la economía, empezaría a crecer y los trabajadores irían recuperando, poco a poco, el poder adquisitivo de sus salarios.

Los resultados de esa política económica fueron desastrosos, se continuó incrementando la deuda externa pública y total, la inflación creció a tasas muy elevadas, 86.7% de promedio anual; el PIB tuvo saldo negativo en el sexenio y el salario mínimo real perdió durante esos seis años, el 41% de su poder adquisitivo.

Carlos Salinas de Gortari  
(1988-1994)

Vendió empresas del Estado con el argumento de que había que vender bienes para remediar males, que los ingresos provenientes de esa venta, resolverían problemas fundamentales para el pueblo: agua potable, drenaje, alcantarillado, vivienda, etc.



---

El proyecto neoliberal se fue profundizando y se plantearon ya con más claridad los principales postulados de la política económica gubernamental y se fue definiendo con mayor descaro el rumbo antinacional y antipopular.

Creo el Programa Nacional de Solidaridad (Pronasol), su propósito era el de resolver los problemas de los sectores más desprotegidos de la sociedad.

Reformo el Art. 27 de la Constitución, para dar fin al reparto agrario, privatizar los ejidos y propiciar la compra de tierra por parte de los capitalistas nacionales y extranjeros. Y al Art. 28 dio la autonomía al Banco de México.

Hizo modificaciones a casi todas las leyes secundarias para suprimir el derecho del Estado y de algunos sectores como el de las cooperativas, para actuar de forma exclusiva en ciertas actividades económicas; abrir las puertas al capital extranjero y para desregular la actividad económica a favor de los intereses del gran capital.

Convirtió a PEMEX en una empresa controladora de varias empresas.

Suscribió el Tratado de Libre Comercio con Canadá y Estados Unidos. Esto no sólo representa un acuerdo comercial para suprimir las barreras arancelarias, sino el inicio de una política de integración subordinada al imperialismo norteamericano.

Dicho tratado no es algo que surgiera de la dinámica misma del crecimiento o del desarrollo de nuestra economía, sino que nos fue impuesta desde el exterior. Se contó con la complicidad de los funcionarios que compartieron las tesis ideológicas del neoliberalismo y que ocuparon los principales cargos gubernamentales desde 1982.

Los objetivos y compromisos adquiridos con la suscripción del TLC, se modificaron muchas leyes y se tomaron importantes decisiones que resultaron contrarias al interés nacional y al de diversos sectores como el de la micro, pequeña y mediana industria, el agrícola y el laboral. Los empresarios y productores fueron puestos en clara desventaja frente a los monopolios del exterior y los trabajadores resistieron los efectos de una política gubernamental, que apartándose de la ley, aplicó medidas para favorecer los requerimientos del capital financiero internacional, sin importar que se actuara en contra de las normas constitucionales de nuestro país.

Con el TLC, se profundizó la apertura comercial iniciada en el sexenio anterior, la privatización de grandes y productivas empresas estatales como los bancos y telefonía y la entrada en grandes proporciones de inversión extranjera, fueron los ejes centrales de la política del sexenio de Carlos Salinas.

Prometía un crecimiento sostenido de la economía del 6% y reducir la inflación a un dígito, porcentaje semejante a los que tenía los otros integrantes del TLC (Estados Unidos y Canadá).



---

Ernesto Zedillo Ponce de León  
(1994-2000)

Promovió modificaciones negativas en el plano legislativo. En la Constitución al párrafo 4°, Art. 28, para suprimir del listado de áreas estratégicas, la comunicación vía satelital y los ferrocarriles, para incluirlas sólo como prioritarias, con el objetivo de permitir la participación del capital privado en ellas y entregárselas totalmente.

De carácter secundario para modificar la Ley del Seguro Social con el propósito de crear las Administradoras de Fondos para el Retiro (Afores).

A fines de marzo de 1997, la relativa a la legislación financiera y bancaria.

Se comprometió con el capital financiero internacional a privatizar la petroquímica.

Diversos sectores de la sociedad: investigadores, académicos, partidos políticos, organizaciones sociales y el propio sindicato de PEMEX obligaron al gobierno a dar marcha atrás en la privatización de las 61 plantas petroquímicas.

En resumen el Neoliberalismo consiste en liberar disminuyendo así el poder del Estado y dándole un mayor poder al mercado.

El sistema neoliberalista favorece a los grandes: multinacionales, fondos monetarios, banco mundial y excluye a la mayor parte del mundo, siendo un modelo que genera mayor pobreza y desigualdades, no puede ser considerado favorable.

### **1.5 Antecedentes de la globalización.**

Algunos autores señalan que la globalización comenzó hace cinco siglos, con la expansión europea del siglo XV que culminó con el descubrimiento y conquista del Nuevo Mundo, y que en adelante, influiría de manera determinante en las condiciones de desarrollo de todos los países integrantes del orden mundial existente.

Sin embargo hay que identificar los diferentes ámbitos de la globalización. En el aspecto económico, la explotación de las colonias en el continente americano, consecuencia del descubrimiento y colonización, generó gran parte de la riqueza de los países del viejo continente, las condiciones existentes no eran en el siglo XV o XVI las de una economía globalizada, debido a los medios de transporte y de comunicaciones, entre otros. El comercio internacional ya existía, sobre todo entre Europa y el Oriente Medio, así como con el Lejano Oriente y posteriormente con las colonias en América. A pesar de ello, no podemos hablar de una economía globalizada y un comercio mundial como los entendemos en la actualidad, ya que ambos se centraban principalmente en el ámbito nacional o local. No obstante, sí podemos identificar a este proceso como el cimiento principal a partir del cual se sentaron las bases para comenzar a desarrollar el comercio mundial, la creación de colonias y esquemas dominantes de los países



---

desarrollados y que podríamos decir que fue la culminación en lo que denominamos mercantilismo. Esto se sustentó en las teorías clásicas del comercio internacional.

Posteriormente con las teorías económicas liberales de Adam Smith y David Ricardo en los siglos XVIII y XIX respectivamente, poco a poco las naciones comenzarían a darse cuenta que efectivamente resultaba mejor dedicarse a producir localmente, lo que representaba una ventaja absoluta o comparativa, y comprar del exterior lo que costaba demasiado producir.

Comenzaron a surgir algunas otras teorías del comercio internacional en aquella época (como la dotación de factores, entre otras) y que conforme el capitalismo iba avanzando, pasando por la industrialización, se abastecía de materias primas, que muchas veces tenían que ser adquiridas fuera de los países productores (sobre todo en la época del imperialismo, de fines del siglo XIX y hasta los años setenta del siglo XX).

Es en este período es cuando surgen la empresas multinacionales. Aún a principios del siglo XX, la relación económica entre las naciones se consideraba como una relación de globalización, puesto que el grueso de los bienes y servicios producidos seguían vendiéndose a nivel local.

Sin embargo fue factor importante para ayudar a conformar la relación económica y comercial actual que hoy en día se está viviendo entre las naciones.

La globalización comenzó a gestarse después de la Segunda Guerra Mundial, una vez que los Estados Unidos empezaron a brindar un gran apoyo financiero a los países europeos afectados por la guerra (Plan Marshall), con la finalidad de avanzar en su reconstrucción. Esto generó mayores intercambios financieros, regidos por las instituciones creadas para ello (el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial).

### **Concepto de globalización.**

La globalización es un proceso fundamentalmente económico que consiste en la creciente integración de las distintas economías nacionales en una única economía de mercado mundial.

Depende del crecimiento económico, el avance tecnológico y la conectividad humana (transporte y telecomunicaciones).

### **La globalización como proceso, situación y tendencia.**

Es un proceso porque implica el desarrollo concatenado de hechos y tendencias históricos a través de los cuales las relaciones establecidas entre las unidades constructivas de la sociedad mundial pasaron de ser internacionales a transnacionales y de allí a la creación de redes de intercambio en una escala cada vez más global, con lo que se dio origen a relaciones propiamente globales o mundiales. De esta forma, la



---

globalización supone un proceso mediante el cuál se están haciendo globales las relaciones internacionales y transnacionales.

### **Características de globalización.**

Su principal aspecto es que es un fenómeno que abarca todo, que tiene como motor de crecimiento económico a un comercio internacional que se incrementa de manera predominante, teniendo su base de apoyo en un elevado nivel de competitividad y que está basada en dirigirse a otras economías para servir las con calidad, precio y confiabilidad en un marco regulatorio que debe hacer del comercio el nuevo impulsor de la economía mundial.

Como fenómeno de mercado, la globalización tiene su impulso básico en el proceso técnico y particularmente en la capacidad que a partir del mismo tiene un país de mover bienes, servicios, dinero, personas e informaciones.

### **Causas.**

Hoy, grandes fuerzas de nuevo están acelerando la globalización.

1. La revolución tecnológica y científica: que está facilitándoles a la humanidad servicios de transporte, información y comunicación cada vez más rápidos, mejores y baratos; así como más redes para interconectar a las personas y los pueblos globalmente.
2. Los fracasos de los regimenes comunistas y de algunos programas socialistas: que trajeron consigo el hecho de que más países se estén vinculando al sistema de libre empresa, desencadenando las iniciativas privadas en estos países e iniciando profundos y amplios procesos de liberación y privatización en sus sistemas económicos.
3. La maduración de los mercados en los países desarrollados: lo cual ha disminuido las tasas de crecimiento de estas naciones, provocando que sus exportadores sean más agresivos y que los gobiernos les regulen más sus sistemas económicos para estimular el crecimiento económico, basándose en la expansión del comercio internacional y la atracción de inversiones extranjeras.
4. La integración económica internacional: que está contribuyendo a disminuir los tipos y niveles de los aranceles de la mayoría de las naciones del mundo, que sus monedas sean intercambiables libremente a tipos de cambio flotantes, y que los capitales de sus inversionistas se muevan con más libertad.

### **1.6 Efectos de la globalización.**

Entre los efectos más importantes se encuentran la estandarización de productos y servicios, la seducción de barreras arancelarias y las economías de escala.



---

La economía a escala puede hacer a los más competitivos con estrategias poco costosas, utilizando la capacidad de plantas ociosas, aumentando la productividad y distribuyendo los costos fijos entre un mayor número de unidades.

La globalización ha provocado la creación de grandes corporaciones en ciertos sectores industriales, haciendo que las pequeñas y medianas empresas sean vendidas a esas corporaciones.

Otro de los fenómenos que tiene su origen en la globalización, es la integración de las empresas, se trata de empresas que se desarrollan exitosamente en mercados importantes.

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

Los impulsores de la globalización representan las condiciones del mercado que determinan el potencial y la necesidad de competir con una estrategia global.

Básicamente se distinguen 5 tipos de impulsores, clasificados por su origen, para de esta forma ayudar a los administradores a identificarlos y manejarlos más fácilmente, estos son:

De Mercado.

Los cuales dependen de la conducta de los clientes, de la estructura de los canales de distribución y de la naturaleza del marketing en la empresa. Entre estos:

- 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.
- Nivelación de estilos de vida y gustos.

De Costos.

Estos dependen de la economía del negocio. Entre estos:

- Innovación tecnológica acelerada.
- Esfuerzo continuo por lograr economías de escala.
- Surgimiento de países industrializados con capacidad productiva y bajos costos de mano de obra.

Costo creciente de desarrollo de producto con respecto a la vida en el mercado.



---

Gubernamentales.

Vienen determinadas por las leyes que dicten los gobiernos de las distintas naciones; estos son:

Reducción de barreras arancelarias.  
Creación de bloques comerciales.  
Privatización de economías antes dominadas por el estado.

Competitivos.

Dependen de los actos de los competidores. Entre estos:  
Aumento continuo del volumen del comercio mundial. Conversión de más países en campos de batalla competitivos claves. Aparición de nuevos competidores resueltos a volverse globales. Más compañías que se globalizan en vez de mantenerse centradas. Aumento de la formación de alianzas estratégicas.

Otros Impulsores.

Entre estos encontramos:

Globalización de los mercados financieros. Mayor facilidad para viajes comerciales, y 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.

### **Oportunidades de la globalización.**

Las oportunidades están allí. En condiciones apropiadas, este fenómeno ofrece posibilidades extraordinarias de progreso en términos de organización, eficacia, productividad, difusión de los conocimientos, mejora del nivel de vida y acercamiento entre los hombres. En suma, puede contribuir a que se produzca en un contexto mundial un crecimiento más fuerte, mejor equilibrado y más propicio para el desarrollo de los países pobres.

El proceso de globalización plantea la oportunidad de mejorar las condiciones de acceso a mercados que anteriormente se hallaban más fragmentados. Los flujos de información, tecnología y capital de cartera han sido los que más han incrementado su movilidad y, por consiguiente, constituyen los mercados donde más han mejorado las condiciones de acceso para economías con menor capacidad relativa de generación endógena. La notable reducción de los costos del transporte y las comunicaciones ha facilitado la división del proceso productivo, permitiendo la participación de un mayor número de localizaciones geográficas según las ventajas que cada una aporta a la cadena de valor agregado. Este hecho ha ampliado las oportunidades para que



---

economías individuales participen más activamente de las redes internacionales de producción administradas por las grandes compañías multinacionales.

El proceso de «globalización» también crea nuevas oportunidades en tanto incrementa la competencia, sienta las bases para el establecimiento de nuevas alianzas empresarias y sociedades y contribuye a la desarticulación de los oligopolios establecidos.

### **Amenazas de la globalización.**

Las fuerzas centrífugas de la economía global destruyen los lazos de solidaridad entre los ciudadanos, enriquecen aún más a los mejor calificados a la vez que condenan a los demás al empeoramiento de su nivel de vida, particularmente a quienes detentan un empleo de producción o de servicio de carácter personal, condenado a una mayor precariedad y a remuneraciones más débiles.

Este riesgo de marginamiento de los más pobres se ve aumentado por el hecho de que los países más avanzados tienden a concentrar la asistencia para el desarrollo en los países pobres que menos manifiestan una voluntad de movilizar todos sus recursos para salir adelante por sí mismos. Dos de sus elementos concomitantes son la presión demográfica y las presiones migratorias masivas.

Agreguemos a este panorama el peligro de que se exacerbén los conflictos comerciales, de que se multipliquen las prácticas económicas ilegales y de que estallen crisis financieras. Bastaría con recordar que, por lo menos en tres ocasiones en los últimos diez años, la economía mundial se ha visto sacudida por el peso del endeudamiento excesivo, la fluctuación de los tipos de cambio y las olas especulativas.

La más reciente, la crisis mexicana de 1995 puso en evidencia los riesgos financieros de la globalización.

### **1.7 Diferencia entre globalización e integración.**

La globalización ocurre entre el comercio de un país con el resto del mundo, hoy en día esta ha tomado un mayor auge debido a los adelantos tecnológicos tanto en materia de comunicación como en el transporte terrestre, aéreo y marítimo, a demás, por necesidades propias del mercado en cuanto a la ampliación. Mientras que la integración viene dada en efecto de la misma globalización y el desarrollo de los mercados internacionales los cuales están obligados con los países a negociar en bloque comercial.

En los procesos de integración intervienen los países a través de sus respectivos gobiernos los cuales establecen el agrado de integración económica que les resulte conveniente en el desarrollo de los mercados que intervienen axial podrían acordar ciertos niveles de acuerdos aduanales, para determinados productos de sus respectivas



---

economías o también si les resulta convenientes los países pondrían acordar por ejemplo acuerdos de libre comercio.

### **1.8 La empresa frente al fenómeno de globalización e integración competitiva.**

Las empresas de los países pequeños sólo tienen una alternativa: revisar sus estrategias y políticas para lograr algún nivel de competitividad que les permita por lo menos sobrevivir. Sólo algunas pocas pueden aspirar a salir de casa. Aunque las dificultades por el bajo nivel de competitividad son un síndrome común en los países subdesarrollados, también es que hay una oportunidad de superar el círculo vicioso pobreza/baja, productividad/pobreza. Entendiendo la globalización como un proceso facilitado de mecanismos de expansión comercial, política o cultural, se puede plantear el problema de la baja competitividad desde dos perspectivas: producción y mercados.

#### **Organización Tradicional.**

Los modelos tradicionales de administración por lo general se componen de empresas de tipo familiar, cuyos dueños son personas que no poseen un título de profesión, este tipo de empresa recibe el nombre de “tradicionales” y poseen las siguientes características: ’

El trabajador satisface la necesidad del jefe, los trabajadores solo se interesan en el sueldo y tiempo libre, estructura jerárquicas, el trabajo es individual, el jefe piensa, da ordenes, supervisa y controla y el resto trabaja; enfocada al como, este tipo de empresa solo piensa en vender.

En estas organizaciones el plan básico organizacional que es el que se utiliza en jerarquía y cuando hace un nuevo trabajo esta jerarquía tiende a crecer debido a que las posiciones solo se especializan en un renglón y la autoridad se encuentra centralizada, además de que por lo general las personas que componen este tipo de organización son los conformistas los cuales están de acuerdo con un bien y los medios de este tipo de empresas.

#### **Organización Moderna.**

Durante la última década por la necesidad de desarrollar nuevas maneras de pensar en las empresas, para de esta forma ofrecer un mejor servicio y alcanzar avances rápidos e incluso radicales en el mercado, surgen las empresas modernas en las cuales se destacan las siguientes características:

- Se satisfacen las necesidades de cliente. Los trabajadores quieren desafío, satisfacción y que se les reconozca, la estructura es plana y el trabajo se realiza en equipo, todos piensan y el jefe desempeña un papel de motivador enfocado al porque este tipo de empresa brinda lo que los clientes necesitan y quieren.



- 
- En otros aspectos las organizaciones modernas al tener una tendencia a estructuras planas las distinciones de cargo no se basan en posiciones jerárquicas, sino en conocimientos y destrezas. Se orienta a los procesos para agregar valor y no a las estructuras; como sucede en las organizaciones tradicionales.

### **1.9 La administración y su actitud ante la globalización e integración.**

La presente globalización e integración de los mercados y el cambio tecnológico caracterizan a los negocios de hoy. Los agentes enfrentan nuevos retos cada día: competencia global, complejos, fuerzas sociales, innovaciones y cambios tecnológicos, son algunas de las variables del entorno presente, por lo que las empresas requieren de ejecutivos con capacidad para mantener e incrementar la satisfacción de los clientes la participación de mercado y utilidades.

Estos nuevos procesos ya están exigiendo que se tomen en cuenta nuevos patrones al momento de desarrollar una estrategia empresarial; es decir los cursos de acción y ampliación de los recursos de la empresas con el propósito de alcanzar los objetivos determinados, que nos arrojen unos resultados positivos, por lo que la dirección de nuestra empresa se ve obligada cambiar de una manera de actuar reactiva a una actuación proactiva que se anticipe a los cambios y pueda crear su propio futuro. Esta tendrá que hacer énfasis en una integración de la empresa con su medio ambiente como al interior de ella misma, o sea en que su personal, su tecnología y su sistema.

El fenómeno globalizado implica la formación de un nuevo administrador que se convierte en un líder con una gran capacidad de aprendizaje ya que enfrentara situaciones contextuales inéditas, lo que exige que posea conocimientos sólidos en diversas disciplinas. Los campos de conocimiento comprenden otros idiomas, límites aduanales, planes de mercadotecnia global, técnicas de producción flexibles que inclusive se oriente hacia las llamadas nuevas tecnologías, campos de conocimiento en donde los países en vías de desarrollo puedan tener una oportunidad de inserción rentable.



---

## **CAPÍTULO 2. EL COMPORTAMIENTO DE LAS MPYMES EN LAS ECONOMÍAS EMERGENTES.**

### **2.1 Caso Argentina.**

La República Argentina es un estado soberano, organizado como república representativa y federal, situado en el extremo sureste de América. Su territorio está dividido en 23 provincias y una ciudad autónoma, Buenos Aires, capital de la nación y sede del gobierno federal. Con cerca de 40 millones de habitantes promedian índices de desarrollo humano, nivel de crecimiento económico y calidad de vida, que se encuentran entre los más altos de América Latina. Según el Banco Mundial, su PBI nominal es el 30° más importante del mundo, pero si se considera el poder adquisitivo su PBI total transforma al país en la 23° economía más importante del mundo. Su moneda es el peso argentino Actualmente la Argentina está clasificada como un país de ingresos medianos altos o como un mercado emergente.

Por su extensión, 2.780.400 km<sup>2</sup>, es el segundo estado de América del Sur, cuarto en el continente americano y octavo en el mundo, considerando solamente la superficie continental sujeta a su soberanía efectiva.

#### **2.1.1 Las MPYMES en números.**

La información de las MPYMES argentinas proviene de las guías de empadronamiento del Censo Nacional Económico 2005 acotadas a los locales que poseen más de 4 y hasta 250 ocupados.

A partir de la fuente de información podemos realizar la siguiente distribución de locales por tamaño en el país:

Total locales	Total Grandes Empresas	Total MPYMES	Total Micro	Total MPYMES
1.557.002	2.087	1.554.915	1.341.875	213.040
100,00%	0,13%	99,87%	86,18%	13,68%



Puestos de trabajo generados por las MPYMES en Argentina los encontramos en base a sus provincias y son como sigue:

Provincia	Ocupados 2007
Buenos Aires	609.434
CABA	460.760
Catamarca	11.098
Chaco	19.395
Chubut	24.133
Córdoba	197.872
Corrientes	25.269
Entre Ríos	36.223
Formosa	6.319
Jujuy	15.588
La Pampa	9.354
La Rioja	9.248
Mendoza	86.712
Misiones	35.451
Neuquén	27.136
Río Negro	29.445
Salta	29.545
San Juan	21.013
San Luis	19.156
Santa Cruz	16.433
Santa Fe	176.198
Santiago del Estero	13.344
Tierra del Fuego	8.440
Tucumán	38.859
ARGENTINA ONDA 005	1.926.424

Los datos mostrados en la tabla anterior muestran el personal ocupado por las empresas PYME de Argentina con lo cual trataremos de hacer un análisis del personal ocupado por las MPYMES debido a que es un dato que no se encontró dentro de las estadísticas que muestra las dependencias argentinas.

Encontramos que la población de Argentina es de unos 40 millones de habitantes de los cuales tenemos ocupados un 42.3% en todas las empresas de país que nos da unas 16,920.000.00 siendo el 99.87% son MPYMES que aproximadamente contienen el 75% de empleos del país así que hablamos de unos 12,690,000 personas que son empleados por estas.

### **2.1.2 Comportamiento MPYMES.**

Una vez conociendo la información general y los datos estadísticos que abarcan la participación de las MPYMES en la economía Argentina podemos darnos cuenta de la importancia que tienen estas en el proceso del crecimiento económico de ese país. En conclusión el comportamiento de las MPYMES en Argentina es similar al resto del mundo las MPYMES significan casi la totalidad de empresas de la nación generan el



mayor número de empleos del país y aportan más de la mitad del PIB del mismo, sin embargo entendemos que necesitan más apoyo para su crecimiento

El tema de la rentabilidad de las MPYMES preocupa sobre todo por que su evolución desde 2002 ha sido menos positiva que en la gran empresa y por que su disminución impacta directamente sobre la capacidad de invertir en maquinaria y equipo (75% de los casos) y controlar los nuevos trabajadores (50% de los casos)

Conviene resaltar también que las condiciones del entorno argentino no afectan de manera igual a las empresas grandes que a las MPYMES sino que su tendencia va marcada a favor de las primeras. Podemos observar diferencias en el desempeño en los segmentos de ocupación inversión y exportación. Las pequeñas tienen menos de 50 ocupados cuando las medianas ocupan de entre 50 y 200, sólo la mitad de las pequeñas empresas invierten, mientras que el 75% de las medianas lo hacen, solo el 13% de las pequeñas exportan mientras que la mitad de medianas lo hacen.

El análisis comparativo de la situación patrimonial de las MPYMES argentinas con respecto de sus pares europeas nos muestra el elevado grado de capitalización de las empresas locales lo cual, lejos de constituir un dato positivo, refleja las dificultades de las empresas argentinas para acceder a financiamiento de terceros. También la excesiva liquidez de las empresas argentinas refleja el mayor nivel de incertidumbre e inestabilidad a la cual están sometidos los negocios de menor volumen. La rentabilidad de las MPYMES argentinas es el doble de la observada entre sus pares europeas pero el riesgo al cual están sometidas es tres veces mayor.

### **2.1.3 Apoyo a MPYMES.**

El gobierno argentino por medio del Ministerio de Economía y Finanzas públicas cuenta con una instancia denominada Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional en el cual podemos encontrar lo que el gobierno de ese país realiza para el apoyo de las MPYMES, de los cuales mencionaremos sus objetivos y las actividades que realizan en algunos de ellos:

1.- Fondo nacional para el desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa (FONAPYME).

Beneficiarios: Micro, Pequeñas y Medianas Empresas.

Mecanismos: Créditos a tasa subsidiada.

Objetivos:

Brindar financiamiento a mediano y largo plazo a Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MPYMES) para estimular nuevas inversiones productivas y la consolidación de nuevos proyectos, con el propósito de generar el desarrollo de las MPYMES argentinas para que se adapten a diferentes alternativas de producción, creación de



---

empleo, fortalecimiento de proveedores locales, difusión de nuevas tecnologías, y en general, para un desarrollo económico local que conlleve un efecto multiplicador en la competitividad de nuestro país.

Actividades:

El programa brinda asistencia financiera por un monto mínimo de \$50.000 y un máximo de \$500.000, con un plazo de hasta 60 meses y un período de gracia de hasta 12 meses. La tasa de interés es anual y variable, equivalente al 50% de la Tasa de Cartera General del Banco de la Nación Argentina (en la actualidad 9,43 %) y el sistema de amortización francés, con cuotas mensuales.

Detalle y cantidad de beneficiarios.

Empresas que acrediten una antigüedad igual o mayor a dos años y que desarrollen sus actividades como manufactureras, transformadoras de productos industriales, prestadoras de servicios industriales, agropecuarias o empresas del sector construcción.

Organismo: ministerio de producción.

Área: Secretaría de Industria, Comercio y de la MIPYMES.

Subárea: Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional.

2.- Programa de ayuda a la inserción comercial internacional de las MIPYMES (PROARGENTINA).

Beneficiarios: Micro, Pequeñas y Medianas Empresas.

Mecanismos: Asistencia técnica.

Objetivos: Insertar al comercio internacional a la MIPYMES argentinas

Actividades: El programa cuenta con cuatro etapas sucesivas:.

a) Sensibilización: se determinan las necesidades de las MIPYMES en materia de capacitación.

b) Capacitación: se brinda a las MIPYMES capacitación bajo modalidad virtual, de acuerdo a los temas surgidos en la etapa anterior.

c) Asistencia técnica: se asiste técnicamente a las MIPYMES considerando las necesidades detectadas.

d) Promoción comercial: se brinda ayuda a aquellas MIPYMES, que tomaron parte en todo el proceso, para participar en ferias, misiones comerciales internacionales o misiones comerciales inversas.

Además, el programa brinda asistencia para la conformación, desarrollo y



---

consolidación de empresas que muestren potencial para encarar el proceso exportador en forma conjunta. Entre otros aportes, el programa cofinancia la contratación del coordinador del grupo exportador.

Organismo: Ministerio de Producción.

Área: Secretaría de Industria, Comercio y de la MPYME.

Subárea: Subsecretaría de Política y Gestión Comercial.

### 3.- Fondo Nacional de Creación y Consolidación de Micro emprendimientos (FoMicro).

Su objetivo es crear unidades productivas de bienes y/o servicios y consolidar micro emprendimientos ya existentes. Está coordinado por el Banco de la Nación Argentina (BNA) y la Subsecretaría MPYME del Ministerio de Economía y Producción de la Nación.

### 4.- Cuadernillos productivos.

Puede consultar una serie de documentos digitalizados, destinados al asesoramiento sobre producción, con visión de negocios, de diferentes tipos de productos: mermeladas, dulces y confituras; panificados; marroquinería, productos de limpieza, productos alimenticios y alimentos a base de soja. Los cuadernillos son realizados por el INTI.

### 5.- Programa de Atención PYME.

### 6.- Vinculación tecnológica entre los ámbitos académicos y comunitarios.

### 7.- Programa de Apoyo a la Reestructuración Empresarial (PRE).

### 8.- Fondo de Capital Social (FONCAP).

### 9.- Asistencia financiera.

### 10.- Crédito fiscal para capacitación.

Consiste en el reintegro de los gastos de capacitación de las micro, pequeñas y medianas empresas hasta un tope equivalente al 8% de su masa salarial. Se materializa con la emisión y entrega de un certificado de crédito fiscal endosable, que puede aplicarse al pago de impuestos nacionales, según lo establece la Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional.

### 11.- Créditos para la reactivación productiva.

Con el objetivo de fortalecer el desarrollo de producciones regionales a través del financiamiento al sector privado, para su funcionamiento operativo y el mejoramiento de



---

sus sistemas de producción, ofrece créditos a micro emprendimientos y MPYMES el Consejo Federal de Inversiones.

12.-Proyecto INTI–Unión Europea.

13.-Créditos para la producción regional exportable.

14.- Programa de bonificación de tasas de interés.

Tiene por objeto facilitar el acceso de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MPYMES) al crédito en condiciones y costo razonables. El Estado Nacional instrumenta este régimen, por el cual se hace cargo de una parte del costo financiero de los préstamos, constituyendo una política activa para el logro del objetivo enunciado.

15.-Fondo de Capital Social (FONCAP).

16.-Financiamiento a la actividad productiva.

17.-Programa global de crédito MPYMES.

A través de esta iniciativa, empresas que facturen un monto máximo de US \$20.000.000 (sin incluir I.V.A.) pueden obtener financiamiento mediante créditos de hasta US \$3.000.000, con destino a capital de trabajo, prefinanciación o financiación de exportaciones y adquisición de capital fijo, comprendiendo en este último caso la adquisición de inmuebles relacionados con el objeto de la firma (se excluyen desarrollos inmobiliarios). El plazo máximo de los préstamos es de 7 años, incluida la posibilidad de 3 años de gracia para el pago del capital.

Los anteriores fueron algunos de los programas que aplica el gobierno argentino dedicado a las MPYMES, observamos que existen apoyos pero que no abarcan al total de empresas que necesitan apoyo para su desarrollo.

## **2.2 Caso Chile.**

Chile es un país ubicado en el extremo suroeste de América del Sur. Su nombre oficial es República de Chile y su capital es la ciudad de Santiago de Chile.

Chile comprende una larga y estrecha franja de tierra conocida como Chile continental, entre el Océano Pacífico y la Cordillera de los Andes, que se extiende entre los 17°29'57'S y los 56°32'S de latitud (Islas Diego Ramírez).

Además, posee territorios insulares en el Océano Pacífico, como el Archipiélago Juan Fernández, Sala y Gómez, Islas Desventuradas y la Isla de Pascua (ubicada en la Polinesia), totalizando una superficie de 755.838,7 km<sup>2</sup>.



Con cerca de 17 millones de habitantes promedian índices de desarrollo humano, porcentaje de globalización, PIB per cápita, nivel de crecimiento económico y calidad de vida, que se encuentran entre los más altos de América Latina, Su moneda peso Chileno.

La economía chilena es conocida internacionalmente como una de las más sólidas del continente. A pesar de que a lo largo de su historia ha enfrentado diversos períodos de crisis, en los últimos años ha tenido un importante y sostenido crecimiento.

### **2.2.1 Las MPYMES en números.**

En Chile según datos del Instituto Nacional de Estadística el número de empresas consideradas PYME formales es de 83.347 dentro de Chile, El sector de comercio que aporta el mayor número de empresas es el comercio al por mayor y por menor, con el 43 por ciento de estas.

Dos tercios de los establecimientos PYME se dedican a actividades terciarias: Electricidad, Gas y Agua; Comercio; Transporte y Comunicaciones; y Servicios.

Desde la perspectiva del empleo, las ocupaciones que generan las PYMES son del 59 por ciento del total de la población económicamente activa de Chile, que según estimaciones es de 7, 276,660 personas lo que nos da un total de ocupación de 4,293,229 personas ocupadas por las MPYMES.

El capital fijo acumulado asciende a 8.140.595 millones de pesos repartiéndose en 60 por ciento en las Pequeñas Empresas y 40 por ciento en las Medianas.

De sus ventas totales las PYMES destinan sólo un 3,7 por ciento a ventas al exterior, confirmando su vocación por el mercado interno. En iguales sectores del total país esta proporción es 16,2 por ciento si se excluye la minería.

### **2.2.2 Comportamiento MPYMES.**

El comportamiento es muy similar a los de las demás economías emergentes al igual que Chile tiene en las MPYMES al grueso del número de Empresas del País así como el mayor número de Empleados en ellas y por consiguiente una participación importante en el PIB de esta nación.

Dentro de la historia de las MPYMES en Chile después de los años ochenta tuvieron que adaptarse a un proceso radical de apertura y recuperarse de la recesión de los años anteriores, De este modo enfrentaron un escenario macroeconómico adverso que generó la reducción de su capacidad productiva y la quiebra de gran parte de ellas. Por ello en este país las MPYMES han experimentado diversas estrategias empresariales, como consecuencia del aprendizaje asociado con la liberalización y la apertura



---

económica, junto con la prueba, aplicación y rectificación de estrategias competitivas para enfrentar una mayor competencia y rivalidad en los mercados.

### **2.2.3 Apoyos MPYMES.**

En Chile el gobierno controla su economía a través del Ministerio de Economía dentro del cual encontramos un estrato denominado La división Empresas de Menor Tamaño (EMT) que tiene por objetivo central promover acciones orientadas a mejorar la competitividad de las empresas de menor tamaño, entendidas como microempresas, pequeñas y medianas empresas, a través de iniciativas que afectan tanto la gestión interna de la empresa como el entorno de negocios en que éstas se desenvuelven.

El siguiente texto es del objetivo general de gobierno chileno que está implementando para dar apoyo a las empresas de menor tamaño o MPYMES:

Crear un tejido empresarial mucho más amplio e inclusivo, en el que los emprendimientos de menor tamaño pasen a jugar un papel relevante. Y para ello será necesario un fuerte accionar del Estado, mediante políticas públicas adecuadas que pongan en el centro de su accionar:

Mejorar la productividad y competitividad de las empresas de menor tamaño.  
Aumentar el número de emprendimientos nuevos y mantener los existentes en el tiempo.

Esto se traduce en que este accionar debe:

Reducir las brechas existentes entre las empresas grandes y las de menor tamaño, aumentando la participación de éstas últimas en los mercados.

Fortalecer aún más el fomento productivo y el apoyo a la innovación.

Brindar una mejor información hacia los emprendedores.

Lograr una mayor coordinación de la red de fomento, especialmente en la implementación y supervisión de todos los instrumentos y servicios que están a disposición de los emprendedores.

Mejorar el acceso de las empresas de menor tamaño al financiamiento, la tecnología y al capital humano adecuados, mejorando sus capacidades de gestión.

Lograr que el emprendimiento sea una parte fundamental de la educación que reciben todos los chilenos.

Simplificar los trámites que enfrentan las personas que impulsan los emprendimientos.



---

Reducir las cargas regulatorias y mejorar las actuales normativas para que éstas no signifiquen un peso difícil de sortear para las empresas de menor tamaño.

"No basta con tratar a todas las empresas por igual. La igualdad entre desiguales oprime a los más pequeños".

El gobierno chileno ha expresado un fuerte compromiso con las empresas de menor tamaño y con impulsar de manera decidida el emprendimiento en el país.

Esto se ha traducido en la definición de los siguientes ejes específicos para el accionar del Ministerio de Economía en torno a las empresas de menor tamaño:

Mejorar el acceso de estas empresas a un financiamiento oportuno y adecuado, esto implicará mejorar el conocimiento existente sobre las micro y pequeñas empresas, con el fin de permitirles que pasen a la formalidad, facilitando de ese modo su llegada al sistemas financiero.

Diseño de mecanismo de financiamiento de largo plazo.

Mejorar el acceso a otros servicios financieros, como la securitización, facturas con poder ejecutivo, leasing y otros mecanismos.

Reducir los costos de transacción, mediante el proyecto de ley de garantías recíprocas.

Mejorar el capital humano y las capacidades de gestión de las empresas de menor tamaño, mediante programas como alfabetización digital.

Portal del emprendimiento, que reúne toda la información necesaria para los emprendedores en materia de instrumentos de fomento, trámites, entre otros

Avanzar en la certificación de competencias, a través de Chile califica y el Sence Fortalecer los programas e iniciativas vinculadas al emprendimiento y a la innovación

Fortalecer y modernizar la institucionalidad ligada al emprendimiento y a las empresas de menor tamaño.

Se propenderá a una mayor descentralización, en donde las Agencias Regionales de Desarrollo Productivo jugarán un papel clave.

Fortalecer la coordinación entre la red de fomento productivo, mediante el Sistema Maestro de Fomento Productivo y el Observatorio de la Empresa.

Para cada uno de estos ejes estratégicos se encuentran en ejecución y se han ejecutado una serie de iniciativas, las cuales, en conjunto con las que están desarrollando los demás organismos públicos de fomento productivo permitirán, al final



---

de este periodo de Gobierno, haber dado un salto cualitativo y cuantitativo en materia de apoyo al emprendimiento y al desarrollo de las EMT de Chile.

Algunos de los siguientes programas de apoyo para las MPYMES por parte del gobierno y a través de la división de empresas de menor tamaño, mencionaremos los siguientes.

1.- Incremento el patrimonio del FOGAPE en 130 millones de dólares.

Flexibilizara las condiciones de acceso y aumentara su cobertura a empresas medianas.

Se inyectara los fondos para aumentar el patrimonio actual a 200 millones de dólares- para garantizar créditos por más de 2000 millones de dólares.

Se flexibilizara y simplificara la administración del FOGAPE, con el objeto de que sea más atractivo tanto para las empresas que pueden acceder a la cobertura.

Se ampliara dicha cobertura FOGAPE a las cerca de 20 mil empresas medianas del país, con ventas por hasta 100,000 UF para que puedan acceder a financiamiento para capital de trabajo.

Se aumentara el límite máximo de cobertura de 3,000 UF a 10,000 UF por empresa y se entregara una cobertura máxima de un 50% a las empresas medianas.

El FOGAPE es el Fondo de Garantía para Pequeños Empresarios, Es un fondo estatal destinado a garantizar un porcentaje del capital de los créditos, operaciones de leasing y otros mecanismos de financiamiento que las Instituciones financieras otorguen a Micro/pequeños empresarios.

2.-Se incrementar en 200 millones los fondos de COFRO para el financiamiento de las pequeñas empresas.

El COFRO aumento los recursos de la línea de financiamiento de capital de trabajo, aplicable a las empresas pequeñas.

El fin es que las instituciones financieras otorguen préstamos a empresas medianas que les permitan financiar sus requerimientos de capital de trabajo.

Estos fondos se complementan con la garantía del FOGAPE.

3.- "Para que el crédito fluya y le llegue a quienes lo necesitan, a las personas y a las empresas, especialmente a las más pequeñas" por parte del sistema financiero.



---

La iniciativa Pro Crédito considera las siguientes iniciativas:

I. Apoyo al micro emprendimiento.

Se adoptaremos las siguientes medidas:

Inyectaremos recursos adicionales a Sercotec para duplicar en el 2009 el capital semilla para microempresas, llegando a 1.600 beneficiadas; y para duplicar el número de personas que se benefician del programa de apoyo al emprendimiento, de modo de apoyar a 2000 emprendedores este año. Ello implica un costo adicional que superará los \$5 mil millones en 2009.

Triplicaremos el programa de fosis que subsidia los costos operativos de las instituciones que entregan crédito a microempresarios de mayor vulnerabilidad, con \$1.500 millones adicionales a este programa.

Ampliaremos a 3 años el plazo máximo de renegociación de deudas tributarias, lo que se traducirá en menor carga financiera mensual para los contribuyentes que se acojan a este beneficio y la suspensión inmediata de cualquier apremio o embargo por mora.

II. Medidas para facilitar el acceso al financiamiento bancario

Se pondrán en marcha las siguientes iniciativas:

Los créditos para viviendas con subsidio estatal podrán cubrir hasta el 90% del valor de la vivienda, en lugar del 80% actual.

Fortaleceremos los programas de Corfo que actualmente ofrecen una garantía estatal a empresas de menor tamaño que quieran acceder a un crédito o renegociar sus deudas bancarias. En el caso del Fondo de Garantía para Pequeñas Empresas (Fogape), se incluirán las operaciones de Cooperativas y Sociedades de Garantías Recíprocas, y se incrementará la disponibilidad de coberturas para capital de trabajo.

III. Medidas para Facilitar el Financiamiento No Bancario

Aumentar la competencia en un mercado se traduce en mejores servicios, menores costos y mayores beneficios para las personas. El mercado financiero no es la excepción. Al financiamiento que ofrece el sistema bancario se suman otros actores, que ahora podrán transformarse en una mejor alternativa para las personas y empresas especialmente las MPYMES- que necesitan crédito. Para ello, se adoptaremos las siguientes medidas:

Aumentaremos la capacidad de préstamo de las compañías de seguro, permitiendo que más recursos (como porcentaje de su capital) se destinen al crédito. También facilitaremos la participación de estas compañías en créditos sindicados.



---

Facilitaremos el uso de mutuos hipotecarios endosables para la compra de viviendas, autorizando su emisión por parte de las Cajas de Compensación.

Promoveremos la securitización para los préstamos de las empresas más pequeñas, lo que implicará abaratar el costo del crédito a este sector.

Realizaremos los ajustes tributarios necesarios para aumentar la liquidez y demanda de los bonos de oferta pública, de modo que sea más atractivo emplearlos como alternativa de financiamiento para las empresas. Para que nuevas empresas de menor tamaño empleen esta alternativa, subsidiaremos los costos de estructuración, intermediación y emisión que estos instrumentos exigen.

Como podemos observar también Chile cuenta con varios y diversos apoyos para sus empresas de menor tamaño (MPYMES) pero como ocurre con la mayoría de los países emergentes estos no abarcan el total de las empresas y los fondos se vuelven insuficientes.

### **2.3 Caso Brasil.**

La República Federativa del Brasil (en portugués, República Federativa do Brasil), mejor conocida como Brasil, es una república federal formada por la unión de 26 estados federados y por el Distrito Federal. El país cuenta con 5.564 municipios y una superficie de 8.514.876,599 km<sup>2</sup>, equivalente al 47,9% del territorio sudamericano. En comparación con los demás países del globo, ocupa el quinto lugar en número de habitantes, así como en territorio.

Es un país que entra al rango de países tropicales ya que está sobre la línea ecuatorial. Brasil abarca el hemisferio sur y el hemisferio norte, sin embargo las estaciones climáticas no se sienten de una manera radical. Parte de su territorio está cubierto por la selva amazónica, con 3,6 millones de kilómetros cuadrados. Gracias a esto y a su clima, es el país con más especies de animales en el mundo.

Su capital es Brasilia, que sustituyó a Río de Janeiro en 1960. Habiendo sido Salvador de Bahía la primera capital nacional, es Brasilia entonces la tercera ciudad en ser la capital de Brasil.

Su población es de 188,6 millones de habitantes, según datos del Instituto Brasileño de Geografía y Estadística (IBGE). A pesar de ser el quinto país más populoso del mundo, Brasil presenta una de los más bajos índices de densidad poblacional. La mayor parte de su población se concentra a lo largo del litoral, mientras el interior del país aun está marcado por enormes vacíos demográficos.

De colonización portuguesa, Brasil es el único país de lengua portuguesa en el continente americano.



---

Brasil es la mayor economía de Latinoamérica, y líder en diversos sectores económicos de la región, tales como lo industrial, agrícola y exportador. Su PIB en 2008 coloca el país como la 9ª economía del mundo, su moneda es el real.

### **2.3.1 Las MPYMES en números.**

Con datos de 2006, según el Registro Nacional de Empresas del IBGE (instituto brasileño de Geografía y estadística), había 6 millones de empresas con inscripción en el Registro de Personas Jurídicas (CNPJ), En éstas trabajaban 41,4 millones de personas, de los 6 millones de unidades locales (el 97,4% del total) son de pequeñas y medianas empresas y otras organizaciones, mientras que solamente el 2,6%, ó 158,6 mil, eran de grandes. El sudeste del brasil concentraba cerca de la mitad de las unidades locales: el 50,5% de pequeñas y medianas y el 51,0% de grandes.

Curiosamente en brasil aunque las grandes empresas (250 personas ocupadas o más) hayan representado solo el 2.6% del total de empresas, éstas fueron responsables por más de la mitad del personal ocupado asalariado (54,6%) y por más de dos tercios de los sueldos y otras remuneraciones (70,0%).

En cuatro de las cinco regiones en las que se divide brasil, la participación de los asalariados en las grandes empresas y otras organizaciones era mayor que en las pequeñas y medianas. La excepción fue el Sur con participaciones relativas equivalentes.

Los menores sueldos mensuales los pagó en las unidades de las pequeñas y medianas empresas las actividades como el comercio; reparación de vehículos automotores, objetos personales y domésticos y las actividades inmobiliarias, alquileres y servicios prestados a las empresas fueron las ramas que presentaron aumentos de participación, tanto en el personal ocupado asalariado como en los salarios pagados. Destaque para las actividades inmobiliarias, alquileres y servicios prestados a las empresas, en el subgrupo de las grandes empresas y otras organizaciones, cuya participación en el personal ocupado asalariado aumentó en 2,1 puntos porcentuales. En cambio, en los transportes, almacenaje y comunicaciones y en las demás actividades en conjunto hubo una reducción de la participación, tanto en el personal ocupado asalariado como en los salarios.

### **2.3.2 Comportamiento MPYMES.**

Los datos estadísticos oficiales del gobierno brasileño nos dejan ver que la importancia de las MPYMES en este país es menos significativa que en el resto de las economías emergentes, tal vez debido a que la carga económica esta compartida con las grandes empresas que contienen el mayor numero de personas ocupadas y que la aportación del PIB es mayor por parte de estas, sin embargo la importancia relativa de las MPYMES del brasil la podemos analizar en base a que la economía brasileña es la



---

mas fuerte de América Latina por ende las micro, pequeñas y medianas empresas ayudan con poco menos de la mitad del PIB de este país.

### **2.3.3 Apoyos MPYMES.**

El gobierno brasileño apoya a sus MPYMES principalmente por medio del BNDES (Banco de Desarrollo de Brasil) que su objetivo primordial es apoyar a las micro, pequeñas y medianas empresas de todo el país, teniendo en vista su papel en la creación de empleos y en la generación de renta.

Las operaciones que presentan las micro, pequeñas y medianas empresas se financian por medio de instituciones financieras habilitadas por BNDES, que son responsables por el análisis y por la aprobación del crédito y de las garantías. Estos bancos, públicos o privados, por su proximidad a los clientes, tienen las mejores condiciones para evaluar los pedidos de financiación. Las empresas generalmente se dirigen a aquellas instituciones donde ya tienen registro y/o con las cuales mantienen algún tipo de relación bancaria.

El BNDES administra recursos de terceros, a los cuales les debe prestar cuentas. Por este motivo, tanto él como las instituciones financieras habilitadas deben seguir las normas de la buena práctica bancaria en la concesión de los créditos, como, por ejemplo, la constitución de garantías adecuadas y la verificación de la regularidad del registro y de la situación fiscal y parafiscal de los interesados en la obtención de las financiaciones.

Están disponibles líneas de apoyo financiero y programas específicos que ofrecen las mejores condiciones de costos, plazos y niveles de participación, para el apoyo a inversiones en los sectores industriales, de infraestructura, comercio y servicios y agropecuarias.

El Fondo Garantía para la Promoción de la Competitividad - FGPC se instituyó con la finalidad de garantizar parte del riesgo del crédito de las instituciones financieras en las operaciones de microempresas y pequeñas empresas, y de medianas empresas exportadoras que futuramente utilicen las líneas de financiación de BNDES.

Tarjeta BNDES - La Tarjeta BNDES es un instrumento que suministra crédito rotativo de hasta \$500 mil para que micro, pequeñas y medianas empresas puedan realizar inversiones productivas. Por medio de la Tarjeta las MPMES pueden tener acceso a una línea de crédito preaprobada y de uso automático.

Primera tarjeta de crédito en los 56 años de historia del Banco, la Tarjeta BNDES fue lanzada en septiembre de 2003. Suman 35 mil los productos disponibles en el "Catálogo de Productos" del Portal de la Tarjeta BNDES, tales como vehículos livianos, equipamientos de automatización comercial, computadoras y periféricos, software, refrigeradores, estantes, máquinas de costura, motores estacionarios, bombas y



---

equipamientos para puestos de servicio, kits para gas natural vehicular, mobiliario comercial y papel para edición de libros.

Después de solicitar la Tarjeta BNDES, a través del portal, la empresa tendrá su pedido analizado por el banco emisor, que irá a definir su límite de crédito. El límite máximo de la Tarjeta BNDES es de \$500 mil, no significa que la compra este limitada a este valor, ya que la empresa puede recorrer a otros medios de pago para completar el total de la operación o hasta poseer más de una tarjeta, emitida por los bancos habilitados - Banco do Brasil, Bradesco o Caixa Econômica Federal. Además de los bancos emisores, la Tarjeta BNDES funciona mediante alianzas con la Visanet (bandera Visa) y, a partir del contrato con la Caixa Econômica Federal, también con la Redecard (bandera Mastercard).

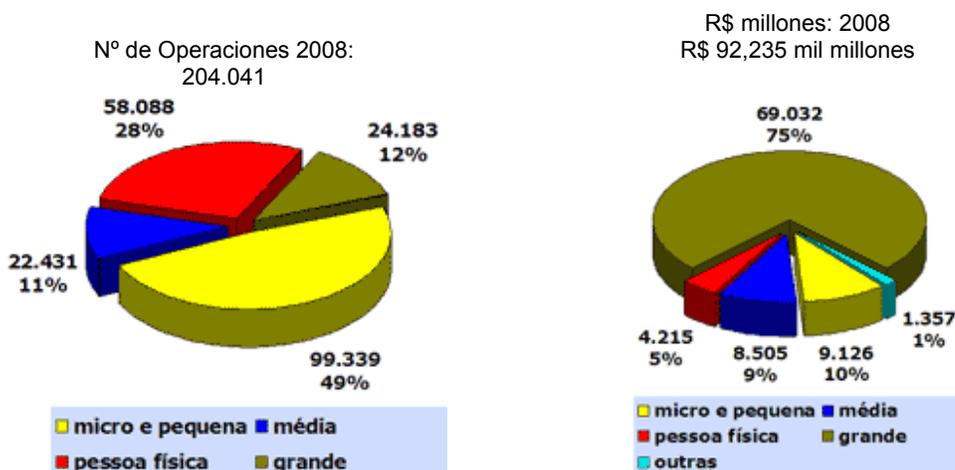
Todas las operaciones son realizadas en el Portal de la Tarjeta BNDES, desde la solicitud de la tarjeta, la simulación del cálculo del valor de las prestaciones, hasta la adquisición de productos, que son financiados en hasta 48 cuotas mensuales, fijas e iguales.

Ampliar el acceso a la Tarjeta BNDES es una forma de democratizar los recursos que el Banco administra. La Tarjeta se creó para que las micro, pequeñas y medianas empresas puedan comprar bienes de producción, máquinas y equipos que mejorarán el desempeño de sus empresas. Es un instrumento que le suministra al portador un crédito rotativo preaprobado por el agente financiero emisor y una financiación automática, con cuotas fijas. Para la empresa proveedora, la Tarjeta significa un atractivo más para sus productos, viabilizando negocios con la garantía de cobro después de 30 días de la venta, mediante una tasa de descuento del 3%.

Desembolsos en 2008.

Los desembolsos del BNDES en el 2008 alcanzaron un record histórico de R\$ 92,2 mil millones, valor 42% superior al montante liberado en el 2007, de R\$ 64,9 mil millones. El resultado reafirma la tendencia de crecimiento de la economía brasileña, observada en el 2007 y confirmada su continuidad en 2008.

La señal mas visible de esta trayectoria de expansión está en el crecimiento en el 2008 de las consultas, que alcanzó los R\$ 175,8 mil millones, un aumento de 39% en relación al año anterior



En el 2008, el BNDES desembolsó R\$ 21,8 mil millones para personas físicas y para micro, pequeñas y medianas empresas, lo que correspondió a 24% del total de desembolsos en el año. En número de operaciones, del total de 204 mil operaciones, apenas 24 mil fueron realizadas con grandes empresas. El apoyo a emprendimientos de menor porte muestra el empeño del Banco en apoyar este segmento que es reconocido por crear y mantener una gran cantidad de puestos de trabajo.

Los desembolsos para las micro, pequeñas y medianas empresas alcanzaron R\$ 17,6 mil millones en 2008. El valor representa una expansión del 45% en relación al año anterior (R\$ 12,1 mil millones en 2007). Al incluir las operaciones con personas físicas (en la mayoría productores rurales), que recibieron R\$ 4,2 mil millones en 2008, el valor total liberado sube para R\$ 21,8 mil millones, un crecimiento del 36% frente al año anterior. Fueron realizadas 180 mil operaciones con las empresas de menor porte y personas físicas, equivalente a un 88% del total de 204 mil operaciones efectivadas por el Banco en 2008.

Líneas de financiación de BNDES para apoyo a inversiones realizadas por micro, pequeñas y medianas empresas

De forma a adecuar mejor los instrumentos de apoyo financiero, BNDES creó las siguientes líneas de financiación, que ofrecen condiciones especiales para proyectos realizados por micro, pequeñas y medianas empresas:

- Apoyo a inversión fija, capital de giro asociado y adquisición de bienes de capital.
- Apoyo a la adquisición de ómnibus urbanos integrados.
- Apoyo a la adquisición de ómnibus de larga distancia.
- Apoyo a la adquisición de ómnibus urbanos en sistemas no integrados.
- Apoyo a la fabricación de equipos y sistemas.
- Apoyo a operaciones de leasing de bienes de capital sin ruedas.
- Apoyo a operaciones de leasing de bienes de capital con ruedas.
- Apoyo a la importación de equipos.



Apoyo a la exportación - operaciones de preembarque.

Apoyo a la exportación - operaciones de post embarque

Por otra parte existen los siguientes programas que son de carácter federal y que apoyan las MPYMEs y son las siguientes:

#### 1.- Estimulación y la cualificación

El Programa Nacional de la Primera Promoción del Empleo fue establecido en 2003 como el Gobierno Federal en la lucha contra el desempleo entre los jóvenes de 16 a 24 años, que es dos veces superior a la tasa de población general.

El programa incluye acciones de capacitación y la intermediación de los puestos de trabajo, especialmente para los jóvenes con bajo nivel de educación. Para aumentar el interés de las empresas para recibir a los jóvenes, se desarrolló una línea de negocio de miembros y aclaraciones fueron hechas para los empresarios.

Las acciones del programa están destinadas a proporcionar formación técnica a los jóvenes y los ciudadanos, tales como las asociaciones de jóvenes Sociales, Servicio Civil Voluntario (ahora se llama Ciudadana Juventud), Jóvenes Empresarios de proyecto, el Proyecto Ciudadano Soldado, que el estímulo para cumplir con la Ley de Aprendizaje, a través de la puesta en práctica de asociaciones, campañas de información, y aumento de la vigilancia.

#### 2.- La financiación para las micro y pequeñas empresas.

Varias acciones, en la prolongación de las líneas de financiación, especialmente en el Banco Nacional de Desenvolvimiento Económico e Social (BNDES) y Banco do Brasil.

La gran mayoría de las acciones emprendidas por el BNDES (92%) entre 2003 y 2004, fue dedicado a las pequeñas empresas. Los recursos liberados en el período totalizaron más de \$ 27 millones, lo que representa un promedio de 30% del total de préstamos concedidos por el banco.

La mejora de la Tarjeta BNDES también contribuyó a la expansión del crédito, como las pequeñas empresas utilizar la tarjeta para comprar bienes de producción con el período de 36 meses para el pago y el límite de crédito de \$ 100 mil. Con esto, más de 31 mil empresas se han beneficiado.

Otra medida de importancia fundamental es el Programa de Apoyo para el Fortalecimiento de la Capacidad de Generación de Empleo e Ingresos (Progeren), también de BNDES. El programa está destinado a financiar el capital de trabajo a las empresas que creen nuevos puestos de trabajo y es responsable de la aprobación de \$ 2 mil millones de préstamos durante el período.

Sobre el Banco de Brasil, las operaciones de este tipo de segmento representa más del



doble del anterior Gobierno llevó a cabo: mientras que en 2002, por ejemplo, hubo 656 mil transacciones, en 2003, ese número se amplió a 906 mil, y en 2004 a 1.224 millones de transacciones. En 2005, hasta el mes de junio, 1310 la institución tuvo un mil operaciones sobre los valores que alcanzó R \$ 18,7 mil millones.

### 3.- GRASA amplía recursos

Paso importante en la creación de nuevos puestos de trabajo y el aumento de los ingresos fue la expansión de los recursos y el alcance de las líneas de crédito operados con fondos del Fondo de Apoyo a los Trabajadores (FAT), a través del Programa de Empleo y Generación de Ingresos (PROGER). Estas líneas, dirigidas principalmente a las micro y pequeñas empresas, hasta la opción más barata de crédito.

Entre enero de 2003 y agosto de 2005, en las líneas de PROGER, hubo 4,9 millones de operaciones de crédito, con inversiones de US \$ 25,5 mil millones. Sólo en 2005 fueron 1,6 millones de operaciones de crédito, con inversiones de US \$ 9,3 mil millones.

Formado por una red de agentes de desarrollo de la solidaridad, el fomento de la creación de cooperativas y empresas mixtas en el campo y en la periferia de las grandes ciudades. Destaque para el trabajo en 200 comunidades quilombolas, hasta alcanzar una población de 76 mil familias.

El efecto de la orientación profesional y de intermediación laboral de los trabajadores en busca de (re) integración en el mercado laboral ha aumentado de servicios de red. En 2002 había 949 puestos del Sistema Nacional de Empleo. Ahora son 1.150 puestos. Partir de enero de 2003 a septiembre de 2005 se (re) coloca 2,4 millones de trabajadores.

El Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social (BNDES) dará, en 2009, atención especial a las pequeñas y medianas empresas y, a pedido del presidente Luiz Inácio Lula da Silva, los pequeños municipios tendrán preferencia en los proyectos que ofrecen máquinas y camiones.

### 2.4 Caso China.

La República Popular China es un Estado situado en el este de Asia, el más poblado del mundo con más de 1.300 millones de habitantes, y el cuarto más grande en cuanto a extensión territorial cuenta con mas de 9.6 millones de km<sup>2</sup> , tras Rusia, Canadá y los Estados Unidos. Por su numero de habitantes el idioma oficial es el mas hablado en el mundo Chino mandarín, su moneda es el Yuan renminbi, Por volumen neto del PIB china esta situada en la 3 economía mundial. China es el segundo exportador más grande del mundo solo atrás de Alemania.

Las ciudades más importantes son Pekín, Shangai y Hong Kong.



---

#### **2.4.1 Las MPYMES en números.**

De acuerdo con los últimos datos de la Comisión Estatal de Economía y Comercio, en la actualidad, las MPYMES chinas superan ocho millones que son casi el 99 por ciento de todas las empresas del país. El valor total de producción de las PYMES y los impuestos pagados representan un 60% y un 40%, respectivamente de los totales nacionales. Las exportaciones de las PYMES superan el 60 % del total nacional.

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

#### **2.4.2 Comportamiento MPYMES.**

Las PYMES de China han obtenido un crecimiento sin precedentes en los últimos 20 años, en un camino repleto de altibajos y obstáculos. En la actualidad, las MPYMES se han convertido en un nuevo motor del desarrollo de la economía china, éstas empresas han contribuido con el 76 por ciento al total del valor incrementado de la producción industrial del país.

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

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

La dificultad en la financiación constituye un obstáculo que frena el desarrollo de las PYMES.

#### **2.4.3 Apoyos MPYMES.**

China había creado 260 agencias de garantía de crédito en 30 provincias, y los fondos reunidos en éstas totalizan ya 7,600 millones de yuanes (unos 916 millones de dólares USA), una suma suficiente para garantizar las demandas crediticias de las PYMES, calculadas en entre 40,000 y 50,000 millones de yuanes" Para estimular la renovación técnica en las PYMES, China ha establecido un fondo especial, que financió cerca de 2,000 proyectos, con 1,400 millones de yuanes implicados al final del año pasado.

Ampliación: China dará más apoyo financiero al sector agrícola y las PYMES.



---

El Banco Popular de China (BPCh), la entidad bancaria central del país, anunció en Beijing que aumentará su apoyo al sector agrícola y las pequeñas y medianas empresas (MPYMES) con dificultades financieras.

Los créditos concedidos por los bancos chinos en los primeros tres meses del 2009 se situaron en los 4.58 billones de yuanes (670.000 millones de dólares), según las cifras difundidas por el BPCh.

Los nuevos préstamos denominados en yuan (moneda china) se incrementaron en 1,89 billones de yuanes en marzo, siendo éste el tercer mes consecutivo en el que este tipo de préstamos supera el billón de yuanes.

"China continuará con la reforma e innovación financieras, acelerará el control de riesgos y mejorará la capacidad de resistencia ante los riesgos de las instituciones financieras", aseguró el BPCh en su comunicado.

Banco de Agricultura de China planea créditos por 14.300 MDD para MPYMES en 2009.

El Banco de Agricultura de China (BACH) anunció hoy que planea otorgar este año 100.000 millones de yuanes (unos 14.300 millones de dólares USA) en préstamos a pequeñas y medianas empresas (MPYMES).

Para finales del año pasado, el departamento tenía 39.770 clientes con un balance de crédito de 334.500 millones de yuanes. Después de la reforma, el departamento será responsable de todos los negocios relacionados con MPYMES en el BACH y de elaborar planes estratégicos.

**AMPLIACIÓN:** China dará más apoyo financiero al sector agrícola y las PYMES

El Banco Popular de China (BPCh), la entidad bancaria central del país, anunció en Beijing que aumentará su apoyo al sector agrícola y las pequeñas y medianas empresas (MPYMES) con dificultades financieras.

Los créditos concedidos por los bancos chinos en los primeros tres meses del 2009 se situaron en los 4.58 billones de yuanes (670.000 millones de dólares), según las cifras difundidas por el BPCh.

Los nuevos préstamos denominados en yuan (moneda china) se incrementaron en 1,89 billones de yuanes en marzo, siendo éste el tercer mes consecutivo en el que este tipo de préstamos supera el billón de yuanes.

"China continuará con la reforma e innovación financieras, acelerará el control de riesgos y mejorará la capacidad de resistencia ante los riesgos de las instituciones financieras", aseguró el BPCh en su comunicado.

Banco de Agricultura de China planea créditos por 14.300 MDD para MPYMES en 2009



---

El Banco de Agricultura de China (BACH) anunció hoy que planea otorgar este año 100.000 millones de yuanes (unos 14.300 millones de dólares USA) en préstamos a pequeñas y medianas empresas (MPYMES).

Para finales del año pasado, el departamento tenía 39.770 clientes con un balance de crédito de 334.500 millones de yuanes. Después de la reforma, el departamento será responsable de todos los negocios relacionados con MPYMES en el BACH y de elaborar planes estratégicos.

## **2.5 Caso India.**

La India (devanagari), oficialmente la República de la India, país del sur de Asia que comprende la mayor parte del subcontinente indio. Es el segundo país más poblado del mundo (después de China), con 1.150 millones de habitantes (estimado en 2008) y alrededor de 400 lenguas, de las cuales la Constitución india reconoce actualmente como oficiales 22, de los cuales los más hablados son el hindi, el urdu, el bengalí, el gujarāti, el panjabí, el asamés, el cachemir, el maratí, el oriya, el sindhi, el sánscrito, el tamil, el telugu, el kannada (o canara) y el malayalam; el más hablado es el hindi; el inglés fue oficial hasta 1965, pero sólo lo habla un 5 % de la población; para que una ley sea válida ha de ser publicada en al menos dos de estas lenguas oficiales. Con 3.287.590 km<sup>2</sup> es el séptimo país más extenso del planeta.

La economía de la India es la cuarta más importante del mundo en términos de Paridad de poder adquisitivo, con un Producto nacional bruto de \$3,61 billones. Medido en relación al tipo de cambio nominal respecto del dólar, es el duodécimo del mundo, con un PIB de 719,8 miles de millones de dólares (2005). La India es la segunda economía del mundo con mayor crecimiento, con una tasa de crecimiento del 8,4% al finalizar el año 2005. Sin embargo, dada la elevada población del país deriva una renta per cápita pequeña.

### **2.5.1 Comportamiento MPYMES.**

Las PYMES juegan un papel fundamental en la economía industrial de India. Se estima que en términos de valor, el sector representa aproximadamente el 39% de la producción manufacturera y alrededor del 33% del total de exportaciones del país.

Además, en los últimos años el sector MSE ha registrado un mayor crecimiento en comparación con la tasa general sector industrial.

La principal ventaja del sector es su potencial de empleo a bajo costo de capital.

Este sector emplea a un estimado de 31 millones de personas repartidas en 12,8 millones de empresas y la intensidad de mano de obra en el sector de las MPE se estima en casi 4 veces mayor que las grandes empresas.



### **2.5.2 Apoyos MPYMES.**

Sistema de Fondo para la regeneración de las industrias tradicionales (SFURTI) Gobierno ha puesto en marcha recientemente el Programa de Fondo para la regeneración de las industrias tradicionales (SFURTI) en virtud de los cuales 100 grupos de la industria tradicional (de Khadi, la industria y el pueblo de coco) se considerarían para el desarrollo global de más de 5 años. KVIC La Junta y el coco son los organismos modales para el sistema, que será la primera iniciativa global para la regeneración de la aldea y Khadi sector de las industrias, sobre la base de la metodología de desarrollo de agrupaciones. Las directrices para la SFURTI se han publicado en 3/10/2005. Todos los gobiernos de los Estados y Territorios de la Unión han ha pedido que envíen sus propuestas para el desarrollo de las agrupaciones a este Ministerio para su consideración y aprobación. Un grupo central, bajo la presidencia del Secretario (SSI y ARI) se ha constituido el 13-01-2006 con la siguiente composición para ayudar al sistema de cribado para el examen de la Comisión las propuestas recibidas en el Ministerio para el desarrollo de las agrupaciones.

Si bien la aprobación de los proyectos, la decisión se tomará sobre la cuantía de la pieza-wise Central de Asistencia, según el patrón de la asistencia prestada en el párrafo 3 supra, que se liberado / reembolsos sobre la recepción de una solicitud formal del Gobierno del Estado después de teniendo en cuenta la disponibilidad de contrapartida de los Estados y Territorios de la Unión y otros organismos que participan en el programa y la utilización de los fondos que ya estaban en libertad.

El Gobierno del Estado facilitará la utilización de certificados en la forma prescrita, a Ministerio de SSI sobre la correcta utilización de la subvención por parte de los EDI. 6. Estados y Territorios de la Unión deberán enviar sus propuestas, en su caso, en relación con la asistencia de el fortalecimiento de SEDA existentes o la creación de nuevas SEDA al Secretario Adjunto, Ministerio de Small Scale Industries, Udyog Bhavan (Sala N ° 122-B), Nueva Delhi - 110 011 en un fecha temprana para su examen.

### **2.6 Caso México.**

México (náhuatl: Mexico), oficialmente Estados Unidos Mexicanos, es una república democrática, representativa y federal integrada por 32 entidades federativas que ocupa la parte meridional de América del Norte. De acuerdo con la constitución vigente, la sede de los poderes de la federación es la Ciudad de México, cuyo territorio ha sido designado como Distrito Federal.

Limita al norte con los Estados Unidos de América; al este, con el golfo de México y el mar Caribe; al sureste, con Belice y Guatemala, y al oeste con el océano Pacífico. La superficie mexicana ocupa una extensión cercana a los 2 millones de km<sup>2</sup>, que lo colocan en la decimocuarta posición entre los países del mundo ordenados por superficie. En este territorio habitan 107,1 millones de personas, por lo que se trata de



la nación hispanohablante con mayor población. Por otra parte, el español convive en México con numerosas lenguas indígenas, reconocidas oficialmente como nacionales por el Estado mexicano.

Por el volumen neto de su producto interno bruto (PIB), se considera a México la decimocuarta economía mundial aunque en 2001 había sido la novena. Sin embargo, la repartición de la riqueza es tan desigual que en el país coexisten municipios con índices de desarrollo humano similares a los de naciones como Alemania o Siria.

Durante una buena parte del siglo XX, la principal fuente de divisas extranjeras del país fue la venta de petróleo, aunque durante este siglo tuvo lugar un proceso de industrialización que permitió al país diversificar su economía. Las remesas de los trabajadores mexicanos en el exterior han venido creciendo año con año, hasta llegar a representar el 3% del PIB nacional y una de las principales fuentes de divisas extranjeras para el país, precisamente al lado de los ingresos por exportaciones petroleras y el turismo. Otra gran problemática social es el aumento de los índices de incidencia delictiva en el país, especialmente la relativa al narcotráfico.

Conforme a datos del Banco Mundial, en 2005 México tuvo el ingreso nacional bruto cápita más alto de Latinoamérica[,] así como también el Ingreso Nacional Bruto más elevado en términos nominales de esta región ese año, consolidándose como un país de ingreso medio-alto. En tanto, el FMI reportó que en 2006 tuvo el segundo PIB cápita en términos nominales después de Chile y el quinto por paridad de poder adquisitivo a nivel latinoamericano.

Además, la economía mexicana, en términos del Producto Interior Bruto, fue en 2006 la decimocuarta más grande del mundo en valores nominales y la duodécima en paridad por poder adquisitivo. Se conforma así como el segundo mayor PIB nominal de América Latina, sólo superado por el de Brasil.

México es el décimo mayor exportador del mundo y recientemente se le ha nombrado como "Economía Emergente" como se les denomina a las economías cuyo crecimiento ha sido sostenido en los últimos años. La actividad económica del país depende en gran medida de su comercio con los Estados Unidos de América, los cuales consumen más del 85% de las exportaciones mexicanas y dan trabajo a casi el 10% de su población. El envío de remesas por parte de los emigrantes internacionales constituye la segunda fuente de ingresos más importante del país después del petróleo.

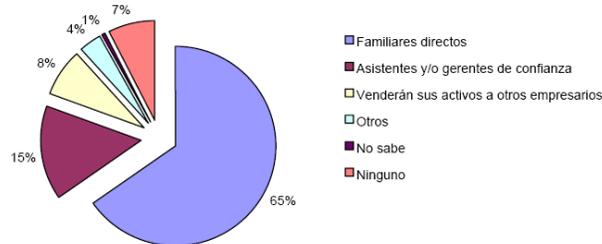
### **2.6.1 Las MPYMES en números.**

Se estima que en 2006 existían en México 4,290,108 empresas, de las cuales el 99.8% son Micro, Pequeñas y medianas Empresas. Las cuales ocupan más del 70.% de la población económicamente activa, y aporta más de 52% del PIB nacional.

El 65 por ciento de las MPYMES en México son de carácter familiar, como se aprecia en la gráfica siguiente:

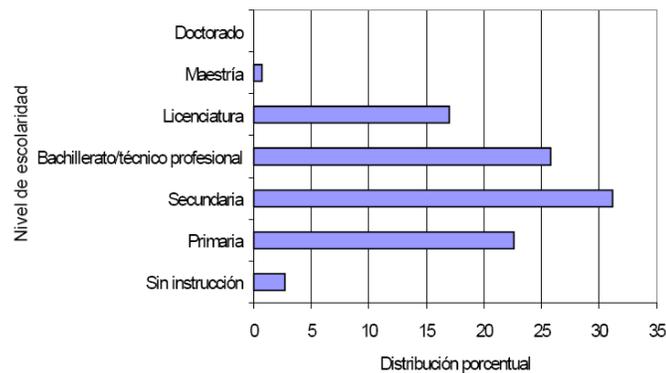


Distribución porcentual de las empresas por tipo de proceso de cambio generacional que se implementará en las mismas



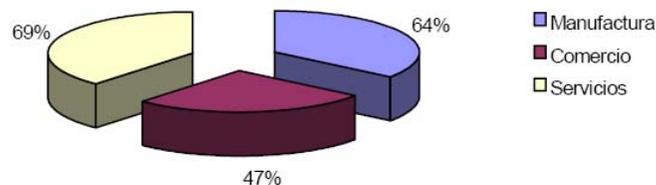
Nivel de formación de los empleados. El 31 por ciento de los empleados cuenta con secundaria terminada; el 26 por ciento con bachillerato o una carrera técnica y el 23 por ciento con primaria:

Distribución porcentual del personal ocupado en las empresas por nivel de escolaridad



Capacitación. La capacitación de los empleados y directivos de las MPYMES resulta ser una práctica importante:

Porcentaje de empresas que realizaron capacitación de personal en los últimos dos años por sector de actividad

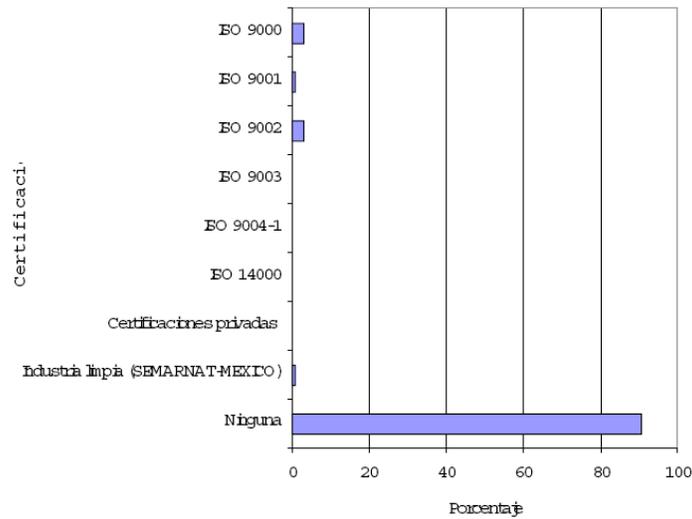




## Cultura de Calidad.

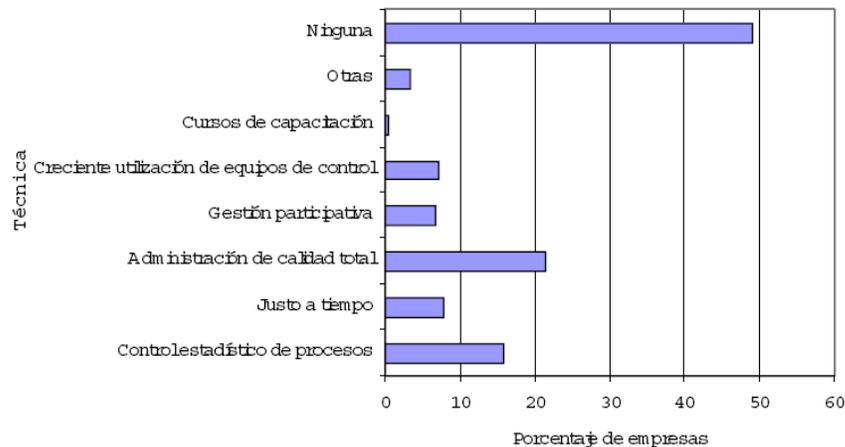
Falta de una cultura de calidad. Más del 80 por ciento de las MPYMES no cuenta con algún tipo de certificación como se puede apreciar en la siguiente gráfica:

Empresas que cuentan con algún tipo de certificación



Uso de técnicas de mejora en calidad y/o productividad. Cerca del 50 por ciento de las empresas no utiliza algún tipo de técnica en calidad o productividad:

Empresas que utilizan técnicas de mejora en calidad y/o productividad



## Inversiones en la empresa y relaciones con clientes.

Bajo grado de inversión. Este factor se encuentra íntimamente ligado a la situación de incertidumbre que ha prevalecido tanto en nuestro país como en el resto del mundo, ocasionando un freno a las inversiones. El 41 por ciento de las MPYMES realizó mayores inversiones durante el año 2001 con respecto al 2000, y en particular, el 35 por ciento de las MPYMES manufactureras no invirtió en el período antes mencionado.

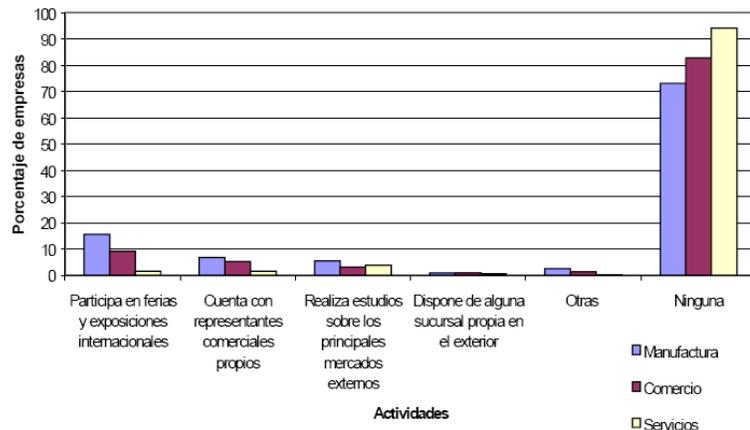


Carencia de mecanismos para sondear las preferencias de los clientes. Solamente el 35 por ciento de las MPYMES cuenta con algún tipo de mecanismo para sondear las preferencias y/o satisfacción de sus clientes, contrastando notablemente con el hecho de que el 50 por ciento de las mismas señala que su principal fuente de información técnica para la elaboración de sus productos es el cliente.

Exportaciones.

Falta de información y apoyos para la exportación. Las MPYMES mexicanas establecen que factores tales como, la escasez y alto costo de fletes, la lentitud en las operaciones debido a los excesivos trámites aduaneros; así como los altos aranceles en los mercados de destino han limitado sus exportaciones; ya que únicamente el 9 por ciento de estas empresas ha logrado consumir esta actividad en los últimos dos años.

El 83 por ciento de las empresas no realiza actividad alguna para consolidar su presencia en el exterior. Lo anterior se puede apreciar en la gráfica siguiente por sector de actividad:





## Financiamiento.

- Baja participación del sector financiero en el otorgamiento de créditos a estas empresas. Únicamente el 13 por ciento de las MPYMES ha solicitado algún tipo de crédito bancario en los dos últimos años; de este porcentaje, el 76 por ciento ha recibido dicho crédito.

De ese 76 por ciento de empresas que obtuvo el crédito, el 88 por ciento señala que la institución que les otorgó el más importante fue la Banca Comercial, mientras que el 1.4 por ciento de las mismas expresa haberlo obtenido a través de la Banca de Desarrollo.

Asimismo, establecen que las principales causas por las cuales se les niega el crédito son:

- El desinterés del banco hacia el sector-
- La falta de garantías.
- La indiscutible falta de información en esta materia.

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

## 3. Apoyos Gubernamentales.

- Falta de información sobre programas y apoyos públicos. El total desconocimiento de los programas públicos es una cuestión imperante en las MPYMES mexicanas, ya que el 86 por ciento de las mismas señala, no conocer los programas de apoyo federales, estatales, y/o municipales; y tan sólo el 12.65 por ciento de éstas los conoce, pero no los ha utilizado. El 1.8 por ciento de las MPYMES los conoce y ha utilizado.

La tabla que a continuación se presenta, muestra el bajo grado de conocimiento y uso de los programas públicos por parte de este tipo de empresas:

Aunado a lo anterior, las MPYMES consideran que los programas públicos deberían enfocarse principalmente a tres temas específicos:



---

Adquisición de bienes de capital (maquinaria, edificios y herramientas).

Integración de capital de trabajo.

Contratación de consultores expertos en organización productiva y dirección de empresas.

A través de los resultados obtenidos por medio del Observatorio MPYMES en México, se llegaron a las siguientes conclusiones:

1. Se deben seguir consolidando todos aquellos apoyos dirigidos al fortalecimiento de cadenas productivas, modernización tecnológica, así como, capacitación básica y especializada. De igual forma, es tarea dar mayor énfasis a los programas encauzados al desarrollo de proveedores, obtención de certificaciones, apoyos para la exportación, financiamiento para la adquisición de bienes de capital, integración de capital de trabajo y consultoría en organización y dirección de empresas.

2. Resulta preciso orientar los programas de capacitación en dirección y problemática del tipo de empresas mexicanas; ya que la mayoría de ellas son de carácter familiar. Lo anterior con la finalidad de que los empresarios conozcan totalmente su dinámica empresarial y se puedan realizar los ajustes necesarios para la administración y gestión de su negocio.

3. Debido a la poca participación del sector financiero en cuanto al apoyo a las MPYMES se refiere, es prioritario continuar reforzando todas aquellas alianzas estratégicas entre la Banca Comercial y la Banca de Desarrollo con el Gobierno Federal y/o Gobiernos de los Estados, para promover tasas de interés competitivas y fondos de garantías; de tal manera que se amplíen intensamente las posibilidades de este tipo de empresas para obtener algún crédito.

4. Es necesario continuar con las diversas campañas publicitarias que el Gobierno Federal ha estado realizando en los principales medios masivos y electrónicos, con el objetivo de continuar con el esfuerzo de mantener a las MPYMES informadas sobre la oferta de programas públicos existente

5. Dada la importancia que generan los resultados anteriores, es indispensable que el Observatorio MPYMES se convierta en un ejercicio de carácter permanente.

### **2.6.2 Comportamiento MPYMES.**

La situación de las MPYMES en el país revela vacíos importantes en áreas que van desde la propia información estadística disponible hasta las políticas públicas del país y las acciones de fomento específicas.



---

De otro lado, las condiciones del entorno de negocios en la región reflejan situaciones que van más allá de los aspectos más puntuales de apoyo, como la propia estructura económica y política de los países, la variabilidad de sus políticas económicas y la incertidumbre que esa variabilidad genera.

Si quisiéramos tipificar el entorno público de las MPYMES en la región, habría que señalar tres componentes principales:

I) La propia inestabilidad de nuestra economía, que no fomenta la inversión y que distorsiona los precios relativos y, por ende, la estructura de incentivos, deteriorando la confianza en el desempeño económico y eventualmente en la cooperación entre empresas;

II) la insuficiente comprensión por parte de los gobiernos de la problemática de las MPYMES.

III) la poca eficacia de los mecanismos institucionales del Estado (estructura) para resolver los dilemas de política pública en el ámbito empresarial.

Estos tres componentes ejercen una influencia significativa en el funcionamiento de las empresas.

El primero incide en la actividad económica en su conjunto, incrementando la inestabilidad de la economía y, por lo tanto, la incertidumbre; el impacto sobre las unidades económicas más pequeñas es mayor porque tienen menos mecanismos de defensa ante las fluctuaciones económicas que las grandes empresas.

El segundo reduce las posibilidades de las empresas de contar con mecanismos eficaces para atacar sus problemas, ya que en la política de fomento hay vacíos o excesiva concentración de acciones en un área que terminan siendo redundantes, elementos que ahondan las desventajas en la competitividad de las MPYMES.

El tercer componente tiene un impacto que es más bien de carácter operativo, ya que tiene que ver con problemas en la relación cotidiana de trabajo entre las empresas y el Estado (burocratismo, discrecionalidad, grado de cumplimiento de las normas).

En lo que respecta a la inestabilidad económica, es el gobierno en colaboración con la iniciativa privada, las organizaciones intermedias y otros interlocutores sociales válidos los que deben definir un rumbo de mediano y largo plazo, generar acuerdos mínimos y tomar medidas consistentes con esos propósitos.

La acción de las organizaciones intermedias es periférica y se limita a apoyar las medidas que tiendan a generar estabilidad (económica y política) en la economía nacional.



---

Una adecuada comprensión de estos problemas es la base para encontrar soluciones válidas, por lo que es útil acercarse a quienes los conocen mejor, es decir, a los empresarios.

Su participación en la generación de soluciones es una garantía de éxito.

### **2.6.3 Programas de apoyo PYMES.**

La secretaria de economía, por medio de su Enlace Contacto MPYMES ofrece un amplia variedad de apoyos y programas enfocados a apoyar a las Micro Pequeñas y Medianas empresas como son los siguientes:

Mi tortilla

Objetivo:

Contar con una industria moderna y ordenada. Aumentar la rentabilidad de las tortillerías, reduciendo sus costos de producción, mediante la adopción de nuevas tecnologías.

Ofrecer un producto de mayor calidad, higiene y nutrición con precios competitivos, principalmente a aquellos que más lo necesitan.

Reducir la emisión de contaminantes, así como el consumo de energía, gas y agua.

Establecer una imagen homologada.

Alcances.

Debido a los positivos resultados que ha logrado Mi Tortilla en su corto tiempo de vida, el Presidente Felipe Calderón Hinojosa lo incorporó a la estrategia VIVIR MEJOR. Así, en el presente año será modernizada administrativa, comercial y tecnológicamente la tercera parte de los molinos y/o tortillerías en todo el país.

Beneficios.

Formación empresarial. Consiste en incorporar al empresario a un proceso de capacitación grupal (Curso Básico Mi Tortilla) y consultoría in situ (Taller de Reingeniería-Administración). Ambos procedimientos metodológicos brindan al industrial, que se integra a "Mi Tortilla" herramientas de inteligencia competitiva que les permite decidir, desde una perspectiva sustentable y prospectiva, qué mejoras administrativas, comerciales y tecnológicas introducirá en su negocio para que éste sea más rentable y más competitivo. Una vez realizados los cambios de mejora, se efectúa otra consultoría in situ (Taller de Seguimiento) para verificar que éstos se hayan realizado y retroalimentar al industrial.



---

Acceso al financiamiento, con el acompañamiento de un consultor financiero que diagnostique, asesore, gestione y dé seguimiento a los empresarios de micro-negocios que regularmente no cuentan con un acceso adecuado para desarrollar nuevos productos y servicios que les permitan ser más competitivos.

Guía de trámites.

Presentarse en las Delegaciones Federales con copia de RFC, comprobante que demuestre operación de cuando menos seis meses y solicitar inscripción. También puede hacerlo al correo electrónico [mitortilla@economia.gob.mx](mailto:mitortilla@economia.gob.mx).

Instrumentos y mecanismo.

El 90% de los recursos que se destinan a la capacitación y consultoría que conduce a la formación empresarial del propietario de cada tortillería y/o molino es aportado por el Fondo MPYMES.

En cambio, la inversión para el acceso al financiamiento de los empresarios es revolvente, en proporción 1 a 1. Se optó por la recuperación de los recursos porque aumenta la viabilidad de los proyectos de inversión, disminuye su riesgo e incrementa la disponibilidad de éstos y la posibilidad de beneficiar a más microempresas; lo cual se traduce en más y mejores empresas, y más y mejores empleos.

Empleos en zonas marginadas.

Objetivo: Apoyar el empleo y promover la instalación y operación de centros productivos en aquellas comunidades marginadas del país que reúnan las condiciones que permitan el desarrollo de empresas que representen fuentes permanentes de empleo.

Cobertura: El programa aplica a todas aquellas localidades que se consideran tanto de alta como de muy alta marginación, conforme a los índices oficiales del Consejo Nacional de Población 2005 (CONAPO), y cuya población no exceda de cincuenta mil habitantes.



## Beneficios:

	Quién lo otorga	Cuál es el beneficio
1.	IMSS /INFONAVIT	La devolución por 18 meses del 100% de las cuotas obrero patronales y de las aportaciones por cada trabajador cuyo salario no exceda de 10 SM.
2.	SE	Financiamiento para la construcción de naves industriales.
3.	NAFIN / FINANCIERA RICA	Créditos directos o indirectos, así como garantías para la adquisición de equipo y e para la modernización de infraestructura.
4.	FIRA NAFIN	Otorgamiento de créditos indirectos para el crecimiento y mantenimiento de estancias y guarderías.
5.	NAFIN	Créditos, arrendamiento financiero, o garantías para la adquisición y renovación de t del personal.
6.	CONAVI / SHF	A los trabajadores, financiamiento para autoconstrucción, mejoramiento de vivienda, adquisición de lotes de terreno con servicios públicos.
7.	STPS	Becas de capacitación mixta, por un monto de 2 SM, por cada trabajador, durante 1 meses.
8.	SHCP	Deducción de las inversiones efectuadas en bienes nuevos de activo fijo, durante el pe comprendido entre el 5 de marzo de 2008 y el 31 de diciembre de 2012

## Guía de emprendedores.

Ofrece a los empresarios y emprendedores, guías para instalar o mejorar su negocio en formato impreso en primera versión y posteriormente en formato audiovisual. Con estas guías el emprendedor conocerá los aspectos básicos que debe tomar en cuenta para instalar o mejorar un negocio. Este material ha sido desarrollado por consultores con amplia experiencia en el tema.

Alimentos, cuero y calzado, servicios, artesanías, construcción, textil y confección, madera muebles y cartón, metalmecánica, joyería, plástico, productos químicos.

- » Secado y Salado de mariscos
- » Sazonadores y especias molidas
- » Lámparas ornamentales y candiles
- » Puros y otros productos de tabaco
- » Alimentos balanceados para animales
- » Jugo de frutas y verduras
- » Bebidas fermentadas de manzana (sidras)
- » Perfumes, lociones y similares
- » Empaques y refacciones para maquinaria industrial

## Desarrollo de proveedores.

El Programa de Desarrollo de Proveedores representa una estrategia de promoción para identificar y elevar la competitividad de una amplia gama de micro, pequeñas y medianas empresas (MPYMES), con el fin de que se integren en las cadenas de valor impulsadas por empresas tractoras las cuales son las grandes compradoras que en su operación jalan cientos de MPYMES, con su consecuente mejora competitiva. El propósito del Módulo es poner a disposición de las MPYMES, las diferentes



---

herramientas de apoyo del Programa de Desarrollo de Proveedores, que le permitirán cumplir con los requerimientos de compra de las empresas tractoras y así incrementar sus ventas en el ámbito nacional e internacional.

### **1.- Beneficiarios.**

Grandes empresas tractoras industriales, comerciales o de servicios que demanden productos, insumos o servicios, con interés de fortalecer su cadena de valor.

Grandes empresas tractoras industriales que demanden fortalecer su cadena de distribución.

Todas las micro, pequeñas y medianas empresas manufactureras, comerciales o de servicios que puedan suministrar los productos, conforme los volúmenes y especificaciones técnicas requeridas por las empresas tractoras.

Todas las micro, pequeñas y medianas empresas comerciales o de servicios que puedan distribuir los productos terminados de las Empresas Tractoras.

### **2.- Beneficios.**

#### **Para las empresas compradoras:**

Fortalecimiento de su cadena de valor.

Publicar su demanda de productos y recibir oferta por parte de proveedores interesados y evaluar a los proveedores, todo esto a través de un portal web diseñado con las especificaciones propias de la empresa tractora.

Alinear sus capacidades y prácticas de negocio con sus proveedores y/o distribuidores. Integrar su cadena de valor.

Abatir costos de producción y comercialización.

- Diversificar fuentes de suministro de insumos, partes, componentes, refacciones y/o servicios.

-Desarrollar proveedores/distribuidores eficientes y competitivos establecidos en nuestro país, coadyuvando al proceso de sustitución de importaciones, evitando que las fluctuaciones del tipo de cambio repercutan negativamente en los costos de operación.

Tener conocimiento amplio de la oferta de proveeduría de MPYMES en México.

Apoyo de la Secretaría de Economía en resolución de problemas ante los tres niveles de gobierno. Estos problemas deben ser de gestión y de naturaleza que el área jurídica



---

y administrativa no logre su resolución. La gestión se realiza acatando y respetando la normatividad y reglamentación de las dependencias gubernamentales involucradas.

### **Para las micro, pequeñas y medianas empresas**

Se fortalecen las capacidades administrativas, tecnológicas, financieras y de producción de las MPYMES que derivado de un interés manifiesto de una empresa Tractora sean desarrolladas mediante metodología debidamente probada (ver reglas de operación y manual de procedimientos fondo MPYMES 2008).

#### **Mercado**

Ingresar como proveedor /distribuidor de una empresa tractora, siempre y cuando cumpla con los requerimientos de proveeduría de ésta.

Dar a conocer su oferta de proveeduría a las empresas tractoras-

Promoción como proveedor/distribuidor tanto con empresas tractoras como con MPYMES para vincular oportunidades de negocio.

#### **Prestigio**

Al ser proveedor de una empresa tractora, tiene mayor posibilidad de que otra oferta tractora se interese por su oferta.

Al cumplir con los parámetros de compra de una empresa tractora, tiene amplia posibilidad de hacer negocios de exportación.

#### **Talento**

La MPYMES desarrollada, adquiere capacidades y prácticas de negocio que le permite ser más competitiva.

### **3.- Apoyos Económicos**

Apoyos económicos de fondo MPYMES para la consultoría para la elaboración e implementación de programas de desarrollo de proveedores y redes empresariales bajo esquemas o metodologías.

Apoyo fondo MPYMES para obtener financiamiento con fondos de garantía administrados por la banca de desarrollo y Canacintra. Esto, una vez concluida la aplicación de la metodología de desarrollo de proveedores

### **4.- Proceso para que las empresas tractoras participen en el programa**



---

Presentación programa a los CEO's o máxima representación en México con el objetivo de establecer compromisos para fortalecer la cadena de valor de dicha empresa.

Identificación de proveedores a desarrollar.

Firmas de convenio con empresas tractoras y MPYMES a desarrollar.

Aplicación de la metodología

Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones (COMPEX).

La Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones (COMPEX) es una comisión auxiliar del Ejecutivo Federal en materia de promoción de exportaciones de bienes y servicios, cuyo objetivo es analizar, evaluar, proponer y concertar acciones entre los sectores público y privado en materia de exportaciones no petroleras, siendo este foro el único que agrupa a las Dependencias Federales implicadas en actividades de comercio exterior y organismos cúpula del sector privado.

COMPEX fue creada mediante Decreto Presidencial el 27 de julio de 1989, mismo que se ratificó en la Ley de Comercio Exterior (LCE) en el Diario Oficial de la Federación del 27 de julio de 1993 (última modificación 24 de enero de 2006) y opera bajo el Reglamento de la Ley de Comercio Exterior (RLCE) del Diario Oficial de la Federación del 30 de diciembre de 1993.

### **Servicios que brinda COMPEX:**

A través de diversas reuniones en sus tres niveles y modalidades la Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones atiende in situ problemáticas y/o consultas que presenta la comunidad empresarial relacionadas con su actividad exportadora, permitiendo así un acercamiento directo entre el sector público y privado para facilitar su actividad.

### **Niveles:**

**Estatat:** Se constituye como el primer eslabón en la presentación de una problemática o consulta. Se integra en cada Entidad Federativa con la participación de los Gobiernos Estatales y del Distrito Federal, previo acuerdo entre éstos y la Secretaría de Economía, opera con la participación de las autoridades y organismos locales.

**Regional:** Opera conforme a las Regiones establecidas en el RLCE y sesiona bimestralmente en cada una. Permite a los empresarios de la región acercarse a autoridades federales. Está Integrada conforme a las siguientes regiones.

**Centro:** Distrito Federal, Michoacán, Hidalgo, Estado de México, Querétaro. **Occidente:** Aguascalientes, Colima, Guanajuato, Jalisco, Nayarit y Zacatecas. **Sur:** Morelos,



---

Puebla, Tlaxcala, Guerrero, Veracruz y Oaxaca. Norte: Coahuila, Nuevo León, Tamaulipas, San Luis Potosí, Durango y Chihuahua. Sureste: Tabasco, Chiapas, Campeche, Yucatán, Quintana Roo. Noroeste: Sinaloa, Sonora, Baja California Sur y Baja California Norte.

Nacional: Es la instancia al más alto nivel de COMPEX. Se integra con la participación de subsecretarios y presidentes de los organismos empresariales que son miembros permanentes de la comisión. Posibilita la atención de las problemáticas de interés general que afectan a los exportadores y que no han sido resueltas en los otros niveles de COMPEX. Asimismo, permite concertar acciones a nivel federal en beneficio de la actividad exportadora.

### **Modalidades:**

#### **COMPEX sectorial.**

Se establecerá en aquellos sectores en donde sea necesario, para coadyuvar a resolver la problemática existente en materia de comercio exterior.

#### **Foro virtual de exportación:**

Con el propósito de brindar una atención más expedita a las problemáticas y consultas presentadas a la comisión y una mayor cobertura en el país, en 1998 se creó el Foro Virtual de Exportación que tiene como objetivo la recepción, atención, consulta y seguimiento de los casos COMPEX, permitiendo al interesado ingresar sus solicitudes las 24 horas del día los 365 días del año, así como brindar una respuesta ágil y oportuna al empresario.

En este sitio también se pueden consultar todos los casos ingresados, así como los avances o respuestas a cada uno de ellos.

#### **Foro de conversación o Chat (Reuniones virtuales):**

Permite una comunicación interactiva con el área coordinadora de COMPEX y las dependencias e instituciones miembros permanentes de la comisión, como si sesionaran en una reunión pero de manera virtual. El interesado desde su lugar de trabajo o domicilio puede exponer sus consultas y recibir respuesta inmediata de las autoridades.

Las empresas que enfrenten un problema concreto que obstaculice sus ventas al extranjero, eleve sus costos o incremente el tiempo de sus exportaciones y para el cual la autoridad competente no ha dado la resolución, ni el apoyo requerido por su empresa, deberán cumplir las características que a continuación se mencionan, esto para efecto de que se considere como caso COMPEX y así ser gestionado ante las autoridades correspondientes.



#### Características:

Demostrar que se han agotado los trámites por la vía normal y que se presume alguna irregularidad en las instancias y periodos establecidos.

Llenar debidamente el formato incluido en Internet en el Foro Virtual de Exportación, o en su caso el que se proporcione en las reuniones de la Comisión, en donde además de la información básica de la empresa, se deberá exponer clara y detalladamente la problemática o consulta y propuesta de solución.

#### FONDO PYME.

El Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FONDO PYME) es un instrumento que busca apoyar a las empresas en particular a las de menor tamaño y a los emprendedores con el propósito de promover el desarrollo económico nacional, a través del otorgamiento de apoyos de carácter temporal a programas y proyectos que fomenten la creación, desarrollo, consolidación, viabilidad, productividad, competitividad y sustentabilidad de las micro, pequeñas y medianas empresas.

#### Consulte:

- Reglas de operación 2009 (DOF 29/dic/2008)
- Manual de procedimientos 2009 (27 de febrero de 2009)
- Registrar solicitudes de apoyo 2009 (organismos intermedios)
- Carta compromiso al ciudadano
- Evaluación fondo MPYMES ejercicio 2006 (evaluación, anexo)
- Convenios de coordinación fondo MPYMES ejercicio 2009

#### SEMANA PYME

Dentro de la semana MPYMES encontraremos las siguientes actividades que ayudan al desarrollo de las mismas:

Innovación tecnológica.

#### Empresa Gacela.

Las Empresas Gacela son Pequeñas y Medianas Empresas que tienen un mayor dinamismo en el crecimiento de sus ventas y generación de empleos respecto del promedio.

La Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa ofrece programas para lograr acelerar las empresa convertirlas en Gacela.

Emprendedores.



---

El Programa Nacional de Emprendedores tiene como objetivo promover e impulsar la cultura y desarrollo empresarial, la creación de más y mejores emprendedores, más y mejores empresas, más y mejores empleos a través de la Red Nacional de Incubadoras de Empresas.

Alianzas estratégicas.

Estas son estímulos, apoyos, programas y acciones que diseña la Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa estos apoyos también cuenta con programas de la Administración Pública Federal. Que estimulan el fortalecimiento y crecimiento de las empresas del país.

Financiamiento.

En esta sección hay enlaces con las instituciones bancarias y no bancarias vinculadas, en su mayoría, a los programas de fomento de la Secretaría de Economía, que ofrecen sus servicios.

También encontraremos otras secciones que tiene en su programa la semana PYME, todas dedicadas al apoyo de las MPPYMES tales como son:

Microempresas.

Consultaría Empresarial.

Más MPYMES en el Mundo

España

Franquicias.

México emprende.

El objetivo es otorgar servicios y apoyos empresariales para las MPYMES, de manera integral, accesible, ágil y oportuna, de acuerdo con su tamaño y potencial, en un solo lugar.

El Gobierno federal anunció el programa México Emprende, por medio del cual prevé otorgar financiamiento por 250,000 millones de pesos a Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes), en los próximos cuatro años y generar 80,000 puestos de trabajo.

A través del Fideicomiso México Emprende se obtiene acceso al financiamiento de las pequeñas empresas con tasas de interés bajos.

El nuevo programa funcionará a través de un fideicomiso que dependerá de la Secretaría de Economía (SE).

Como parte del programa habrá acceso a más de 500 consultores de 250 instituciones especializadas, en todo el país; capacitación empresarial, e implementación.



---

En 2009 se han otorgado créditos para las MPYMES por más de 5,400 millones de pesos, cifra que representa un incremento superior al 15% con respecto al mismo periodo del año anterior.

### **Noticias MPYMES.**

Estas son algunas acciones que se realizaron en 2009, para apoyo de las MPYMES en nuestro país.

Nacional Financiera (Nafin) de México y el Banco de Desarrollo de China, suscribieron un convenio de cooperación para coordinar esfuerzos y estrategias en el diseño de esquemas de apoyo y financiamiento para pequeñas y medianas empresas (MPYMES), así como de proyectos sustentables.

Según el convenio, las instituciones involucradas podrán realizar y tener acuerdos de coordinación en materia de estrategias, conceptos y actividades prioritarias en sectores relacionados con la misión de estos bancos.

Asimismo, revisarán aquellos proyectos que sean de interés del Banco de China para instrumentar esquemas de cofinanciamiento con Nacional Financiera y explorarán oportunidades de cooperación para utilizar esquemas crediticios, de captación de ingresos y de capacitación de recursos humanos.

### **Experiencia MPYME.**

Los datos de la historia de las MPYMES en nuestro país nos muestran un panorama muy difícil. Nos dice que no hay quien pueda hablar bien de alguien o de algo sin que haya detrás vergonzosas relaciones o perversos acuerdos que involucran favores o grandes sumas de dinero.

Sin embargo no siempre es así. El Investigador Manuel Soriano de la UNAM, con grado de doctor, exalumno de dos premios Nobel, explicó por qué decidió dedicarse a la investigación aplicada.

El logro producir una bebida que domésticamente se le conocía como “leche de amaranto”, con posibilidad de atender casos de osteoporosis con éxito. Hoy se sabe que ha llegado a revertir ese padecimiento. También aplica para reumatismo, artritis y bebés con problemas de intolerancia a la lactosa.

Cuando iniciamos la difusión del producto en el improvisado laboratorio se producían cuatro litros a la semana y ni nombre tenía. Hoy producen poco más de 400 litros a la semana, y la bebida derivada del amaranto es aceptada por médicos que la recomiendan y se documenta científicamente que es muy alta en proteínas y que sustituye a la leche con enormes beneficios al organismo.

Al día de hoy ya tiene nombre registrado, Alegría, y acaban de comprar una



---

maquinaria que en breve les permitirá producir cinco mil litros a la semana. El único inconveniente es que el manejo del producto tiene que realizarse en estado de congelación.

No obstante, ya han logrado envíos a ocho estados del país y cuentan con cuatro distribuidores en el Distrito Federal.

Todo ello a pulmón, porque no han disfrutado de ningún apoyo. No porque se les haya negado, sino porque no ha mediado solicitud alguna.

Pero ahora el investigador y su entusiasta esposa, Cynthia Lesh, están inmersos en una dinámica creativa que promete más sorpresas.

Llevaron adelante 15 proyectos, entre los que se encuentran la sávila para ablandar carnes, un lápiz labial a base de amaranto y colorante del propio cereal, una línea de bebidas terapéuticas naturales, queso de la “leche” de amaranto y yogures de frutas.

Trabajan también en harina sin gluten, que no se oxida y, por ende, no se arranca, así como en “Alegría nutri extra”, con doble fibra de amaranto, amén de las cápsulas de fibra del cereal, que regularán el proceso digestivo, al igual que helados sin colesterol y lactosa, bajos en grasa. El asunto de la creatividad toca al pulque curado de amaranto y otras exquisiteces.

En la red de protocolos médicos para certificar las bondades de la bebida de amaranto se encuentran ya 50 niños, bebés la mayoría, que tienen en este desarrollo un recurso para evitar las alergias a la proteína de la leche, y de componentes del gluten, huevo, soya, lactosa, pescado y trigo. Seis médicos documentan esto, que sustituye la nunca placida operación para evitar el reflujo a los chiquillos.

Y todo pende de un hilo. Un movimiento en falso, un crédito más allá de sus posibilidades de pago, un entusiasmo desmedido que otorgue más tiempo del recomendable a un proyecto, descuido de algún otro, un refrigerador que se descomponga o la luz que “se vaya” pueden ser motivos de muerte de esta empresa. Otra historia de éxito.

Salsas de la Abuela.

Las Recetas de la Abuela es un negocio que empezó hace siete años en la sala de televisión de la familia Sánchez Villareal, allá por el rumbo de Las Águilas. Un buen día sacaron la TV y pusieron estufones. Sus primeros clientes eran franquicias a quienes les ofrecieron hacer outsourcing en el proceso de elaboración de sus salsas. Erika Sánchez, directora de administración de la empresa Fodd Service Internacional y fundadora de la empresa, cuenta que estuvieron trabajando tres años y medio sólo con franquicias. Sin embargo, explica que por lo general son muy celosos de sus recetas, “no entendían los beneficios que les ofrecíamos, por ejemplo: Ayudamos a taco Inn a



---

quitar su centro de distribución, el Fogoncito redujo personal, los ayudamos a unificar los sabores de las recetas y a optimizar costos”, así que también entraron en procesos de administración

Lograron obtener ingresos en las tiendas de autoservicio por casualidad. Erika narra:

“Cuando teníamos bomberazos íbamos a comprar el chile al Superama de Axomiatla, en Las Águilas, justo a la vuelta de la casa, pero un buen día el gerente se dio cuenta que comprábamos 15 ó 20 kilos de chiles y nos preguntó ‘¿qué tienen?’ Le respondimos que una tienda de salsas y a los pocos días empezamos a vender en ese establecimiento salsas con nuestra propia receta”.

Narra que el primer día a las tres de la tarde el producto ya se había terminado. Esto fue lo que detonó todo, y el mismo gerente -de quien Erika no menciona su nombre- los ayudó a hacer su estudio de mercado y a mejorar su empaque.

Él gerente los apoyó para ir al departamento de compras de Wal Mart a mostrar su producto. En este primer intento salieron de la oficina con cajas destempladas, pues les dijeron que no les interesaba, pues ya tenían otro proveedor.

Pasaron un par de meses y en un hecho providencial, el vicepresidente de Wal Mart probó por casualidad las salsas y dijo: “Las quiero en toda la marca”. A los tres días les dieron la cita nuevamente en el departamento de compras de Wal Mart y empezaron a vender.

Ante este nuevo reto Erika solicitó a su hermana que vivía en Querétaro buscar proveedores de verdura y un día, también en acto fortuito escuchó a un señor que hablaba de comprar toneladas de verduras, ella se acercó y le preguntó si vendía verdura. La respuesta fue que no, pero resultó ser el comprador de la cadena de tiendas de autoservicio HBE que operan en Monterrey. El hombre se interesó en el producto, hicieron una cita en Querétaro y hoy también son proveedores de esta cadena.

Pero no todo ha sido color de rosa. En Wal Mart les pidieron entregar punto a punto, así que casi de un día para otro crearon una empresa de distribución que se llama FS Logistics que encabezan el papá y el tío de Erika.

Al principio les dieron diez tiendas, pero poco a poco les empezaron a abrir más y a los 10 meses ya distribuían su producto en todos los Superama del DF y área metropolitana.

Al año nos abrieron los Súper Center de Wal Mart, pero aquí tuvieron que modificar nuestro producto. En Superama vendíamos una salsa gourmet, pero tuvimos que emigrar a uno más económico, pero con la misma calidad.



---

Actualmente su producto estrella es una salsa de aguacate que dura 30 días sin ponerse oscura. Esta salsa la venden en Wal Mart y en HBE.

Iniciaron con la distribución nacional de su salsa en Wal Mart, esto significa pasar de una producción mensual de 30 toneladas de producto a 120 toneladas, pero aquí no termina la cosa, pues ya los están buscando para vender en Oxxo y en Soriana, así como en pequeños supermercados de Nuevo León.

La verdad es que la realidad no la sabes hasta que empiezas los proyectos, narra Erika y en este punto dice que también están buscando exportar el producto. Incluso ya se les han acercado para exportar a Denver, Houston, Nueva York y Los Ángeles.

Sin embargo esto no ha sido posible pues no cuentan con apoyo del gobierno para exportar bajo el argumento de que apenas tienen un año de haberse constituido como empresa.

En este punto, hizo un paréntesis para decir que el Banco Nacional de Comercio Exterior los apoyó para hacer sus etiquetas, el tríptico para las exposiciones y su imagen corporativa; ellos nos canalizaron con una doctora para hacer los estudios de anaquel y todo el proceso que se requiere para la FDA. Sin embargo aquí la experiencia no ha sido buena, pues el Bancomext -a través de Proméxico- no ha cubierto el costo de estos servicios que ellos ya pagaron.

Actualmente tienen 20 personas trabajando en una planta en Las Águilas, en mil metros cuadrados.

Desde que iniciaron han mostrado crecimiento de entre 70 y 150% anuales, pero en este momento una consultoría financiera los está asesorando a fin de que puedan soportar los niveles de crecimiento tan altos.



---

## **CAPÍTULO 3. LAS MPYMES Y LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO.**

### **3.1 Los tratados de libre comercio.**

#### **Definición.**

- Forma de integración económica simple confinado a bienes y servicios.
- Acuerdo firmado por dos o más naciones para eliminar todo tipo de aranceles y otras barreras no arancelarias entre los miembros del tratado cuyos bienes son libres de circular en los territorios de los miembros con la misma facilidad con la que lo hacen dentro de las fronteras de cada país.

#### **Beneficios.**

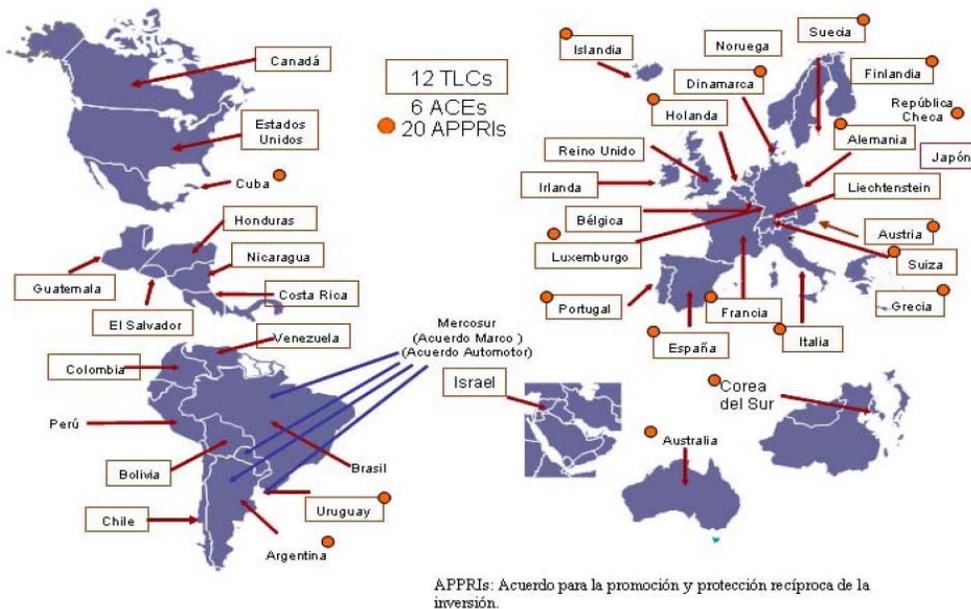
- Cada nación retiene el derecho de fijar sus aranceles con respecto a terceros países.
- Reorganización de la producción alrededor de las ventajas comparativas de una nación, siendo óptima ya que le permite maximizar el valor de la producción nacional y por lo tanto el consumo de un país.
- Eliminar las distorsiones en los precios de ciertos productos.
- Beneficia al consumidor (precios bajos principalmente) y obliga al productor nacional ineficiente a buscar otros productos en los que si es productivo.
- Aumento en la competencia en todos los mercados.
- Ganar acceso a los mercados explotando a gran escala la economía, sin embargo algunos costos de producción son más elevados que en otros países, no por ineficiencia si no porque no se pueden explotar las economías a los niveles de producción que satisfagan la demanda local.

#### **Desventajas.**

- Desviación de comercio.
- Algunas empresas y sectores se expanden notablemente, otras se contraen y en el peor caso otras desaparecen.

### 3.2 Tratados de libre comercio vigentes.

Los países con los que México ha firmado un tratado de libre comercio ascienden a más de 43 entre los tres diferentes continentes, representando así una oportunidad para el comercio exterior y para la inversión, abriendo un mercado potencial de más de 820 millones de consumidores los cuáles representan las dos terceras partes de las importaciones mundiales, es decir aproximadamente más del 60% y el 75% del PIB mundial.



Los tratados de libre comercio vigentes se explican a continuación.

#### 3.2.1 Tratado de libre comercio de América del Norte – NAFTA - ALENA (México-Estados Unidos-Canadá).

Este tratado conocido es como North América Free Taxes Agreement (NAFTA) o en Francés Accord de Libre- Echange Nord-Américain (ALENA) fue firmado en Octubre de 1992 y entro en vigor el 1° de enero de 1994.

Es un tratado de libre comercio porque en el se definen las reglas de eliminación de barreras para el libre tránsito de productos y/o servicios entre estos países. Así mismo crea soluciones para aquellas diferencias comerciales entre las naciones.

#### Antecedentes.

El gobierno mexicano comenzó el planeamiento de un programa propio que más tarde introduciría las industrias maquiladoras en la frontera norte. Las maquiladoras son básicamente fabricas de capital extranjero (principalmente estadounidense) ubicadas casi en su totalidad a lo largo de la frontera mexicana y se caracterizan por la



diversidad de productos que producen, abarcando desde la industria textil hasta la química, pasando por componentes electrónicos, maquinarias y repuestos para automotores. El "programa de maquiladoras", fue impulsado por el gobierno mexicano como respuesta al cierre del programa de Braceros, por el cual se autorizaba a trabajadores agrarios mexicanos a realizar trabajos temporales legalmente en territorio estadounidense. El cierre del programa de Braceros acarrió una fuerte crecida de la desocupación en la zona fronteriza de México razón por la cual antes de culminar el año 1965, se puso en marcha el nuevo programa.

### **Contenido.**

Está conformado por 22 capítulos agrupados en 8 acciones, cuya finalidad es aumentar la competitividad entre los tres países.

Una de las partes centrales de este marco regulador del comercio de bienes es el programa de desgravación arancelaria, mediante el cual se plantea la eliminación progresiva de los aranceles sobre bienes originarios, de acuerdo con unas listas de desgravación.

### **Objetivos.**

- Eliminar fronteras para comercializar, y facilitar el cruce por las fronteras del movimiento de servicios entre los territorios de los países miembros.
- Promover condiciones de competencia en el área del libre comercio.
- Proporcionar protección y aplicación de derechos intelectuales en cada país.
- Crear procedimientos de la implementación y aplicación de este acuerdo, para su administración conjunta, así como la resolución de problemas.
- Establecer una estructura más trilateral, regional, y multilateral de cooperación para extender y aumentar los alcances de este acuerdo.
- Eliminar barreras al comercio entre Canadá, México y Estados Unidos, estimulando el desarrollo económico y dando a cada país signatario acceso a sus respectivos mercados.
- Eliminar obstáculos al comercio y facilitar la circulación fronteriza de bienes y servicios con la excepción de personas entre territorios de las partes firmantes (países involucrados).
- Aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las partes.



---

El TLCAN prevé la eliminación de todas las tasas arancelarias sobre los bienes que sean originarios de México, Canadá y Estados Unidos, en el transcurso de un periodo de transición. Para determinar cuáles bienes son susceptibles de recibir trato arancelario preferencial son necesarias las reglas de origen. Las disposiciones sobre las reglas de origen contenidas en el tratado están diseñadas para:

- a) Asegurar que las ventajas del TLCAN se otorguen sólo a bienes producidos en la región de América del Norte y no a bienes que se elaboren
- b) Establecer reglas claras y obtener resultados previsibles. Reducir los obstáculos administrativos para los exportadores, importadores y productores que realicen actividades comerciales en el marco del tratado.
- c) Eliminar restricciones no arancelarias según convenga.

Ha recibido muchas críticas la respecto, principalmente de organizaciones campesinas y obreras mexicanas que, para el primero de febrero de 2008 marchas contra el tratado y en concreto para renegociar con el gobierno el capítulo agropecuario en defensa de la soberanía alimentaria y en contra de la reforma energética, protestas encabezadas por la CNC CCC CNTE, el SME y el EZLN (Ejército Zapatista de Liberación Nacional) en el año nuevo de 1994, donde los manifestantes, en su mayoría indígenas, se tomaron varias sedes municipales del gobierno. Las manifestaciones marcharon en muchos estados aunque la mayor fue la de la capital DF, donde 200 mil, según los organizadores, fueron los que marcharon hasta el Zócalo en protesta. Las manifestaciones concluyeron de forma pacífica sin lograr una respuesta favorable por parte del gobierno para renegociar el TLC.

### **3.2.2 Tratado de libre comercio del G3 (México - Venezuela – Colombia).**

Se firmó el 13 de junio de 1994 y entró en vigor el 1 de enero de 1995. El comercio entre Colombia y Venezuela seguirá rigiéndose por el acuerdo de Cartagena. (Grupo Andino).

Conforme al acuerdo del Grupo de los Tres, se eliminarán totalmente los aranceles aduaneros a lo largo de un período de 10 años. Las excepciones son especialmente importantes en el sector agrícola.

A diferencia de la mayoría de los acuerdos comerciales entre países de América Latina, el acuerdo del Grupo de los Tres no sólo contiene disposiciones sobre aranceles, sino que se refiere a asuntos tales como derechos de propiedad intelectual, servicios, compras gubernamentales, e inversiones.

El tratado busca un acceso amplio y seguro a los respectivos mercados, a través de la eliminación gradual de aranceles, reconociendo los sectores sensibles de cada país. Establece disciplinas para asegurar que la aplicación de las medidas internas de protección a la salud y la vida humana, animal y vegetal, del ambiente y del



---

consumidor, no se conviertan en obstáculos innecesarios al comercio. Igualmente fija disciplinas para evitar las prácticas desleales de comercio y contiene un mecanismo ágil para la solución de las controversias que puedan suscitarse en la relación comercial entre los países.

La inclusión de una cláusula de adhesión dentro del tratado, se permite la integración a este instrumento comercial de otras naciones latinoamericanas

### **Antecedentes.**

Tuvo sus inicios en el grupo contadora y la comunidad europea que decidieron crear el G-3.

En Octubre de 1989 ocurrió la primera reunión de Río de Janeiro, México, Colombia y Venezuela acordaron acelerar la integración económica y armonización de sus políticas macroeconómicas.

En 1990 se define la creación de una zona de libre comercio por parte de los tres países, la firma del tratado se había previsto inicialmente, para enero de 1994, pero se postergo varias veces hasta realizarse en junio 20 de 1994, dentro del marco de la cuarta cumbre Iberoamericana de Cartagena.

El grupo de los tres concluyó el 12 de mayo de 1994 un acuerdo de libre comercio que entró en vigencia el 1 de enero de 1995.

### **Contenido.**

El G-3 estipula que cada país conservara su esquema de fortalecimiento a las Exportaciones, lo cuál garantiza para Colombia el mantenimiento del Plan Vallejo.

La base del tratado es el programa de desgravación que se cumplirá gradualmente en un plazo de diez años.

Al nivel actual de arancel de cada país se le aplica una rebaja del 28% en el caso de México y del 12% para Venezuela y Colombia, y de allí arranca la desgravación.

La condición que tienen sus países de partes contratantes en el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) y los compromisos que de él se derivan para ellas, los países miembros de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) y los compromisos que de ella se derivan para los mismos, así como la voluntad de fortalecer dicha asociación como centro de convergencia de la integración latinoamericana.

La coincidencia en las políticas de internacionalización y modernización de las economías de sus países, así como su decisión de contribuir a la expansión del comercio mundial.



---

La prioridad de profundizar las relaciones económicas entre sus países y la decisión de impulsar el proceso de integración latinoamericana.

Artículo 1-01: Objetivos.

Están los objetivos desarrollados de manera específica a través de sus principios y reglas, incluidos los de trato nacional, trato de nación más favorecida y transparencia.

Artículo 1-02: Relación con otros tratados internacionales.

Las Partes confirman los derechos y obligaciones vigentes entre ellas conforme al GATT, al Tratado de Montevideo 1980 y a otros tratados y acuerdos internacionales ratificados por ellas.

2. En caso de incompatibilidad entre las disposiciones de los tratados y acuerdos a que se refiere el párrafo 1 y las disposiciones de este Tratado, las de este Tratado prevalecerán en la medida de la incompatibilidad.

Artículo 1-03: Relaciones entre Colombia y Venezuela.

Los capítulos III, IV, V sección A, VI, VIII, IX, XVI y XVIII no regirán entre Colombia y Venezuela.

2. Los capítulos no comprendidos en el párrafo 1 se aplicarán entre Colombia y Venezuela, sin perjuicio de las obligaciones emanadas del ordenamiento jurídico del Acuerdo de Cartagena.

3. Los párrafos 1 y 2 no afectan los derechos que México pudiera tener conforme a este Tratado.

Artículo 1-04: Observación del tratado.

Cada Parte asegurará, de conformidad con sus disposiciones constitucionales, el cumplimiento de las disposiciones de este Tratado en su territorio en el ámbito central o federal, estatal o departamental, y municipal, salvo en los casos en que este Tratado disponga otra cosa.

Artículo 1-05: Sucesión de tratados.

Toda referencia a otro tratado o acuerdo internacional se entenderá hecha en los mismos términos a cualquier tratado o acuerdo sucesor del mismo del cual sean parte todas las Partes.



---

## Objetivos.

- Relacionarse con los procesos de integración latinoamericana.
- Fomentar la participación dinámica de los distintos agentes económicos, en particular del sector privado, en los esfuerzos orientados a profundizar las relaciones económicas entre las Partes y a desarrollar.
- Fortalecer los lazos especiales de amistad, solidaridad y cooperación entre sus pueblos.
- Contribuir al desarrollo armónico, a la expansión del comercio mundial y a la ampliación de la cooperación internacional.
- Crear un mercado ampliado y seguro para los bienes y los servicios producidos en sus territorios.
- Reducir las distorsiones en el comercio.
- Establecer reglas claras y de beneficio mutuo para su intercambio comercial.
- Asegurar un marco comercial previsible para la planeación de las actividades productivas y la inversión.
- Fortalecer la competitividad de sus empresas en los mercados mundiales.
- Alentar la innovación y la creatividad mediante la protección de los derechos de propiedad intelectual.
- Crear nuevas oportunidades de empleo, mejorar las condiciones laborales y los niveles de vida en sus respectivos territorios.
- Preservar su capacidad para salvaguardar el bienestar público.
- Promover el desarrollo sostenible.
- Propiciar la acción coordinada de las Partes en los foros económicos internacionales, en particular en y potenciar al máximo las posibilidades de su presencia conjunta en los mercados internacionales.

El 22 de mayo del 2006 Venezuela denunció el TLC G-3 y ésta denuncia surtió efecto 180 días después de comunicada. A partir del 20 de noviembre de 2006, Venezuela no hace parte del TLC-G3.



---

La deserción por parte de Venezuela no afecta las relaciones comerciales entre Colombia y México, que se seguirán rigiendo por lo establecido bajo el acuerdo.

Hoy en día este tratado ha sido sustituido por el MERCOSUR, siendo Venezuela el primer país en rescindir con el tratado.

### **3.2.3 Tratado de libre comercio México – Costa Rica.**

Éste fue el primer tratado de libre comercio entre México y un país Centroamericano. Con este acuerdo se eliminaron todos los aranceles para las exportaciones mexicanas no agrícolas hacia Costa Rica; además, se establecieron normas que aseguran el trato nacional a los bienes y servicios de ambos países y se fijaron mecanismos para la efectiva eliminación de barreras no arancelarias.

Desde que entró en vigor ha arrojado resultados significativos: entre 1995 y 2007, el comercio entre México y Costa Rica se ha incrementado en más de 600 por ciento, alcanzando un total de más de mil 400 millones de dólares.

#### **Antecedentes.**

El TLC Costa Rica-México entró en vigor el 1 de enero de 1995, en medio de la crisis generada por una devaluación de casi el 80% del peso mexicano. Fue así como de primera entrada, el TLC tuvo que enfrentar un primer reto: el efecto negativo de la crisis mexicana sobre el ánimo del sector exportador nacional que, reconociendo que uno de los efectos inmediatos de una devaluación de la moneda consiste en encarecer las importaciones y abaratar las exportaciones, consideraba prácticamente imposible aprovechar las condiciones de acceso preferencial que el Tratado ofrecía a las exportaciones costarricenses en el mercado mexicano, en ese momento contraído en razón de la crisis financiera.

Durante estos tres primeros años de vigencia, el TLC Costa Rica-México ha tenido que enfrentar además el reto de satisfacer las expectativas asociadas con la firma de un acuerdo comercial de nueva generación. Con o sin fundamento, algunos sectores esperaban que por la simple existencia del TLC, las exportaciones costarricenses a México --no así las exportaciones mexicanas a Costa Rica se iban a incrementar a ritmos logarítmicos, que los problemas estructurales que por siglos han afectado el desarrollo de mayores flujos comerciales entre ambos países iban a desaparecer y que los problemas típicos que se suscitan entre los agentes económicos con motivo de las transacciones comerciales internacionales devendrían en cosa del pasado.

#### **Contenido.**

El tratado con Costa Rica establece normas transparentes, promueve el comercio de bienes y servicios, facilita el desarrollo de inversiones y atiende las relaciones con una región estratégica para México, reconociendo los sectores sensibles de cada país.



El calendario de desgravación pactado en este tratado establece que el 70% de las exportaciones mexicanas no agropecuarias a Costa Rica quedaron exentas de aranceles a partir de su entrada en vigor; otros 20% se desgravará en cinco años y el último 10% en 10 años, de manera que el año 2005 la mayor parte del comercio entre los dos países estará libre aranceles.

Asimismo, se establece normas que aseguran el trato nacional a los bienes y servicios de ambos países y se fijan mecanismos para efectiva eliminación de las barreras no arancelarias.

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.

Algunos sectores han cuestionado la utilidad del Tratado y han llamado a una "renegociación " del mismo, dándose cita en mayo del 2008 ampliando así mismo el mercado azucarero para este tratado.

### **3.2.4 Tratado de libre comercio México – Bolivia.**

El Tratado con Bolivia entró en vigor en forma inmediata el 1ro de enero de 1995, incluyendo tractocamiones, autobuses, camiones, autopartes, electrodomésticos, equipo de cómputo, televisores, productos fotográficos, acero, petroquímicos y fibras sintéticas o artificiales discontinuas, entre los más importantes, seguidos de diversos productos tales como: mezclas de legumbres y hortalizas, espárragos, aguacate, fresa, cerveza, tequila, mezcal, leche evaporada, pimientos, cebolla, melón, sandía, nopal, cacahuate, jugos de cítricos y de papaya, manzana y durazno, entre otros.



---

## **Antecedentes.**

Suscrito en la ciudad de Río de Janeiro, Brasil, el 10 de septiembre de 1994, por los Excelentísimos Señores Presidentes de Bolivia y México, sustituyendo el Acuerdo de Alcance Parcial de Renegociación del Patrimonio Histórico, del 30 de abril de 1983.

El Tratado fue inscrito y homologado ante la Secretaría General de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) como Acuerdo de Complementación Económica No. 31 – ACE 31 y puesto en vigencia en Bolivia a partir del 1º de enero de 1995, a través del Decreto Supremo 23933, de fecha 23 de diciembre de 1994.

El TLC Bolivia - México establece una zona de libre comercio entre ambos países en un plazo máximo de 15 años y su parte normativa está enmarcada en las disposiciones del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT).

## **Contenido.**

Preámbulo.

Primera parte. Aspectos generales.

Capítulo I. Disposiciones iniciales.

Capítulo II. Definiciones generales.

Segunda parte. Comercio de bienes.

Capítulo III. Trato nacional y acceso de bienes al mercado.

Capítulo IV. Agricultura y medidas zoosanitarias y fitosanitarias.

Capítulo V. Reglas de origen.

Capítulo VI. Procedimientos aduaneros.

Capítulo VII. Medidas de salvaguardia.

Capítulo VIII. Prácticas desleales.

Tercera parte: Comercio de servicios.

Capítulo IX. Principios generales sobre el comercio de servicios.

Capítulo X. Telecomunicaciones.

Capítulo XI. Entrada temporal de personas de negocios.

Capítulo XII. Servicios financieros.

Cuarta parte: Barreras técnicas al comercio.

Capítulo XIII. Medidas de normalización.

Quinta parte: Compras del sector público.

Capítulo XIV. Compras del sector público.

Sexta parte: Inversión.

Capítulo XV. Inversión.



Séptima parte: Propiedad intelectual.  
Capítulo XVI. Propiedad Intelectual.

Octava parte: Disposiciones administrativas.  
Capítulo XVII. Transparencia.  
Capítulo XVIII. Administración del tratado.

Novena parte: Solución de controversias.  
Capítulo XIX. Solución de controversias.

Décima parte: Otras disposiciones.  
Capítulo XX. Excepciones.  
Capítulo XXI. Disposiciones finales.

Objetivos.

- Estimular la expansión y diversificación del comercio entre las partes.
- Eliminar las barreras al comercio y facilitar la circulación de bienes y servicios entre las partes.
- Promover condiciones de competencia leal en el comercio entre las partes.
- Aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las partes.
- Proteger y hacer valer, de manera adecuada y efectiva, los derechos de propiedad intelectual en el territorio de cada parte.
- Establecer lineamientos para la futura cooperación entre las partes, así como en el ámbito regional y multilateral encaminado a ampliar y mejorar los beneficios de este tratado.
- Crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento de este Tratado, para su administración conjunta y para la solución de controversias.
- Con su implementación se eliminaron aranceles para 95 por ciento de las exportaciones mexicanas a Bolivia y 99 por ciento para las exportaciones bolivianas a México. Desde su entrada en vigor, el comercio entre México y Bolivia se ha incrementado en más de 200 por ciento.



---

### **3.2.5 Tratado del libre comercio México – Nicaragua.**

Por su cercanía geográfica y por vínculos históricos, culturales y económicos con Nicaragua, México representa un socio natural y sus 95 millones de habitantes constituyen un gran mercado potencial para nuestros productos.

Tradicionalmente el mercado mexicano estuvo protegido por barreras arancelarias que impedían el comercio con Nicaragua. Para productos nicaragüenses, como la leche en polvo, carne bobina, frijol y queso fresco, existieron aranceles que llegaron hasta a sobrepasar el 100 %. Para estos productos Nicaragua logró negociar cuotas que entraron en vigencia desde el primero de julio de 1998.

#### **Antecedentes.**

El TLC Nicaragua - México fue suscrito a finales de 1997, después de seis años de negociaciones, durante las cuales se firmaron tres protocolos modificatorios al Acuerdo de Alcance Parcial que existía entre ambos países (firmado en 1985).

Este tratado entró en vigencia el primero de julio de 1998. México comenzó a desgravar sus productos a partir de la fecha de entrada en vigencia del tratado, mientras Nicaragua lo hizo a partir del año 2000.

Se acordaron una serie de normas destinadas a resguardar la estabilidad en las operaciones de negocios, de tal forma que se garantice al inversionista un grado de confianza en su planificación a largo y mediano plazo. Estas normas se basaron en los principios de asimetría, gradualidad y transparencia en los compromisos adquiridos, todo bajo el contexto de las disposiciones de la Organización Mundial de Comercio.

Los temas que se incluyeron en el tratado fueron los siguientes:

- Acceso a mercados.
- Agricultura.
- Normas fitozoosanitarias.
- Reglas de origen.
- Servicios.
- Normas Técnicas.
- Compras Gubernamentales.
- Prácticas desleales de comercio.
- Medidas de salvaguardia.
- Propiedad Intelectual.
- Inversiones.
- Solución de controversias.



---

## **Contenido.**

Hasta julio de 2007 se habían eliminado 78 por ciento de los aranceles a las exportaciones mexicanas a Nicaragua. En ese mismo año, el comercio total entre México y Nicaragua alcanzó los 821 millones de dólares.

### **Objetivos.**

- Establecer una zona de libre comercio.
- Estimula la expansión y diversificaron comercial.
- Eliminar las barreras al comercio y facilitar la circulación de bienes y servicios.
- Promover condiciones de competencia leal en el comercio.
- Establecer lineamientos para la cooperación a nivel bilateral regional y multilateral, ampliando y mejorando beneficios del tratado.
- Crear procedimientos eficaces par la aplicación y cumplimientos del tratado su administración conjunta y solución de controversias.

### **3.2.6 Tratado del Libre Comercio México – Chile.**

En septiembre de 1991, Chile y México suscribieron un acuerdo de complementación económica en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). Este acuerdo, que constituyó un nuevo modelo de integración entre Chile y los países latinoamericanos, se fijaba como meta intensificar las relaciones económicas bilaterales por medio de “una liberalización total de gravámenes y restricciones a las importaciones originarias de las partes”.

#### **Antecedentes.**

Se pretende establecer una zona de libre comercio entre Chile y México, de conformidad con las disposiciones de la Organización Mundial del Comercio y con el Tratado de Montevideo de 1980.

Los positivos resultados en el campo del comercio de bienes y el interés por impulsar una relación que incorporara las distintas dimensiones del comercio de conformidad con la política comercial global de ambos gobiernos estimularon la negociación de un acuerdo de última generación basado en las disposiciones del NAFTA y del TLC Chile - Canadá.



---

El Tratado de libre comercio entre Chile y México fue firmado en abril de 1998 y ratificado en agosto de 1999. Este acuerdo incorpora, además de las disciplinas tradicionales en el área del comercio de bienes, reglas en materia de inversiones, comercio de servicios, propiedad intelectual y un sistema moderno de solución de controversias que resguarda los derechos y obligaciones asumidos.

De esta manera, actividades tan diversas como servicios profesionales, de telecomunicaciones, de transporte aéreo y marítimo, turismo, y otros quedarán regidos por el principio de no discriminación y sujetos a disposiciones que estimularán el crecimiento del comercio de servicios. Una de las dimensiones más complejas del comercio global es la relativa a la propiedad intelectual. Chile y México incorporaron esta dimensión otorgando protección a los derechos de autor, de artistas intérpretes y ejecutantes y productores de fonogramas, y de señales de satélite portadoras de programas. En este último caso las disposiciones serán implementadas dentro de un plazo de 5 años. Un aspecto de especial relevancia es el relativo a la protección de denominaciones de origen. En el marco de este tratado, Chile reconoce al “tequila” y “mezcal” como denominaciones de origen para uso exclusivo de productos originarios de México. Por su parte, México reconoce a Chile la denominación “pisco” como de uso exclusivo para los productos originarios provenientes de Chile.

### **Contenido.**

Se estudiarán las denominaciones de origen de los vinos chilenos. Se establece, la exigencia del uso de marcas de fábrica o comerciales, que Chile aceptó como un compromiso a ser adoptado en un plazo de 5 años, considerando la competencia leal, favoreciendo la inversión, la creación, y evitando la copia. Este Tratado contempla, además, un programa de negociaciones futuras en áreas no incorporadas actualmente, específicamente en materias relacionadas con servicios financieros; eliminación de derechos antidumping, y compras de gobierno.

Finalmente, este tratado incorpora un capítulo sobre materias relacionadas con políticas de competencia, monopolios y empresas del estado, lo que refleja la actualidad del mismo. De esta manera, este nuevo tratado profundiza el acuerdo suscrito en 1991 recogiendo la experiencia acumulada por ambos países en otras negociaciones desde la suscripción de ese instrumento, muy especialmente, la conclusión de las negociaciones de la ronda Uruguay del GATT. Es así como México y Chile coincidieron respecto del tipo de modelo de acuerdo que deseaban negociar, el primero, teniendo como punto de partida su experiencia en el NAFTA y el segundo, su experiencia acumulada en la negociación del tratado de libre comercio entre Chile y Canadá. Desde el punto de vista de Chile, el tratado suscrito con México avanza respecto del vigente con Canadá en nuevas áreas que recogen los intereses específicos de la relación bilateral. Esto explica que se incorporen áreas que no fueron negociadas con Canadá, como es el caso de normalización, medidas sanitarias y fitosanitarias, propiedad intelectual y transporte aéreo.



---

## Objetivos.

- Estimular la expansión y diversificación del comercio.
- Promover condiciones para una competencia leal.
- Aumentar las oportunidades de inversión.
- Proporcionar protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual.
- Crear procedimientos eficaces para la solución de controversias. Comercio de Bienes.
- Crear la no discriminación a través del otorgamiento del Trato Nacional.

Hace poco más de una década, al iniciarse 1990, Chile y México ni siquiera mantenían relaciones diplomáticas y el comercio entre ambos era muy limitado. Desde entonces, la situación ha cambiado muy favorablemente: entre 1991 y 2003, nuestro intercambio comercial creció casi ocho veces, tenemos vigorosos flujos de bienes, de inversiones, de servicios y comunicaciones, así como intercambios culturales y turísticos.

El tratado de libre comercio Chile - México es el mejor evaluado, tanto por el gobierno como por el sector privado de Chile. Lo logrado ha sido un acierto desde todos los puntos de vista:

- a) El comercio bilateral ha crecido alrededor de un 674% entre 1991 y el 2003.
- b) Las cifras de exportaciones de Chile a México se han multiplicado en más de veinte veces en este período y las de México, han aumentado más de 240%.
- c) En materia de inversiones, Chile ha materializado inversiones en México por más de US \$156 millones, siendo el segundo inversionista de ALADI en ese país. México, por su parte, ha materializado a la fecha inversiones por US \$142 millones en Chile.
- d) Gracias a la suscripción del Acuerdo de Complementación Económica en 1992 y del Tratado de Libre Comercio en 1998, casi la totalidad (99,6%) de nuestro comercio está libre de aranceles.
- e) Hemos constituido una verdadera zona de libre comercio, aunque nuestros países estén alejados en términos geográficos.
- f) Las cifras que dan cuenta del comercio bilateral y la creciente importancia de México para los exportadores chilenos se explican, en parte, por la existencia y consolidación de las ventajas ofrecidas por el Tratado de Libre Comercio entre Chile y México.



- g) El Tratado ya ha amparado tres reuniones de la comisión de libre comercio.
- h) Se han realizado algunas reuniones en materia de compras públicas y antidumping.

### **3.2.7 Tratado del Libre Comercio México – Unión Europea (TLCUEM).**

La Unión Europea es un conjunto de países formado por Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Reino Unido y Suecia siendo 15 países los miembros acordando firmar con México un acuerdo para la comenzar con una zona de libre comercio definiendo reglas de cómo establecer barreras arancelarias y el libre paso de productos y servicios entre las naciones, desde 1995, México inicia con la UE una serie de negociaciones con el fin de llegar a la elaboración de un nuevo acuerdo que concluye:

- El refuerzo del diálogo político entre las dos Partes.
- El mejoramiento de la cooperación económica, técnica, científica y cultural.
- Una liberalización comercial bilateral, progresiva y recíproca del comercio de bienes y servicios, congruente con las normas de la OMC.

#### **Antecedentes.**

México es el tercer receptor más importante de inversión extranjera directa en los países en desarrollo. México posee ventajas comparativas que lo hacen un lugar idóneo para invertir.

Cuenta con una población joven, abundante y creciente fuerza laboral capaz de cumplir con los requisitos de calidad más alto a nivel mundial.

Una geografía privilegiada y comparte frontera con el mercado más grande del mundo; es puerta de entrada a América Latina y tiene 9 mil kilómetros de litorales hacia el Pacífico y el Atlántico.

Tiene una red de tratados de libre comercio ya que, México es una importante plataforma de exportación intercontinental.

Por otra parte, la Unión Europea es considerada la primera potencia comercial del mundo, ya que por sí sola concentra aproximadamente la quinta parte del comercio mundial, cuenta con un mercado potencial de 370 millones de habitantes y un producto interno bruto que superó los 8.4 billones de dólares en 1998. Además, en 1999 inició su unificación monetaria con el establecimiento del EURO como medio de pago y de reserva internacional, con lo que se consolidará aún más su unión económica.



---

México para la Unión Europea significa: "...Una unión cada vez más estrecha entre los pueblos de Europa, en la cual las decisiones serán tomadas de la forma más próxima posible, a los ciudadanos." Cuya finalidad esta basada en la búsqueda de un progreso económico y social equilibrado y duradero, en la afirmación de la identidad europea en el mundo y en la creación de la ciudadanía europea para los nacionales de sus países miembros, es hoy una realidad en construcción que merece analizarse en vistas de que en los últimos años y meses nuestro país se mantiene firme en su deseo de culminar el proceso para lograr un acuerdo de libre comercio con ella.

La UE es hoy un grupo de quince países europeos occidentales (inició con seis), que trabajan juntos para asegurar la paz y la prosperidad entre sus ciudadanos en el marco de una unión cada vez más estrecha, cuenta con una extensión territorial de 3.24 millones de kilómetros cuadrados.

Actualmente, su territorio representa una tercera parte del territorio de los Estados Unidos; por otro lado, el territorio de Japón representa 11% del de la UE la cuál comparte una frontera terrestre de 1,200 kilómetros con Rusia y sus límites por mar desde el Mediterráneo hasta el Mar Báltico.

En la UE viven hoy más de 370 millones de personas, rebasando así en 40% la población de los Estados Unidos, triplicando la de Japón y casi cuadruplicando la de México, cierto es que los pueblos que la conforman tienen distintas culturas, opiniones, lenguas y expectativas de vida, pero comparten un ideal común: hacer de la unión su hábitat y contribuir de esa manera a mejorar el futuro de la humanidad.

El gran desafío de la UE es arribar al siglo XXI en un espacio unificado, sin fronteras nacionales y en donde circulen libremente personas, mercancías, capitales y servicios. Un espacio que de verdad sea de justicia social y que ofrecerá a todos, oportunidades iguales, independientemente de sus creencias, ideologías y sexo.

Así las cosas, la UE se está convirtiendo en la mayor potencia comercial mundo. Moviliza más del 25% de los intercambios del planeta, sin contar su comercio interno, y mantiene vínculos importantes con todas las regiones del mundo.

Pero, la UE es más que un simple grupo económico y comercial. Es un actor importante en la política internacional, en la que cada día juega un papel más activo. La UE representa una fuerza de estabilidad y continuidad en un mundo de pleno cambio e interdependencia, y contribuye con sus acciones a la causa de la democracia, la paz y la prosperidad. Una característica importante de la UE y que a diferencia del TLC nuestro, es que, la primera, toca todos los aspectos de la vida de sus ciudadanos. Sus instituciones forman un abanico que abarca actividades relacionadas con los dominios económico, político, jurídico, de investigación, industria, agrícola, de pesca, educativo, financiero, de transporte, sociales, protección al consumidor, ecológico y muchos más.



---

Su proceso de creación comenzó con la liberación comercial entre sus países miembros a través de una unión aduanera, la eliminación tarifaria y de otras barreras intracomunitarias, además de la creación de un frente externo común para las importaciones provenientes de terceros países. El 1 de noviembre de 1992 entró en vigor el tratado de Maastricht, que instituyó la UE.

En 1996 se realizó una conferencia intergubernamental que revisó el tratado de Maastricht y, en particular, los aspectos relativos al funcionamiento de las instituciones de la UE.

La UE es en sí misma una relación única entre naciones que se esfuerzan por edificar una Europa unificada. Nació de las secuelas de la segunda guerra mundial, cuando una Europa devastada buscaba reimpulsar su economía y evitar nuevas guerras en su territorio.

El 9 de mayo de 1950 fecha (que se celebra como el día de Europa) Robert Schuman, entonces ministro de relaciones exteriores de Francia, presentó el borrador de un plan para unificar las industrias vitales del carbón y del acero de Francia y Alemania dentro de un contexto abierto a todas las democracias europeas. Este plan buscaba reconciliar a los países europeos que estaban saliendo de la guerra y sentar las bases de una eventual federación europea.

El 18 de abril de 1951, los Seis (Bélgica, Francia, Italia, Luxemburgo, los Países Bajos y la República Federal de Alemania) firmaron el tratado de París para formar la primera de las tres comunidades europeas, es decir: la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA), el primer preludio de la integración.

Estimulados por el éxito que significó dicho tratado, los seis se propusieron aplicar un enfoque similar al resto de la economía. Sus negociaciones los condujeron, en 1957, a firmar en Roma los tratados que instituyeron la Comunidad Económica Europea (CEE) y la Comunidad Europea la Energía Atómica (Euratom).

La CEE y el Euratom estuvieron dotadas al principio, de órganos directivos separados de la CECA. Pero en 1967, los tres organismos ejecutivos se fusionaron para formar la base de la comunidad europea, que a partir del 12 de noviembre de 1993 se denomina Unión Europea, cuyas instituciones clave son: la comisión, el consejo de ministros, el parlamento, el tribunal de justicia, el tribunal de cuenta, el comité económico y social, el comité de las regiones, el banco europeo de inversión, el banco central europeo, además de agencias y otros organismos.

Con los años, se han ido incorporando otras naciones: Dinamarca, Irlanda y el Reino Unido (1973), Grecia (1981), Portugal y España (1986) y Austria, Finlandia y Suecia (1995). Una ampliación de tipo interno se produjo en 1990, cuando como consecuencia del fin de la Guerra Fría se produjo la unificación de Alemania.



---

En su proceso histórico, la UE ha demostrado estar abierta a los países europeos democráticos y por ello, para el futuro se piensa en nuevas ampliaciones. Otras naciones ya han solicitado su adhesión, entre ellas, Chipre, Malta, Turquía y varias de Europa del este. En una primera etapa, la prioridad se centra en los seis países de Europa central y oriental, Hungría, Polonia, Rumania, Bulgaria, la República Checa y la República Eslovaca y en los tres estados Bálticos, Letonia, Estonia y Lituania. En la gran Europa del año 2000 podrían estar Suiza, Eslovenia y quizá (tras un referéndum) Noruega.

Como mecanismo para preparar su futuro ingreso a la Unión Europea, los "Acuerdos europeos" incluyen tanto el libre comercio como la libre circulación de trabajadores.

También aspira a reforzar el crecimiento, competitividad y empleo, modernizando las políticas clave y extendiendo las fronteras de la unión a través de ampliarse tan lejos como los países orientales de Ucrania, Bielorrusia y Moldavia.

Su misión tiene tres grandes retos:

- Reforzar y reformar las políticas clave para poder encarar la ampliación y sostenimiento del desarrollo, así de cómo incrementar el empleo y mejorar la calidad de vida de los europeos.
- Negociar la ampliación mientras que al mismo tiempo, se preparan vigorosamente los países aspirantes.
- Ordenar el nuevo marco.

Así en este entorno, el 31 de marzo de 1998 la UE inició formalmente las negociaciones bilaterales con seis países aplicantes: Chipre, la república Checa, Estonia, Hungría, Polonia y Eslovenia, en términos de acceder a la UE. Otros cinco países también solicitaron su membresía a la UE: Bulgaria, Letonia, Lituania, Rumania y Eslovaquia e iniciarán su proceso de inclusión tan pronto como las reformas que están implantando sean suficientemente satisfactorias.

Como lo explicó en su momento Jacques Santer al parlamento europeo: "No podemos alcanzar reformas agrícolas o reformas de las políticas estructurales, sin al mismo tiempo, tomar en cuenta la ampliación y las limitaciones financieras; es esta mezcla de ecuaciones la que hemos visto que necesita resolverse en el desarrollo de la UE".

El costo de la ampliación será de 75 mil millones de euros y es vista como una variación del Plan Marshall para los países de Europa central y del este.

De los países mencionados, Hungría y Polonia son los más fuertes candidatos, seguidos de la República Checa y Eslovenia; Estonia tiene una economía de mercado



---

que necesita hacer más para fomentar la competencia y Eslovaquia tiene esa misma condición, pero aún no puede llamarse una economía de mercado en funciones.

Los países candidatos deben hacer fuertes inversiones en áreas como protección ambiental, transporte, energía, reconversión industrial, infraestructura agrícola y rural, y sus plantas generadoras de energía nuclear tendrán que ajustarse a los estándares internacionales de seguridad.

Tratado de Ámsterdam.

Objetivo: Capacitar a la UE política e institucionalmente, para responder a los desafíos del futuro: la rápida evolución de la situación internacional, la globalización (mundialización) de la economía y sus consecuencias en el empleo, la lucha contra el terrorismo, la delincuencia internacional y el narcotráfico, los desequilibrios ecológicos y las amenazas a la salud pública.

Relación económica México – Unión Europea.

Representa para México su segundo socio comercial y la segunda fuente de inversión extranjera directa y, de que nuestro país se ha ubicado como el segundo comprador en América latina de productos comunitarios, deriva la importancia que tiene para nuestro país la negociación de un acuerdo de tal naturaleza y magnitud.

De los 72.1 miles de millones de dólares invertidos en México entre enero de 1994 y marzo de 2001, 14.5 miles de millones de dólares (20.1%) fueron capital proveniente de la UE.

El intercambio comercial entre México y la UE ha crecido considerablemente en los últimos años, Aun así, entre 1990 y 2000, la participación relativa de la unión en el comercio total México bajo del 10.9% al 6.0%.

Para superar este reto, las dos partes decidieron negociar un tratado de libre comercio que les brindará la oportunidad de fortalecer sus relaciones económicas y comerciales, pero no sin antes haber se enfrentado a desventajas en las condiciones de acceso para exportadores europeos en el mercado mexicano. Los exportadores mexicanos sufrían de una situación similar en el mercado europeo. Los acuerdos preferenciales de México y de la UE con terceros países hacían que los productos mexicanos y europeos pagaran aranceles que no se aplicaban a los productos provenientes de otros socios preferenciales. Esta situación no ha cambiado totalmente.

Con la entrada en vigor del tratado de libre comercio entre México y la unión europea (TLCUEM) se ofreció la solución eliminando las desventajas de acceso a los mercados que enfrentan los exportadores de ambas partes, equilibrando sus condiciones de competencia con otros socios comerciales.



---

Además, a México le permitirá no sólo diversificar el mercado de sus productos, sino también ampliar la oferta disponible de bienes y servicios.

Lo anterior se traducirá en un mayor crecimiento de nuestras exportaciones, el TLCUEM crea así el marco para que el comercio bilateral recupere el terreno perdido y alcance a la relación de México con la Unión europea, la primera potencia comercial del mundo.

Los once capítulos de los cuales consta este Tratado (TLCUEM) son:

- Acceso a mercados.
- Reglas de origen.
- Normas técnicas.
- Normas sanitarias y fitosanitarias.
- Salvaguardas.
- Inversión y pagos relacionados.
- Comercio de servicios.
- Compras del Sector Público.
- Competencia.
- Propiedad Intelectual.
- Solución de controversias.

El tratado de libre comercio entre México y la unión europea, en vigor desde el 1 de julio del 2002, es el acuerdo comercial más ambicioso que la unión europea haya suscrito con un país no europeo.

### **Contenido.**

El tratado de libre comercio negociado con la UE, tiene un contenido similar a los demás tratados de libre comercio que México ha celebrado, sin embargo, su estructura es diferente debido al ámbito de competencias existente en la UE.

Dentro de los resultados de la negociación en materia de acceso a mercados encontramos que se eliminarían gradual y recíprocamente los aranceles a la importación para:

a) Productos industriales.

Un trato asimétrico a favor de México, debido a que la desgravación arancelaria europea concluiría en 2003, mientras que la mexicana lo haría en el 2007.

La consolidación del sistema de acceso preferencial a las exportaciones mexicanas en el sistema generalizado de preferencias (SGP); la UE tomaría como tasa base de desgravación de los aranceles vigentes en el SGP para las exportaciones mexicanas.



#### b) Productos agrícolas.

Se reconocerían las condiciones especiales del sector y se establecería una desgravación paulatina de 10 años, cuotas de importación y una lista de espera para productos en los que la UE otorga importantes apoyos a la producción y a la exportación.

El 95% de las exportaciones agrícolas actuales de México a la UE gozaría de acceso preferencial.

#### c) Productos agrícolas y agroindustriales.

Todas las hortalizas y frutas en las que somos más competitivos se liberarían o tendrían trato preferencial.

A la entrada en vigor se eliminarían los aranceles al café, cacao en grano, garbanzo, tequila, cerveza, mangos, papaya y guayabas. El jugo de naranja y el aguacate se beneficiarían de una cuota amplia con acceso preferencial.

En 2003 el limón, la toronja y los puros gozarían de libre acceso.

En 2008 la cebolla, pectina, aceite de cártamo, sandía y el jugo de toronja ingresarían al mercado europeo libre de arancel.

#### d) Productos pesqueros.

Se acordaron cuatro plazos de desgravación y una lista de espera para productos sensibles.

En 2003 la UE eliminaría los aranceles al 88 % de los productos mexicanos. México liberaría el 71 % de los productos comunitarios.

La UE otorgaría a México una cuota con acceso preferencial al atún enlatado mexicano.

#### e) Ámbito de competencias en la UE.

De conformidad con el artículo 133 del tratado de Ámsterdam, la política comercial común de la UE debe fundarse en principios uniformes, particularmente con respecto a la modificación de aranceles aduaneros y la conclusión de acuerdos comerciales. Este artículo otorga competencia exclusiva a las instituciones comunitarias en materia de comercio de bienes, lo que significa que los estados miembros de la UE han cedido su competencia en este ámbito. Por lo tanto, la negociación y suscripción de un tratado internacional en esta materia es atribución exclusiva de la comisión europea y únicamente se requiere la aprobación del consejo europeo.



---

Las materias del comercio de servicios, inversión y la ejecución de los derechos de propiedad intelectual son de competencia mixta, de manera que deben involucrarse tanto de las instituciones de la comunidad, como de los estados miembros. Por ello, es necesario que en la negociación y suscripción de un tratado internacional en estas disciplinas estén representados tanto la comunidad europea y los estados miembros y, además de la aprobación del consejo y la opinión del parlamento europeo, se requiere la aprobación de los órganos legislativos de los quince estados miembros.

Al respecto, la corte de justicia europea ha interpretado que cuando un área de una materia incida en el comercio de bienes, dicha área será de competencia exclusiva de la comunidad.

Por tal motivo, se procedió a negociar dos acuerdos con la UE:

- a) Acuerdo Interino, abarca únicamente las materias de competencia comunitaria en materia comercial.
- b) Acuerdo Global, comprende tanto las materias de competencia comunitaria, como las de competencia mixta, tanto en materia comercial como de diálogo político y cooperación.

Anticipando que el proceso de aprobación legislativa en los quince estados miembros de la UE pudiera demorar y perderse el impulso negociador, México y la comunidad europea previeron la posibilidad de iniciar la negociación para la liberalización comercial lo antes posible y poner en vigor sus resultados una vez cumplidos con los requisitos internos de las partes. Por tal motivo, suscribieron y aprobaron el acuerdo Interino. Una vez que el proceso de aprobación legislativa del acuerdo global concluyera, concluiría la vigencia del acuerdo interino y subsistiría un solo acuerdo integral.

Además, las dos partes realizaron una declaración conjunta que permitió llevar a cabo las negociaciones de los temas de competencia mixta en materia comercial.

- 1) Acuerdo interino sobre comercio y cuestiones relacionadas con el comercio.

Fue firmado en la ciudad de Bruselas, Bélgica el 8 de diciembre de 1997, aprobado por el senado de la república el 23 de abril de 1998 y por el parlamento europeo el 13 de mayo de 1998. El acuerdo entró en vigor el 1 de julio de 1998.

Contiene los objetivos de la negociación en materia de liberalización comercial, establece un consejo conjunto, integrado por funcionarios de México y la comunidad europea y encargado de adoptar las decisiones que establezcan:

Las medidas y el calendario para la liberalización bilateral, progresiva y recíproca de las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio de bienes, en específico en materia



---

de liberalización arancelaria; reglas de origen y cooperación aduanera; medidas antidumping y compensatorias; medidas de salvaguardia; normas, reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad; medidas sanitarias y fitosanitarias; excepciones generales; y restricciones en caso de dificultad por balanza de pagos; la apertura gradual y recíproca de los mercados de contratación pública; las medidas apropiadas para evitar distorsiones o restricciones de la competencia que pudieran afectar significativamente el comercio entre México y la comunidad a través de mecanismos de cooperación y coordinación entre sus autoridades competentes; las medidas apropiadas para asegurar una adecuada y efectiva protección en materia de propiedad intelectual, a través de un mecanismo de consulta entre las partes con miras a alcanzar soluciones mutuamente satisfactorias en caso de dificultades en la protección de la propiedad intelectual; y un procedimiento específico para la solución de controversias relacionadas con los temas anteriores.

## 2) Acuerdo de asociación económica, concertación política y cooperación.

El acuerdo global fue firmado en la ciudad de Bruselas, Bélgica el 8 de diciembre de 1997, y aprobado por el parlamento europeo el 6 de mayo de 1999, y ha sido aprobado por el órgano legislativo de doce de los quince estados miembros.

El acuerdo de asociación o acuerdo global, contiene tres vertientes: la de diálogo político, la de cooperación y la comercial.

La primera vertiente tiene por objetivo "establecer entre la UE y México lazos duraderos de solidaridad que contribuyan a la estabilidad y prosperidad de sus regiones respectivas". El diálogo "estará orientado a abrir nuevas formas de cooperación a favor de los objetivos comunes, incluso mediante iniciativas conjuntas en el plano internacional...", el cual se llevará a cabo a nivel presidencial, ministerial, y de altos funcionarios, y "mediante el aprovechamiento al máximo de los canales diplomáticos".

En el Acuerdo también se señala la conveniencia de institucionalizar un diálogo político a nivel parlamentario que se efectuará mediante contactos entre el parlamento europeo y el congreso de la unión de México (cámara de diputados y senado de la república).

El ámbito de la cooperación abarca una treintena de áreas, que van desde la cooperación industrial y la sociedad de la información, hasta la cooperación en la lucha contra las drogas y en materia de protección al consumidor y de datos. No sólo el número de áreas cubiertas es mayor que en el acuerdo marco de 1991, sino que el tipo de cooperación es más amplio en cada una de ellas. Incluso, en algunas como en el de ciencia y tecnología, se prevé la posibilidad de llegar a establecer un acuerdo específico sobre la materia. Lo mismo ocurre en materia de cooperación en el ámbito de la educación, incluyendo la educación superior y la formación profesional, entre otros.



Uno de los elementos novedosos en materia de cooperación es el referido al fomento de las actividades destinadas al desarrollo de acciones regionales conjuntas mediante proyectos de cooperación, principalmente en Centroamérica y el Caribe, dándose Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Luxemburgo, Países Bajos, Portugal, Reino Unido y Suecia. Falta por aprobarlo Italia.

Los ámbitos de cooperación son los siguientes: industrial; fomento de las inversiones; servicios financieros; pequeñas y medianas empresas; reglamentos técnicos y evaluación de la conformidad; cooperación aduanera; sociedad de la información; sector agropecuario; sector minero; sector de la energía; transportes; turismo; estadísticas; administración pública; lucha contra las drogas, el lavado de dinero y control de los precursores químicos; ciencia y tecnología; formación y educación; cultura; audiovisual; información y comunicación; medio ambiente y recursos naturales; sector pesquero; asuntos sociales y superación de la pobreza; cooperación regional; refugiados; derechos humanos y democracia; protección al consumidor; protección de datos, y salud.

Por lo que respecta a la materia comercial, el acuerdo global, al igual que el acuerdo interino, establece las bases para la negociación de las disciplinas específicas, que son de competencia comunitaria como mixta. El objetivo fundamental es el establecimiento de una zona de libre comercio, que cumpla con las normas pertinentes de la OMC.

También establece un consejo conjunto, integrado por funcionarios de México y la comunidad europea y que, además de adoptar decisiones en las materias abarcadas por el Acuerdo Interino, cuyas disposiciones respectivas reproduce, está encargado de adoptar las decisiones que establezcan:

Las medidas necesarias para la liberalización progresiva y recíproca del comercio de servicios; las medidas y el calendario para la supresión progresiva y recíproca de restricciones respecto a movimientos de capital y pagos entre las partes; las medidas específicas en materia de propiedad intelectual, tomando en cuenta, en particular, las convenciones multilaterales relevantes; y un procedimiento específico para la solución de controversias relacionadas con los temas anteriores.

Objetivos.

- Prevenir la eliminación total de aranceles en el sector industrial a más tardar el primero de enero del 2007.
- Liberar el comercio agrícola, promoviendo las complementariedades en el sector.
- Establecer normas de origen que promueven el intercambio comercial y fomentaban la integración entre empresas mexicanas y europeas.



- 
- Otorgar un marco jurídico para la liberación del comercio de servicios.
  - Ofrecer acceso a los respectivos mercados de compras del sector público.
  - Establecer mecanismos de cooperación bilateral en materia comercial.
  - Promover y proteger los flujos de inversión directa.
  - Crear disciplinas para la protección de los derechos de propiedad intelectual.
  - Establecer reglas y procedimientos específicos para la solución de controversias.
  - Diversificar los mercados de exportación para aumentar las ventas de la industria al exterior.
  - Consolidar la posición estratégica de México, ya que sería la única economía del mundo con acceso preferencial a la U.E., EE.UU., Canadá, y a seis países latinoamericanos.
  - Aumentar su competitividad.
  - Diversificar las fuentes de insumos.
  - Fomentar mayores flujos de inversión.
  - Promover la transferencia de tecnología en beneficio de las empresas mexicanas, en particular de PYMES.
  - Generar más y mejores empleos.

Oportunidades de inversión derivadas del TLCUEM.

El TLC entre México y la UE representa una oportunidad única para aquellos inversionistas interesados en establecer en un centro manufacturero estratégico.

México cuenta con una mano de obra calificada y competitiva a nivel mundial y con acceso garantizada a insumos y tecnología de la más alta calidad. Además, goza de acceso preferencial al mercado más dinámico del mundo, el de América del Norte, así como a los mercados emergentes de Latinoamérica.

En el 2000, Alemania exportó productos por un valor de 459 mil millones de dólares a Estados Unidos y pago 979 millones de dólares por concepto de derechos aduanales en ese país. Ese mismo años, México exporto mercancías a Estados Unidos por 136 millones de dólares libre de arancel.



---

México será el único país con acceso preferencial a los dos mayores mercados del mundo, además de América Latina.

El TLCUE, junto con nuestros otros acuerdos, creará condiciones de certidumbre y seguridad jurídica en la relación de México con las principales potencias inversionistas del mundo. La UE representa grandes oportunidades para la exportación.

La UE es un mercado potencial mayor al estadounidense para las exportaciones de textiles y prendas de vestir mexicanas.

Importaciones 1998 totales de textiles y confecciones.

Miles de millones de dólares el TLCUEM eliminara en los aranceles para la exportación de textiles y confecciones, la UE actualmente, los principales productos de exportación mexicanos enfrentan aranceles altos en la UE, lo cual impide su acceso al mercado comunitario.

También hay industrias, que no están satisfechas con el TLCUEM, pues su capacidad de producción es muy inferior a la de los europeos. Debido a que la industria textil de éstos tiene una capacidad de producción 10 veces mayor que la mexicana, los industriales nacionales temen ser desplazados. Lo mismo ocurre en el ramo de alimentos procesados, vinos y licores, donde el retraso tecnológico es de hasta 15 años. En general, muchas industrias pequeñas y medianas temen la liberalización comercial, en vista de que no cuentan con apoyos y capitales para renovarse tecnológicamente.

Sin embargo, como este año se abre prácticamente todo el mercado de productos industriales, los riesgos del TLCUEM deben ser vistos en este contexto de competencia global. Si bien el acuerdo puede llegar a dañar a algunas industrias, la apertura tiene dos caras. El fortalecimiento de las empresas europeas en México será benéfico para contrarrestar la invasión de bienes y servicios estadounidenses en el país. "el tratado permitirá a las firmas europeas en México competir en igualdad de condiciones con las estadounidenses", el acuerdo con la UE es estratégico, pues, de lo contrario, México se habría convertido en rehén de las empresas estadounidenses y de la tecnología de ese país. "Independientemente de los riesgos que implica para ciertos sectores, el tratado será benéfico para el país, siempre y cuando exista una política industrial bien planeada que nos permita disminuir la enorme dependencia que tenemos de estados unidos."

El TLCUEM, además de representar un contrapeso, permitirá a México tener mayor acceso a la tecnología europea de manufactura, que en muchos casos es superior a la estadounidense. "Incluso, en el país vecino están utilizando la tecnología europea." Los grandes beneficios se verán principalmente en la industria automotriz, de alimentos, química y petroquímica, pero también otras gozarán de ventajas. En muebles, por



---

ejemplo, donde se ven buenas oportunidades para los productores mexicanos, será posible acceder a nuevos diseños.

El TLCUEM, es un acuerdo más vasto, con muchas áreas de cooperación (ver recuadro). El valor de este último tratado para la industria manufacturera mexicana es que se podrá acceder a nuevos capitales, conversiones, alianzas y nuevos mercados.

Todo dependerá de que sepan aprovechar las ventajas de este pacto y de que obtengan apoyos mínimos del gobierno y del sector financiero nacional para poder beneficiarse de la globalización.

Para México, Alemania es el socio económico y comercial más importante dentro de la UE.

Durante 2000 Alemania fue, después de Estados Unidos, el segundo socio comercial más importante de México, Alemania fue el tercer proveedor en el mercado mexicano (después de Estados Unidos y Japón), con exportaciones de 5728 millones de dólares y el tercer comprador más importante de productos mexicanos, con 1258 millones de dólares.

Para Alemania, México es el segundo socio comercial más importante en América latina, después de Brasil.

Alemania es también una importante fuente de inversión extranjera directa de (IED) en México. Entre enero de 1994 y marzo de 2001, México recibió 202 millones de dólares de IED proveniente de Alemania.

A marzo de 2001, de las 21375 empresas con IED en México, 837 (3.9%) cuentan con capital alemán. Entre ellas se encuentran la gran mayoría de las grandes empresas alemanas.

Productos Alemanes con gran potencial de desarrollo exportador a México 2000 (millones de usd)

Toda inversión Alemana en México ha sido exitosa. El TLCUEM ofrece condiciones para que la relación económico-comercial entre México y Alemania desarrolle su potencial. Gracias al TLCUEM, los exportadores alemanes enfrentan aranceles muchos menores de los que obtenían antes de la entrada en vigor de este instrumento comercial.

A más tardar en Enero de 2007, todas las exportaciones alemanas de productos industriales destinadas a México estarán completamente libres de arancel.

El TLCUEM genera atractivas oportunidades para que las empresas alemanas aumenten el volumen de sus actividades en México. Los productos mexicanos con



mayor presencia en Alemania son, principalmente manufacturadas del sector automotriz y electrónico. Con el TLCUEM, diversos productos mexicanos están recibiendo creciente aceptación en el mercado alemán. En años recientes, México ha sido considerado como uno de los lugares más atractivos del mundo para invertir, gracias a su acceso privilegiado a los mercados de América del Norte y Latinoamérica.

Con la entrada en vigor del TLCUEM, México se transformo en el único país con acuerdos de libre comercio con los dos mayores mercados del mundo, además de latinoamericano y los países miembros de EFTA.

“El TLCUEM consolidara la posición privilegiada de México como eje estratégico para el comercio y la inversión en el siglo XXI.”

### **3.2.8 Tratado del Libre Comercio México – Israel (TLCIM).**

Continuando con el esfuerzo por ampliar los lazos comerciales con otros continentes entra en vigor el 1o. de julio de 2000 el Tratado de Libre Comercio México-Israel (TLCIM). Este Tratado abarca la negociación del 99% de los productos comerciados por ambas naciones, obteniéndose reducciones de aranceles en productos agrícolas e industriales. Se prevé la total eliminación de aranceles en 2005.

#### **Antecedentes.**

México firmó, el día 6 de marzo del 2000, un nuevo acuerdo comercial: El tratado de libre comercio Israel - México (TLCIM), el primer acuerdo comercial que nuestro país suscribe con una nación del medio oriente y el octavo acuerdo de este tipo que ha concretado nuestro país, mismo que permitirá fortalecer las relaciones de comercio e inversión entre las comunidades empresariales de ambos países y estrechara los lazos de amistad, de cultura y de cooperación mutua en los avances científicos.

#### **Contenido.**

Debido a que el mercado de México e Israel son complementarios se hará de la siguiente manera:

México vende a Israel petróleo, alimentos y manufacturas (equipo eléctrico y electrónico, productos de madera, químicos y algunos textiles).

Israel vende a México, productos con mayor desarrollo tecnológico, tal es el caso de maquinaria agrícola, semillas herbicidas y fertilizantes, así como productos farmacéuticos, equipo médico y algunos aparatos eléctricos. Los productos agrícolas a la entrada en vigor del TLCIM, la mitad de las exportaciones mexicanas, quedan libres de arancel, el 25% adicional bajo cuota y el 12% con reducciones entre el 25 y el 50% sobre aranceles aplicados.



México tendrá acceso a ese mercado para productos como: café, azúcar, jugos concentrados de naranja y otros cítricos, cerveza, tequila y mezcal. Por su parte, Israel tendrá acceso, entre otros productos, a bulbos, plantas, flores, hierbas y café kosher en paquetes individuales, además de considerar que el 99% de las importaciones mexicanas son semillas de hortalizas y concentrados de soya, importantes insumos para la ganadería.

En lo que se refiere a bienes industriales, se acordó la eliminación de aranceles al año 2003; con excepciones a plazo inmediato y al 2005, todos los productos industriales están comprendidos en el TLC. El arancel promedio de Israel es de 7.6% para este tipo de bienes.

En lo que toca a estos últimos productos, México obtendrá acceso libre e inmediato en automóviles, camiones y autobuses, acero, ciertos químicos, jabones, fibras sintéticas y medicina. Para otros productos con potencial exportador, como artículos de vidrio para cocina, muebles de madera, zapatos con suela de caucho, plástico o piel, velas y cirios, convertidores estáticos, ceras artificiales, motores diesel y de émbolo, nuestro país obtendrá libre acceso en el año 2003.

Para este sector, Israel tendrá acceso libre e inmediato a bienes que reflejan su desarrollo tecnológico: sistemas de irrigación, invernaderos, equipo agrícola y equipo médico.

Ambos países seguirán con sus licencias de importación, México para el petróleo y maquinaria, ropa y automóviles usados e Israel para cárnicos no kosher, ropa usada, así como para residuos y desperdicios de plástico, hule, papel, metal y vidrio.

Respecto a productos industriales mexicanos de exportación, en diferentes plazos de desgravación se incluyen: automóviles, camiones y autobuses; acero; ciertos químicos, fibras sintéticas y medicamentos, jabones, cerámica; radios, televisores y algunos accesorios. Otros productos que están beneficiados con libre acceso desde el 2003 son: artículos de vidrio para cocina; muebles de madera; zapatos; velas y cirios; motores diesel y de émbolo.

Como en todos los acuerdos de esta naturaleza, se determinaron las reglas de origen para los productos que serán sujetos del trato preferencial arancelario, mismas que permitirán beneficiar a los productores de ambos países, para esto se establecerá un grupo de trabajo sobre reglas de origen y procedimientos aduaneros.

En este tratado también se establecen procedimientos de aplicación de las salvaguardas para evitar daño como resultado de un aumento de las importaciones en ambas naciones; las reglas para acceso a los mercados de compras gubernamentales y el compromiso de cumplir con sus leyes de competencia y cooperar este tema para evitar las prácticas que pudieran tener efectos adversos al comercio bilateral; además, incorpora mecanismos claros y expeditos para la solución de posibles controversias,



---

incluyendo la creación de paneles y supervisión de la implantación del tratado, para el cual ambas partes reafirman sus derechos y obligaciones bajo la Organización Mundial de Comercio en prácticas desleales de comercio, normas técnicas, medidas sanitarias y fitosanitarias, servicios y propiedad intelectual.

Objetivos.

- Fortalecer sus relaciones económicas y promover su desarrollo económico.
- Crear un mercado más extenso y seguro para los bienes producidos en sus territorios.
- Establecer reglas claras y de beneficio mutuo para su intercambio comercial.
- Crear un marco para la promoción de la inversión y cooperación.
- Alentar el desarrollo de su comercio tomando en cuenta las condiciones favorables de competencia.
- Reafirmar el interés mutuo del gobierno de Israel y el del gobierno de los Estados Unidos Mexicanos en el cumplimiento del sistema comercial multilateral reflejado en la OMC.
- Establecer una zona de libre comercio entre los dos países a través de la eliminación de barreras comerciales.
- Crear nuevas oportunidades de empleo y mejorar los niveles de vida en sus respectivos territorios.

El TLCIM generará sinergias debido a que ambos países tienen tratados de libre comercio con Estados Unidos, Canadá y la UE.

### **3.2.9 Tratado del Libre Comercio México – Asociación Europea de Libre Comercio (Noruega, Islandia, Suiza y Liechtenstein) AELC.**

Los países que forman la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC), Suiza, Noruega, Islandia y Liechtenstein, son el sexto socio comercial de México, y sus inversiones en plantas y equipos realizadas en el país representaran el 2% del total de la inversión extranjera directa (IED) recibida a partir de 1999.

La negociación del tratado se llevo a cabo después de tres años de consultas y se concreto después de cuatro rondas de negociaciones en cuatro grupos técnicos: comercio de bienes, servicios e inversión, aspectos legales e institucionales, y otros temas.



---

### **Antecedentes.**

El tratado de libre comercio México- AELC fue firmado el 20 de noviembre de 2000 y publicado en el DOF el 29 de junio de 2001; con la entrada en vigor de este el 1 de julio de 2001; México consolida su posición comercial en toda Europa occidental, al contar con acceso preferencial al mercado más grande del mundo.

Asimismo, se contribuye a la diversificación de los mercados de destino y la composición de las exportaciones mexicanas. Los productos mexicanos gozan ahora de un mercado adicional de 11.8 millones de personas con uno de los ingresos per cápita más altos del mundo.

### **Objetivos.**

- Crear un espacio comercial en un contexto de integración multinacional a través del establecimiento de una zona de libre comercio para la apertura de oportunidades externas de desarrollo.
- La extensa red de tratados comerciales firmados por México, se amplía con el acuerdo firmado con los miembros de la asociación europea de libre comercio. Este acuerdo entró en vigor el 1 de julio de 2001 y coloca a México como el único país latinoamericano con libre acceso comercial a los países con el más alto ingreso per cápita del mundo.

### **3.2.10 Tratado del Libre Comercio México –Triángulo del Norte (El Salvador-Guatemala y Honduras) TLCTNM.**

El tratado de libre comercio México - triángulo del norte (TLCTNM) constituye un gran avance en la estrategia de política de negociaciones comerciales internacionales de México, la cual busca ampliar, diversificar y mejorar el acceso de los productos nacionales a los mercados externos, permite obtener reciprocidad a nuestro proceso de liberalización comercial, reduce la vulnerabilidad de nuestros exportadores ante medidas unilaterales por parte de nuestros socios comerciales y fomenta los flujos de inversión extranjera directa hacia México.

### **Antecedentes.**

El 10 de mayo del 2000 los ministros de comercio de México y del triángulo del norte de Centroamérica concluyeron satisfactoriamente la negociación del Tratado de libre comercio, que fue suscrito en la ciudad de México el 29 de junio del 2000.

En relación con el capítulo relativo a compras gubernamentales se firmó una carta compromiso para que las negociaciones tendientes a su inclusión en el texto del TLC se lleven a cabo en dos años.



---

Es importante destacar que como resultado de las negociaciones, al momento de su entrada en vigor alrededor del 50% de las exportaciones mexicanas al triángulo norte quedarán libres de aranceles. Asimismo, se establecen condiciones para que el sector productivo de los países centroamericanos pueda ajustarse paulatinamente a la apertura.

### **Contenido.**

Más de la mitad de las exportaciones de México al triángulo del norte quedarán libres de arancel a la entrada en vigor del tratado y hay diversos plazos para la desgravación del resto de nuestras exportaciones, que van de 3 a 11 años.

Los acuerdos de alcance parcial en gran medida se integran y se consolidan dentro del tratado, lo cual da una mayor certidumbre y permite avanzar en la relación comercial entre los países firmantes.

A la entrada en vigor del tratado, el triángulo del norte eliminarían los aranceles de productos de mucho más interés para sector industrial mexicano, tal es el caso de productos químicos, autopartes, vehículos pesados y ciertas herramientas.

Otros productos del sector industrial se desgravarán de manera gradual. De 2 a 5 años se eliminará el arancel de productos como llantas, textiles, confección, acumuladores y lápices. En un plazo de 7 a 10 años, se eliminarán los aranceles de productos plásticos, pinturas, ciertos cables, pilas, plumas, bolígrafos, muebles, tornillos y ciertos electrodomésticos.

México obtuvo acceso en productos con mucho potencial, tal es el caso de papel, refrigeradores, llantas, jabones de tocador, productos cerámicos, medicamentos, plásticos (pvc), camisas de algodón para hombre, varilla corrugada, estufas de gas, computadoras, láminas de plástico, partes para aparatos eléctricos, pañales y botellas de plástico.

El capítulo de acceso a mercados establece la eliminación de aranceles y barreras no arancelarias entre las partes. Se establecieron plazos de desgravación que permiten a los sectores productivos del triángulo del norte y de México ajustarse a la apertura comercial, cuidando la sensibilidad de los diferentes sectores productivos de los países.

Reconociendo la asimetría en las economías, México se abrirá más rápido que el triángulo del norte, tanto en tasas base como en plazos de desgravación.

La mayoría de los productos del sector industrial alcanzaron un acceso a corto plazo entre las Partes. Alrededor del 57% de las exportaciones de México al triángulo del norte quedarán libres de arancel de inmediato, el 15% en un plazo de 3 a 5 años. Por su parte, México desgravará a la entrada en vigor del tratado el 65% de las importaciones que realiza del Triángulo del Norte y el 24% en un plazo de 3 a 5 años.



En el sector agropecuario y agroindustrial las exportaciones mexicanas al triángulo norte se han casi sextuplicado al pasar de sólo 25 mdd. en 1993 a casi 140 mdd., en 1999. Estas exportaciones totales son mayores que las exportaciones mexicanas a Brasil, Argentina, Venezuela, Chile, Perú, Colombia, Ecuador y Uruguay.

El 30% de las exportaciones mexicanas quedarán libres de arancel a la entrada en vigor del tratado de libre comercio; poco más del 12% a mediano plazo y 41% a largo plazo.

México obtuvo acceso al mercado del triángulo del norte en productos con gran potencial de este sector, como son dulces, productos a base de cereales, galletas dulces, preparaciones para helados y gelatinas, uvas frescas, chicles, jugos de frutas, productos de panadería, salsas y concentrados de tomate y maíz amarillo.

Se tomó en cuenta la sensibilidad del sector agropecuario y agroindustrial, por lo que se estableció para algunos productos agropecuarios sensibles una salvaguarda especial, la cual impedirá que se afecte la producción nacional con incrementos sustanciales en importaciones derivado de la degradación arancelaria, tales que puedan dañar la producción nacional.

Se excluyeron temporalmente de la negociación productos sensibles para el sureste de México, como azúcar, café y plátano.

El tratado otorga reconocimiento al tequila y al mezcal como productos distintivos de México. A la entrada en vigor del tratado algunos de los productos que entrarán con cero arancel serán: algunas flores, semillas para siembra, soya, algodón, trigo duro, crías de cerdo, ovo albúmina, almidón de maíz, cacahuete, linteles de algodón, cueros y pieles. A mediano plazo se eliminarán los aranceles para miel, coliflor, brécol, repollo, lechugas, zanahorias, pepinos y pepinillos, chícharos, setas, conservas de hortalizas, melones, sandías, fresas pimientos y té. A largo plazo se eliminarán los aranceles para carne de bovino, cereales para desayuno, productos de panadería, ron, tabaco, cacao, chocolates, dulces, sopas y embutidos.

Las reglas de origen son los requisitos mínimos de fabricación, contenido o elaboración en la región que debe cumplir un producto para poder ser considerado como originario de la región compuesta por el Triángulo del Norte y México; es decir, para que el producto tenga derecho a los beneficios del tratado en materia de aranceles aduaneros.

Las reglas de origen negociadas en este acuerdo siguen la misma metodología que los demás tratados negociados en el continente y su propósito es fomentar la utilización de insumos de la región.

Los bienes serán considerados de la región cuando: sean totalmente obtenidos o producidos en la región, cumplan con un cambio de clasificación arancelaria específico



---

para ese bien, o cumplan con un requisito de contenido regional. El valor general de contenido regional aplicable será de 50%.

El tratado establecerá mecanismos en materia aduanera para que los bienes originarios puedan gozar del trato arancelario preferencial establecido en el tratado, y para verificar el cumplimiento de las reglas de origen.

Se establecerán procedimientos claros y expeditos para que las autoridades aduaneras verifiquen el origen. Así mismo, con el fin de dar certidumbre y seguridad jurídica al productor, exportador o importador, éste podrá solicitar a la autoridad aduanera del país importador, resoluciones o dictámenes anticipados, relativos a la determinación y certificación del origen de los bienes.

Más de la mitad de las exportaciones de México al triángulo del norte quedarán libres de arancel a la entrada en vigor del tratado y hay diversos plazos para la desgravación del resto de nuestras exportaciones, que van de 3 a 11 años.

Objetivos.

- Integrar los mercados financieros y de capitales para la armonización de las regulaciones y procedimientos.
- Establecer una unión aduanera y que cada una de las economías que integran dicho tratado se complementen unas a otras para así mismo desarrollar ventajas competitivas como bloque y entre ellos.

Las exportaciones mexicanas de productos industriales al triángulo del norte alcanzaron en 1999 más de 800 mdd., equivalentes a más del doble de lo que México exportó a Brasil en ese período.

### **3.2.11 Tratado del Libre Comercio México – Uruguay (TLCUM).**

Como resultado de los contactos al más alto nivel político entre ambos países, en julio de 2002 se estableció un proceso de negociación para concertar un tratado de libre comercio entre México y Uruguay, a partir de las preferencias y demás condiciones pactadas en el ACE 5. Lo anterior permitió que los Presidentes de ambos países suscribieran el Tratado el 15 de noviembre de 2003, en oportunidad de la Cumbre Iberoamericana, celebrada en Santa Cruz de la Sierra, Bolivia.

#### **Antecedentes**

En julio de 2002, México y los Estados Partes del MERCOSUR suscribieron un acuerdo marco con el objetivo de crear un área de libre comercio, establecer un marco jurídico que permita ofrecer seguridad y transparencia a los agentes económicos de las partes,



---

establecer un marco normativo para promover e impulsar las inversiones recíprocas, así como promover la complementación y cooperación económica.

En ese contexto, un mes después, México y Uruguay iniciaron la negociación de un tratado de libre comercio (TLC), tomando como base las condiciones y preferencias arancelarias pactadas en el acuerdo de complementación económica.

El tratado fue suscrito el 15 de noviembre de 2003 por los presidentes Vicente Fox y Jorge Batlle, en el marco de la XIII cumbre iberoamericana, celebrada en Santa Cruz de la Sierra, Bolivia y entrará en vigor el 15 de julio de 2004.

### **Contenido.**

En los productos excluidos del programa de desgravación del TLC se incorpora la preferencia arancelaria regional (PAR), cuando corresponda. Con ello, se simplifica la utilización de las preferencias pactadas entre ambos países.

#### **a) Rasgos generales:**

De tal forma, se ha alcanzado en alto grado el objetivo central convenido por ambos presidentes de ampliar sustancialmente el acceso recíproco a ambos mercados. En líneas generales, el texto proyectado puede ser caracterizado como un acuerdo de libre comercio de “última generación” en virtud de su amplia cobertura y la rigurosa actualidad de sus disposiciones desde el punto de vista de las tendencias del comercio internacional, todas ellas concordantes con la normativa de la Organización Mundial de Comercio y bajo el contexto del tratado de Montevideo de 1980, constitutivo de la Asociación Latinoamericana de Integración.

En ese sentido, resulta particularmente destacable el cambio cualitativo que representa este Tratado, en el sentido que en lugar de establecer simples mejoras en el acceso de bienes a los respectivos mercados, tiende a una visión global de las relaciones económico-comerciales, atendiendo el conjunto de aspectos vinculados a las mismas, profundizando así la integración entre dos economías sustancialmente complementarias.

#### **b) Acceso a mercados.**

Debe tenerse en cuenta que el régimen ya vigente entre ambos países implicaba un alto grado de liberalización, por lo que el instrumento suscrito tiende a profundizar dicha situación, permitiendo que aproximadamente un 93% del universo arancelario quede libre de restricciones.

Ello es especialmente claro en el sector industrial, en el que con contadas excepciones se registra una reducción a cero de los aranceles para el conjunto del universo



---

considerado. Al respecto corresponde citar el caso del sector calzado, el que quedará totalmente liberalizado al cabo de 10 años.

En el sector agrícola y agroindustrial, por su parte, Uruguay obtuvo un sustancial incremento de los cupos existentes para tejidos de lana (de 1.800.000 a 2.300.000 m<sup>2</sup>) y quesos (de 4.400 a 6.600 toneladas) al tiempo de asegurar que continúe la progresiva desgravación de la carne bovina (producto clave en la balanza comercial con México) que tres años después de la entrada en vigor del tratado tendrá un arancel de 7%. Adicionalmente, se obtuvieron avances en productos específicos de interés para el Uruguay, como es el caso del agua mineral y algunos ítems del sector pesquero.

En el nuevo enfoque de la relación bilateral antes citado, corresponde señalar las posibilidades de intercambio entre empresas y provisión de insumos, que permitirán incrementar la competitividad de ambas economías.

c) Normas y disciplinas comerciales.

En consonancia con lo anterior, se establece una pormenorizada regulación sobre salvaguardias y prácticas desleales de comercio, así como sobre políticas de competencia, tendientes en su conjunto a garantizar condiciones adecuadas para el comercio bilateral.

d) Régimen de origen.

Se profundizan significativamente las disposiciones vigentes hasta el momento, definiendo con toda claridad las condiciones requeridas para ser considerados como provenientes de las partes, en el conjunto de bienes comerciables.

e) Medidas sanitarias, fitosanitarias y normas técnicas vinculadas al comercio

Estos capítulos establecen mecanismos para la cooperación entre las partes y la facilitación del comercio en estas áreas, así como para evitar que las reglamentaciones correspondientes puedan constituirse en obstáculos al intercambio bilateral.

f) Inversiones.

Las disposiciones del acuerdo de promoción y protección de Inversiones actualmente vigente se mejoran y actualizan, en función del desarrollo esperado en las relaciones económicas bilaterales. Un detallado articulado establece un sistema que estimula, favorece y torna más atractiva la radicación de capitales, centrada en particular en aquellas empresas generadoras de bienes y servicios.



---

En el mismo sentido cabe mencionar el establecimiento de un sistema de solución de controversias particular, que garantiza adecuadamente los derechos de todas las partes involucradas.

g) Propiedad intelectual.

Este tratado con México configura el primer acuerdo comercial negociado por nuestro país donde se incluye un capítulo específico sobre propiedad intelectual, y que incursiona en materias complejas (propiedad industrial, derechos de autor, etc.) pero de creciente importancia en el comercio internacional.

Se ha acordado un texto con estándares modernos y ambiciosos, contestes con la normativa multilateral (Organización Mundial de Comercio – acuerdo sobre los derechos de propiedad intelectual vinculados con el comercio), lográndose asimismo un equilibrio con los intereses y la legislación uruguaya en la materia, incluidas las modificaciones recientemente aprobadas en materia de derechos de autor (Ley 17.616).

h) Comercio de servicios.

El Tratado en análisis implica para Uruguay varios logros significativos:

1) Permite estar preparado metodológicamente para futuras negociaciones (bilaterales o multilaterales) que mantengan la misma estructura planteada en este caso.

2) Habilita un acceso sustancial al mercado en todos los sectores de servicios, con excepción de aquellos considerados “sensibles” que quedarán exceptuados del régimen general. Para ello ambos países acordaron establecer 4 anexos (comunes con el capítulo de Inversiones), que recogen entre otros temas reservas y excepciones, exenciones a la cláusula de la nación más favorecida y actividades reservadas al estado.

3) La entrada temporal de personas de negocios, constituye uno de los sectores de mayor interés exportador para nuestro país, por lo que tendrá resultados concretos para facilitar el desempeño de los nacionales en diversas actividades de negocios. Un logro particular es la inclusión en este tema de los servicios de consultoría, ya que este sector, en continuo crecimiento, podrá ingresar en mejores condiciones al mercado mexicano. Lo mismo cabe mencionar del acuerdo amplio alcanzado en el área de los servicios profesionales.

4) Los servicios financieros, al igual que el capítulo de compras gubernamentales no están incluidos en el presente tratado, las partes han acordado, sin embargo, que ambas áreas serán negociadas en un lapso de dos años luego de la entrada en vigor del mismo.



i) Solución de controversias.

Se establece un régimen actualizado y funcional para resolver las diferencias que eventualmente se planteen entre las partes sobre la aplicación del tratado, coherente tanto con las últimas tendencias jurídicas a nivel internacional, como con la experiencia recogida por ambos países en la materia y el alcance e importancia del tratado en sí.

j) Administración del tratado.

Se crea una comisión administradora encargada entre otras funciones de velar por el correcto cumplimiento del mismo, así como su eventual perfeccionamiento y su adecuada aplicación. En diversos capítulos, además, se establecen comités específicos por materia tendientes a facilitar el desarrollo en la práctica de dicho instrumento internacional.

Las partes se comprometen además a revisar determinadas áreas del tratado en un lapso de dos años, a efectos de continuar avanzando en la integración y desarrollo conjunto de sus economías.

Finalmente, corresponde llamar la atención sobre las características inéditas para nuestro país de este tratado Uruguay-México, tanto en relación al conjunto de materias reguladas (que abarcan todas las que hacen a la negociación comercial internacional en diversos foros) como a la profundidad de sus disposiciones, que lo tornan un instrumento clave en la formalización de nuestra voluntad de integración, piedra angular de nuestra política exterior.

Objetivos.

- Estimular la expansión y diversificación del comercio.
- 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, de manera adecuada y efectiva, los derechos de propiedad intelectual en el territorio.
- Establecer lineamientos para la ulterior cooperación así como en el ámbito regional y multilateral encaminados a ampliar y mejorar los beneficios de este tratado.
- Crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento de este Tratado para su administración conjunta y para la solución de controversias.



---

### **3.2.12 Tratado de Libre Comercio México – Uruguay, Argentina, Brasil y Paraguay (MERCOSUR).**

En febrero de 1958 se dio a conocer en Santiago de Chile un informe titulado "Bases para la formación del mercado regional latinoamericano" y un año después se complementó este informe con recomendaciones acerca de la estructura y normas del mercado común latinoamericano.

El 18 de febrero de 1960 los cancilleres de Argentina, Brasil, Chile, México, Paraguay, Uruguay y el embajador de Perú en Buenos Aires y Montevideo suscribieron en Montevideo el tratado que instituyó la Asociación Latinoamericana de libre comercio.

Por otro lado en la declaración de Buenos Aires, firmada por los ministerios de relaciones exteriores de Argentina, Bolivia, Brasil, Paraguay y Uruguay, en febrero de 1967 enuncia ya los principales objetivos en que luego quedarán incorporados en el tratado de la Cuenca del plata suscripto en Brasilia, en abril de 1969 y que entró en vigencia el 14 de agosto de 1970.

Y finalmente en Julio de 1986 los presidentes Raúl Alfonsín de Argentina y José Sarney de Brasil firmaron una serie de acuerdos que dieron origen al Programa de Integración y cooperación económica Argentina-Brasil (P.I.C.E.). Los nuevos gobiernos de Carlos Menem y de Fernando Collor de Mello decidieron a su vez aplicar el P.I.C.E., dando origen al MERCOSUR, instituido por el tratado de Asunción. El gobierno uruguayo de Lacalle decidió adherir a esta propuesta y la sustitución de la dictadura de Stroessner por el régimen transaccional del Gral. Rodríguez favoreció la incorporación de Paraguay.

#### **Antecedentes.**

Se firmaron varios acuerdos antes de llegar al tratado final entre los cuáles destacan:

El tratado de asunción:

Fue firmado en Asunción el 26 de Marzo de 1991. El tratado es para la constitución de un Mercado Común entre la República Argentina, la República Federativa del Brasil, la República del Paraguay y la República Oriental del Uruguay, o sea, la fundación del MERCOSUR.

El tratado consta de 22 artículos y 4 anexos:

1er capítulo: propósitos y principios.

2do capítulo: la estructura orgánica.

3er capítulo: vigencia del tratado.



---

4to capítulo: adhesión de otros países.

Los tres puntos fundamentales del tratado de Asunción son: libre modalidad de bienes, mercaderías y factores productivos; arancel cero en el tráfico comercial y arancel externo común.

La ley 23.981 de la legislación argentina fue sancionada el 15 de agosto de 1991 y promulgada el 4 de septiembre de 1991. Se aprueba el tratado de Asunción para la constitución de un mercado común y cuya copia forma parte de esta ley.

Consta de 6 capítulos y 5 anexos:

Capítulo I: Propósitos, principios e instrumentos.

Capítulo II: Estructura orgánica.

Capítulo III: Vigencia.

Capítulo IV: Adhesión.

Capítulo V: Denuncia.

Capítulo VI: Disposiciones Generales.

Anexo I: Programa de liberación comercial.

Anexo II: Régimen general de origen.

Anexo III: Solución de controversias.

Anexo IV: Cláusulas de salvaguardia.

Anexo V: Subgrupos de trabajo del Grupo Mercado Común.

Objetivos.

- Aumentar el grado de eficiencia y competitividad de las economías involucradas ampliando las actuales dimensiones de sus mercados y acelerando su desarrollo económico mediante el aprovechamiento eficaz de los recursos disponibles.
- Preservar el medio ambiente, el mejoramiento de las comunicaciones, la coordinación de las políticas macroeconómicas y la complementación de los diferentes sectores de sus economías. Por otra parte, la conformación de un mercado común es una respuesta adecuada a la consolidación de grandes espacios económicos en el mundo y la necesidad de lograr una adecuada inserción internacional.

Con el propósito de facilitar las negociaciones entre México y los países miembros de MERCOSUR, en julio de 2002 se suscribió el Acuerdo de Complementación



---

Económica 54, que establece el compromiso de lograr, mediante negociaciones periódicas, una zona de libre comercio entre México y MERCOSUR.

El acuerdo comprende los celebrados o que se celebren entre México y ese bloque, así como los de carácter bilateral entre México y cada uno de los países miembros; por tanto, mantiene los avances logrados en los acuerdos suscritos por México con Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, así como el acuerdo entre México y el MERCOSUR para el sector automotor y posibilita la conducción de negociaciones futuras, a fin de ampliar y profundizar los acuerdos, de conformidad con los intereses de cada uno de los países participantes, sin cerrar la posibilidad de efectuar negociaciones del bloque con México.

Con base en este Acuerdo, México y Uruguay suscribieron un TLC y están en proceso las negociaciones para la ampliación de los acuerdos de complementación económica 6, con Argentina y 53, con Brasil.

Asimismo se concertó el acuerdo de complementación económica 55 sobre el sector automotor entre México y los países miembros de MERCOSUR, en el que se negociaron cupos anuales bilaterales para la importación, libre de aranceles, de automóviles entre México y Argentina, Brasil y Uruguay. Este acuerdo prevé el libre comercio de automóviles, a partir de 2006.

### **Contenido.**

Con base en el protocolo de Ouro Preto, firmado el 17 de diciembre de 1994 y vigente desde el 1 de enero de 1995, el MERCOSUR tiene una estructura institucional básica compuesta por:

- El consejo del mercado común (CMC), órgano supremo del MERCOSUR, creado en 1991.
- El grupo mercado común (GMC), órgano ejecutivo, creado en 1991.
- El parlamento del MERCOSUR, constituido en 2005, comenzó a sesionar el 7 de mayo de 2007 en reemplazo de la comisión parlamentaria conjunta.
- La comisión de representantes permanentes del MERCOSUR (CRPM) y su presidente, creada en 2003. El presidente de la CRPM representa al MERCOSUR frente a terceros.
- La comisión de comercio del MERCOSUR (CCM), órgano encargado de la gestión aduanera y arancelaria, creado en 1994.



- 
- El tribunal permanente de revisión del MERCOSUR (TPRM), con sede en Asunción, creado en 2002 e instalado en 2004.
  - Adicionalmente, el MERCOSUR cuenta con instancias políticas de menor importancia decisoria, pero que ocupan un lugar destacado en su esquema orgánico.
  - El foro consultivo económico-social (FCES), organismo de participación de las organizaciones de la sociedad civil, creado en 1994.
  - El tribunal administrativo laboral del MERCOSUR, para conflictos con el staff, creado en 2003
  - La secretaría administrativa del MERCOSUR (SAM) con sede en Montevideo, creada en 1994.
  - La comisión sociolaboral (CSL) de composición tripartita (gobiernos, empleadores y sindicatos), creada en 1997 e instalada en 1998.
  - El grupo de alto nivel de empleo (GANE), creado en 2004.
  - El fondo para la convergencia estructural del MERCOSUR (FOCEM), creado en 2004.
  - El instituto social del MERCOSUR, creado en 2006.
  - El foro de la mujer, en el ámbito del FCES.
  - El foro de consulta y concertación política (FCCP).
  - El foro consultivo de municipios, estados federados, provincias y departamentos del MERCOSUR (FCCR)

El MERCOSUR cuenta también con instancias auxiliares no decisorias como los subgrupos de trabajo (SGT) dependientes del GMC, los comités técnicos (CT) dependientes del CCM, el observatorio del mercado de trabajo (OMT) dependiente del SGT10, y el observatorio de la democracia creado en 2006.

El MERCOSUR también funciona habitualmente mediante reuniones de ministros (RM), reuniones especializadas (RE), conferencias, y reuniones ad-hoc.

También existe un organismo oficial vinculado al MERCOSUR, aunque sin pertenecer a su organigrama, denominado Mercociudades integrado por municipios de los países



---

miembros. Tiene su sede en Montevideo y está integrada por 123 ciudades donde viven más de 75 millones de habitantes.

Con una autonomía institucional similar existe la Asociación de Universidades Grupo Montevideo (AUGM), creada en 1991, e integrada por la mayoría de las universidades públicas del Cono Sur, con 800.000 estudiantes y 80.000 docentes.

En 2006 los ministros de Educación de Argentina y Brasil acordaron un sistema de integración entre universidades de ambos países con el objetivo de fundar en el mediano plazo la Universidad del MERCOSUR.

El MERCOSUR funciona con una estructura jurídica en la que se combinan los clásicos tratados, protocolos y declaraciones del Derecho Internacional, con normas propias obligatorias dictadas por los órganos decisorios del bloque (derecho comunitario), recomendaciones no obligatorias dictadas por los órganos auxiliares, e incluso acuerdos de concertación social regional.

El MERCOSUR posee tres organismos decisorios:

- El consejo del mercado común (CMC), su órgano supremo, que dicta Decisiones.
- El grupo mercado común (GMC) que dicta resoluciones.
- La comisión de comercio del MERCOSUR (CCM), dicta directivas.

Estos tres tipos de normas comunitarias dictadas por los organismos decisorios del MERCOSUR, son de aplicación obligatoria para los países miembros (protocolo de Ouro Preto, artículo 42).

Ello ha generado un problema específico, que aunque con diferencias respecto del sistema de internalización de normas que tiene cada uno, sobre el modo de "internalizar" las normas del MERCOSUR a los ordenamientos jurídicos de cada uno de las naciones que lo integran y el nivel de jerarquía que ocupan en la pirámide jurídica. Para ello, en todos los casos se precisa de un acto jurídico de los países miembros. Por esta razón, especialistas discuten si estas normas del MERCOSUR constituyen realmente un derecho propio del MERCOSUR, lo que se conoce como derecho comunitario, o se trata de normas de derecho internacional que precisan ser ratificadas. Un gran sector ha optado por crear la categoría de derecho comunitario derivado.

Las normas obligatorias del MERCOSUR se toman por unanimidad de todos los países miembros y sin que falte ninguno (artículo 37 del Protocolo de Ouro Preto).



### 3.3 Acuerdos Complementarios.

Tratados y protocolos.

Las normas de importancia extraordinaria para el MERCOSUR, se realizan como tratados internacionales y por lo tanto necesitan ser ratificados por los parlamentos nacionales. Toman la forma de protocolos complementarios del tratado de asunción, que constituye la norma institucional básica del MERCOSUR.

Por tratarse de una norma complementaria de un tratado, los protocolos suelen tener una tramitación más rápida para su ratificación parlamentaria en cada país. Excepcionalmente, en algún caso, como el acuerdo multilateral de seguridad social de 1997, se recurrió a la forma del tratado, y la tramitación para su ratificación demoró 8 años.

Declaraciones presidenciales.

En algunos casos, los países miembros han recurrido a las declaraciones presidenciales, como en el caso de la declaración sobre compromiso democrático de 1996, o la declaración sociolaboral de 1998. Las declaraciones son actos firmados por todos los presidentes que no necesitan ningún tipo de ratificación parlamentaria ni acto de internalización. Se discute entre los juristas la validez de estas normas, con gran variedad de puntos de vista.

Recomendaciones y demás actos de los organismos auxiliares los demás organismos del MERCOSUR producen recomendaciones a alguno de los tres órganos decisorios, y solo se transforman en normas obligatorias, si son aprobados y adoptan la forma de algunas de las alternativas tratadas en el punto anterior.

Un caso especial lo constituyen las recomendaciones de la comisión sociolaboral. Desde el punto de vista meramente formal no tiene diferencia alguna con las recomendaciones realizadas por otros organismos del MERCOSUR. Pero debido a su peculiar composición tripartita (gobiernos, empleadores y sindicatos), las recomendaciones que realiza constituyen actos de consenso entre los tres sectores, lo que hace de las mismas verdaderos actos de diálogo y concertación social regional. El peso de ese consenso y el hecho de que los gobiernos están representados hacen que su aprobación se encuentre virtualmente asegurada.

Entre enero y febrero de 2008, la corriente comercial sumó 1.100 millones de dólares, cifra 20,9 por ciento superior al mismo bimestre del año anterior.

Las importaciones brasileñas de productos mexicanos sumaron en ese período 411 millones de dólares, para un incremento del 87,7 por ciento, mientras que las exportaciones brasileñas cayeron el 1.0 por ciento, para un total de 660 millones de dólares.



---

### **3.3.1 Acuerdo ACE 6 México - Argentina.**

Para la ampliación de este acuerdo, Argentina presentó una propuesta de negociación que se sometió a consulta del sector empresarial mexicano, por conducto de COECE.

Como resultado de esa consulta se elaboró una lista de productos de interés de México, que se ha puesto a consideración de las correspondientes autoridades argentinas, lo cual permitirá programar el inicio de negociaciones para la ampliación del ACE 6.

### **3.3.2 Acuerdo ACE 53 de complementación México - Brasil.**

El 3 de julio de 2002, Brasil y México suscribieron el acuerdo de complementación económica no 53. Seguidamente, se suscribió un acuerdo marco de complementación económica entre México y los países miembros del MERCOSUR el 5 de julio de 2002 que procura crear un área de libre comercio.

En febrero de 2004 Brasil y México acordaron trabajar para ampliar y profundizar su acuerdo de complementación económica.

#### **Antecedentes.**

Considerando que el ACE 53 comprende un limitado número de productos y atendiendo las manifestaciones de interés de nuestro sector empresarial, se convino con Brasil iniciar los procedimientos internos de consulta, para recabar la opinión de los respectivos sectores empresariales, sobre una ampliación del acuerdo.

Como resultado de esa consulta se ha integrado una lista de productos de interés de México, que próximamente será intercambiada, a fin de poder programar el inicio de negociaciones para la ampliación del acuerdo.

#### **Contenido.**

Con el propósito de que se cumpla con lo establecido se da a conocer el segundo protocolo adicional al acuerdo de complementación económica no. 53, suscrito entre los Estados Unidos Mexicanos y la República Federativa del Brasil, publicado en el diario oficial de la federación el 2 de mayo de 2003, el cual se incluye como archivo adjunto a este proyecto de acuerdo.

Se debe destacar que la inclusión de la leyenda se explica toda vez que se han presentado empresas que no conocen el segundo protocolo adicional al ACE no 53, por lo que no han podido hacer uso de las preferencias arancelarias por no contar con un certificado de origen que tenga consignada la multicitada leyenda.



---

Es decir, su inclusión permitirá a los importadores de las mercancías incluidas en este proyecto de acuerdo, saber las condiciones que se deben de cumplir para poder tener derecho a las preferencias arancelarias negociadas en el ACE no 53.

### **3.3.3 Acuerdo para el fortalecimiento de la asociación económica entre México y Japón. (AAE Japón).**

#### **Antecedentes.**

Durante la visita realizada por el presidente Vicente Fox a Japón en junio de 2001, se propuso analizar la conveniencia de negociar un tratado de libre comercio entre los dos países. De esta manera, ese mismo año se creó el grupo de estudio conjunto formado por los sectores gubernamental, privado y académico de ambas naciones, con el fin de identificar la manera de reforzar la relación económica bilateral incluida la posibilidad de negociar un tratado de libre comercio.

El grupo de estudio propuso iniciar a la brevedad los trabajos para concluir un acuerdo de asociación económica como una manera concreta de fortalecer las relaciones económicas bilaterales entre México y Japón.

De acuerdo con lo anterior, durante la X reunión de líderes de APEC realizada en Los Cabos en octubre del año pasado, el Presidente Vicente Fox y el primer ministro Junichiro Koizumi acordaron iniciar la negociación del acuerdo de asociación económica (AAE) entre México y Japón.

Este acuerdo comprenderá los elementos de un tratado de libre comercio como son: comercio de bienes agrícolas y no agrícolas, reglas de origen y procedimientos aduaneros, salvaguardas, antidumping y cuotas compensatorias; compras del sector público; servicios; inversión; normas y evaluación de la conformidad; política de competencia; derechos de propiedad intelectual; y solución de controversias. Asimismo, el AAE México - Japón contendrá disposiciones para intensificar la cooperación económica.

#### **Contenido.**

Para calzado de cuero, donde Japón aplica a importaciones del mundo un arancel de 40 dólares de USA por par, a México le aplicará cero arancel a la entrada en vigor del acuerdo. El monto de la cuota será, el primer año, de 250 mil pares, y crecerá a una tasa anual de 20%. Al final de 7 y 10 años se eliminan las cuotas, y se tendrá acceso ilimitado libre de arancel.

Para el sector de prendas de vestir, México logró acceso inmediato desde la entrada en vigor del acuerdo para las prendas que estén fabricadas en México con tela e hilo de la región. Adicionalmente, se logró que Japón otorgue un cupo de 200 millones de dólares para prendas mexicanas hechas con telas de cualquier país. Actualmente, estas



---

prendas pagan aranceles de hasta 17%, y México pagará cero arancel desde el inicio del acuerdo.

En contrapartida, México liberará de inmediato únicamente el 44% de las fracciones arancelarias a Japón.

México otorga una apertura gradual para sus sectores productivos más sensibles:

a) En acceso inmediato (“A”), se abrirá el 40% de las fracciones arancelarias a la importación, donde se incluyen bienes que no se producen e insumos para la industria nacional, tales como: equipo de precisión, maquinaria pesada y bienes de capital, ciertos insumos químicos, equipo de cómputo, electrónica de consumo, entre otros. Entre los que destacan: turbinas hidráulicas, ciertos compresores, grúas (con brazo o pluma), montacargas, palas mecánicas, excavadoras, aerogeneradores, ciertos transformadores, fuentes de poder, indicadores luminosos, conmutadores para audio y video, generadores de audio conferencia, amplificadores de microondas, computadoras, impresoras, monitores, aparatos de redes, teléfonos, centrales telefónicas para operadoras, centros acústicos, microteléfonos, sistemas de sonido y lectores ópticos.

b) En acceso a 5 años (“B”), México abrirá el 9% de las fracciones arancelarias, que incluyen ciertos productos químicos, fotográficos, textiles, automotrices (partes de motor), entre otros.

c) En acceso a 10 años (“C”), México abrirá gradualmente el 49.5% de las fracciones arancelarias de los sectores en donde existe producción nacional. Entre los que sobresalen: farmacéuticos, químicos, cosméticos, jabones, artículos de fotografía, manufacturas de plástico, hule, madera, acero, papel, metalmecánica y vidrio. Dentro de las negociaciones se tiene un apartado de casos especiales:

Automotriz.

En el sector automotriz, sensible para México, de interés para Japón se ha convenido lo siguiente:

a) Se concede a Japón el acceso inmediato para el equivalente al 5% del mercado nacional de automóviles. En el régimen actual de la industria automotriz de México, ya se importa exento aproximadamente el 3% del mercado nacional.

b) Lo que exceda de la cantidad establecida de las importaciones para automóviles se desgravarán después de 6 años. Las empresas japonesas se comprometen a incrementar sus inversiones en México al obtener esos beneficios. Lo que impactará la cadena productiva y generación de empleos.



---

Acero.

Para este sector se convino lo siguiente:

- a) Los aceros especializados que no se producen en México, utilizados en la fabricación de productos automotrices, autopartes, electrónica, electrodomésticos, y maquinaria y equipos pesados, se liberen de manera inmediata.
- b) En contrapartida, el acero ordinario que compite con la producción nacional, mantendrá su arancel durante los primeros 5 años de vigencia del acuerdo, y se desgravará gradualmente en los 5 años siguientes.

Sector agroalimentario y pesca.

1. Acceso de productos agropecuarios mexicanos a Japón

México ha logrado negociar compromisos en 796 líneas arancelarias que representan el 99.8% (394.3 mdd) de las exportaciones mexicanas a Japón, las cuales tendrán acceso preferencial a la entrada en vigor del acuerdo.

A partir de marzo del 2004, México tienen mejores condiciones de acceso en 121 líneas arancelarias de productos agroalimentarios, que equivalen a un poco más de 83 millones de dólares.

Japón no había otorgado una preferencia arancelaria tan significativa en este tipo de productos, por lo que México gozará de ventajas arancelarias, principalmente sobre EE.UU., Brasil y países asiáticos.

Entre los productos libres de arancel de manera inmediata están: cerveza, aguacate, limones, café verde, calabaza, espárrago, tequila, mangos, pectina, brócoli fresco.

Asimismo, se han considerado para la eliminación de aranceles algunas hortalizas y frutas como tomate, ajo, cebolla, calabaza, col, berenjena, leguminosas, guayaba, papaya, y mezcal, vinos, tabaco, huevo y albúmina, principalmente.

Otros productos que tendrán un proceso de desgravación que considera un plazo de 3 años están uvas, café tostado, melones, brócoli congelado; en un plazo de cinco años: salsas y fresas congeladas; en un lapso de siete años: nueces y jugo de toronja.

Adicionalmente, México mejoró el acceso al mercado de Japón en productos con gran potencial en este sector:

- a) Se ha negociado un acceso preferencial para productos muy sensibles de Japón y de mucho interés para nosotros. Se han establecido cuotas importantes para el sector productivo mexicano en los productos siguientes:



---

Los cupos asignados para los productos indicados anteriormente serán revisados 5 años después de la entrada en vigor del Acuerdo.

Otros productos como miel, catsup, pasta y puré de tomate, jugo de tomate, salsa de tomate, dextrinas y sorbitol gozarán también de alguna preferencia arancelaria dentro de cupo, mismo que será revisado tres años después de la entrada en vigor del acuerdo.

A largo plazo se eliminarán los aranceles para plátano, con un cupo libre de arancel de 20 mil toneladas. Asimismo, para harina de maíz blanco, vegetales preparados, jaleas, mermeladas, duraznos preparados, entre otros.

Objetivos.

- Liberación de inmediato el arancel que aplica Japón a México del 91% de las fracciones y en cinco años más el 4% de las fracciones arancelarias.
- El restante 5% de las fracciones arancelarias consiste en productos donde Japón expresó sensibilidad, las cuales se les dio un plazo de diez años para el libre acceso.

A la fecha se han realizado catorce rondas de negociación de manera alternada en la Ciudad de México y Tokio. Las partes ya han pactado la parte sustantiva del AAE, incluyendo los capítulos agrícola e industrial, en términos mutuamente satisfactorios y balanceados que se ajustan a los intereses de los productores y exportadores de ambos países.

### **3.4 Los tratados de libre comercio y su impacto con las MPYMES.**

Hoy en día México se encuentra entre las potencias comerciales del mundo con un comercio total 2000 en miles de millones USD. Gracias a que en los últimos 10 años su comercio exterior ha crecido debido a que México ha sido uno de los más dinámicos del mundo, con un crecimiento total del 203% de conformidad con las cifras de la Organización Mundial de Comercio (OMC), se ha colocado como la séptima potencia comercial del mundo y la primera en América Latina).

El crecimiento de las exportaciones en los últimos años ha sido notable. En el periodo de 1990-2000, las ventas de México al mundo han crecido seis veces. Este crecimiento exportador se debe en gran parte a los tratados y acuerdos comerciales suscritos por México. Ya que los tratados fomentan las transferencias de tecnología, crean fuentes alternativas de insumos, estimulan la competitividad y la eficiencia empresarial, y generan más y mejores empleos.

Convirtiendo de esta manera a las exportaciones, en el motor fundamental del crecimiento en el país.



---

### **Ventajas.**

- Alta concentración de las exportaciones, en un número reducido de empresas.
- El 80% de la exportación la realiza el 2% de empresas (516) □0.93% corresponde a PYMES 69%.
- Alta concentración en pocos mercados 90% a Norteamérica.
- Alto contenido importado de las exportaciones: 60 %.
- Escasa integración de cadenas productivas.
- Acceso preferencial a los principales mercados.
- Fuerza de trabajo competitiva.
- Sector empresarial con creciente experiencia.
- Plataforma amplia y diversificada.
- Ubicación geográfica y recursos naturales.

### **Desventajas.**

- Incrementar competitividad y participación de MPYMES.
- Integrar cadenas productivas.
- Aprovechamiento de las ventajas de los tratados de libre comercio.
- Desarrollo de infraestructura, especialmente en comunicaciones y transportes.
- El no desarrollo de canales de comercialización y distribución adecuados.
- Desarrollo de Proveedores/Integración de cadenas productivas.
- Mejora de procesos administrativos y de organización.
- Mejora de procesos de productivos y tecnología.
- Competitividad.



---

## **CAPÍTULO 4. EL DESARROLLO DE LAS MPYMES EN EL ÁMBITO INTERNACIONAL**

### **4.1 Factor cultural en el desarrollo de estrategias de negocios internacionales.**

Aún cuando la globalización se ha presentado a lo largo de la historia, la época que se está viviendo actualmente es una época con una economía global, debido a la innovación tecnológica, enfocada en la modernización de los medios de comunicación y transporte, lo que ha dado lugar a la aparición de nuevos y mejores productos, provocando así que los gustos y preferencias de los consumidores se vuelvan más estrictos cada vez, teniendo como consecuencia una mayor competencia entre las empresas.

El mayor impacto de la globalización ha sido la creación de más riesgos y más oportunidades para todos. Riesgos en el sentido de un entorno más volátil y una mayor competencia en todos los sentidos: económica, comercial, financiera, etc.; y oportunidades en cuanto a más y mayores mercados. Todo lo que esto está produciendo es un entorno que cambia con mucha rapidez, y para el cual es necesario que las empresas redefinan su cultura, es necesario que las empresas adopten la nueva cultura de negocios internacionales, la cual les permitirá adaptarse rápidamente al cambio y competir con más éxito. Esta nueva cultura de negocios tiene muchas características entre las que destacan principalmente el que los directivos valoran profunda y honestamente los constituyentes básicos que sostienen su negocio; es decir, realmente se interesan por sus clientes, sus accionistas y sus empleados, no únicamente por alguno de ellos, valoran la iniciativa en todos los niveles de la organización, delegan responsabilidades y tratan de lograr que exista cero o mínima burocracia dentro de la organización formando además equipos de trabajo multifuncionales procurando en todo momento la confianza y comunicación entre todos los empleados de la empresa.

La nueva cultura fomenta el trabajo en equipo y la presencia de un liderazgo en los altos mandos que permite que otras personas diferentes en toda la organización desempeñen también un papel de liderazgo, y todas aquellas de común acuerdo y enfocados en los mismos objetivos para poder tener mejores y más rápidos resultados. El punto más favorable de esta cultura de negocios es que puede ser aplicada tanto por empresas micro o medianas como por empresas transnacionales no importando del país de origen que sea esa empresa debido a que las características más sobresalientes de la nueva cultura de negocios internacional como confianza, comunicación, respecto, trabajo en equipo, calidad, innovación, etc., son elementos que se valoran profundamente en cualquier sociedad sin importar el tipo de cultura que tenga un país en particular.

Cabe señalar que aún cuando muchas empresas estudian planes y estrategias que las apoyen en su crecimiento, estos esfuerzos son vanos y de nada servirá que las empresas lleven a cabo proyectos de implementación de nuevas estrategias que traten de cumplir con ambiciosos planes de crecimiento si dentro de la empresa se siente un



---

ambiente de apatía, desconfianza, inseguridad, descontento general, etc. Por el contrario la nueva cultura de negocios conlleva inmediatamente a la adaptación de ciertas prácticas de administración como son la reingeniería de procesos, la calidad total y la práctica japonesa de justo a tiempo, que junto con la nueva cultura de negocios forman la base para poder con cualquier plan de crecimiento.

Sin embargo, no sólo es en el sector empresarial donde se están presentando muchos cambios, sino también en todos los campos del quehacer humano estamos viviendo la mayor transformación en la historia del mundo. Todos los sistemas: político, religioso, familiar, educativos y organizacionales están en permanente mutación. Esta gran transformación cambia muchos de los patrones de referencia, de las costumbres y hábitos, de las creencias y presupuestos en la vida familiar, en las instituciones y en las empresas; y reta nuestra capacidad de supervivencia y adaptación, obligándonos a encontrar renovados paradigmas para explicar el mundo, el trabajo, la convivencia social, etc.

Los países buscan nuevas formas más participativas y democráticas, se inicia con gran fuerza una nueva era de corresponsabilidad ecológica, económica y social, pero al mismo tiempo vemos que nos amenazan enormes problemas de seguridad, de degeneración social, de sobrepoblación en los países subdesarrollados, hambre, etc.. La globalización se está presentando con mayor fuerza actualmente, pero no es un fenómeno reciente, y ninguna crisis va a revertir este proceso histórico, aunque momentáneamente lo pueda detener, especialmente si se imponen restricciones al libre flujo de capitales, de mercancías, de tecnología, de personas o incluso de ideas entre países. La tentación de levantar murallas siempre ha existido, pero a la larga resultaron inútiles, e incluso contraproducentes.

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

Porque los empresarios saben que existen otros empresarios en algún lugar lejano, que producen a menor costo y mejor calidad y pueden traer esos productos a su campo de acción y causarle grandes pérdidas o la salida del mercado.



---

La globalización y la competitividad de hoy no dejan otra alternativa que la de modificar la cultura de las empresas y así mejorar las posibilidades que tienen las MPyMES de sortear con éxito los desafíos que conlleva a convivir en la aldea global. Ya que hoy el mercado mundial espera que el automóvil hecho en México sea tan bueno como uno hecho en Alemania, Estados Unidos o Japón, o que el servicio que se ofrece en cualquier país en vías de desarrollo sea de tan buena calidad como el mejor que se presenta en el país más desarrollado.

En este entorno, donde el tiempo apremia y la competencia y tecnología aceleran el paso día a día; la organización se debe convertir en la organización proactiva que se adelanta a los hechos, y que responde a los sucesos futuros y probables; por lo que, se necesita una estructura que le permita adaptarse al entorno; se necesita una estructura flexible. Por lo tanto, las organizaciones de hoy tienen que ser centralizadas y descentralizadas al mismo tiempo; globales y locales, tienen que hacer planes a largo plazo y sin embargo seguir siendo flexibles. Todo esto parece confundir en un momento dado, pues parecen ser claras contradicciones y no se trata de elegir entre cada opuesto, sino de reconciliarlos; y la manera más fácil es teniendo una adecuada cultura dentro de la organización que ayude a esto.

Su característica esencial es la organización flexible: agilidad para hacer crecer el número de productos y servicios, la cantidad de personal, el número de instalaciones, flexibilidad para implantar nuevos procesos, para dar un servicio personal a la velocidad y costo de las antiguas líneas de producción masiva, etc.

La flexibilidad, el cambio y la competitividad terminarán por enterrar a las instituciones piramidales. Este modelo que se heredó de la organización militar y de la Iglesia tiene que dejar paso al nuevo concepto de la organización molecular, en la que cada unidad o área de la empresa tenga la suficiente autonomía para analizar el mercado desde su especialidad y pueda tomar las decisiones con la libertad necesaria para permanecer en la vanguardia, sin esperar las decisiones centralizadas de la organización rígida y piramidal. Cada área permanecerá como una molécula independiente y funcionalmente relacionada con sus clientes internos o externos. Se regirá como una empresa independiente y responsable de su crecimiento y utilidades. Su integración a la organización madre será a través de la filosofía, misión, valores y estrategias comunes, así como su aportación a los intereses generales.

Las organizaciones no podrán competir en una economía global si no tiene alta calidad a bajo costo, y la empresa no puede conseguir alta calidad y bajos costos sin una cultura de “alta confianza”. Una alta confianza tanto dentro como fuera de la organización; es decir, confianza con empleados, clientes, proveedores, etc. Existe un sentimiento compartido de confianza: los miembros de la organización, creen sin duda, que son capaces de afrontar los problemas y oportunidades que se les presenten, sin importarles su naturaleza. Es decir, en estas empresas la iniciativa se valora verdaderamente y se fomentan a cualquier nivel de la organización no sólo en las altas esferas, también en los niveles medio y bajo. Así, cuando se enfrentan a problemas y



oportunidades, tienen muchas fuentes de iniciativa dentro de la organización para actuar.

Ligado con la motivación se encuentra la creatividad, la cual no podrá darse si la gente dentro de la empresa no se encuentra lo suficientemente motivada.

Generalmente dentro de las organizaciones al tratar de maximizar los asuntos imperativos del negocio, tales como la coordinación, la productividad y el control se tiende a “matar” la creatividad, perdiendo así la organización una potente arma competitiva: las nuevas ideas; así también como se pueden perder la energía y el compromiso de su gente.

La creatividad se refiere a la capacidad de convertir las ideas existentes en nuevas combinaciones. Esta habilidad depende en gran medida de la personalidad, así como de la forma de pensar y trabajar. Sin embargo, la motivación, determina lo que la gente puede hacer en realidad. Una forma muy común de motivación puede ser el dinero, pero en muchas situaciones no ayuda, si la gente siente que se le está sobornando o controlando; además, una recompensa en efectivo no puede impulsar como magia a las personas a considerar que la labor que realizan es interesante si en sus corazones siente que es aburrida. Por el contrario, la gente será más creativa si se siente motivada en primer lugar por el interés, la satisfacción y el reto del trabajo mismo, y no por presiones externas. Por lo tanto los directivos pueden ubicar a las personas en trabajos que se adapten a su habilidad y capacidad de pensamiento creativo, además de otorgarles autonomía y distribuir con cuidado recursos importantes tales como el tiempo y el dinero.

#### **4.2 Formas de desarrollo para las MPYMES en el ámbito internacional.**

Las MPYMES para ser competitivas en una economía global, deberán de tener una alta calidad a un bajo costo, esto no se podrá alcanzar sino se tiene una cultura de “alta confianza”.

Una alta confianza tanto dentro como fuera de la organización; es decir, confianza con empleados, clientes, proveedores, etc. Existe un sentimiento compartido de confianza: los miembros de la organización, creen sin duda, que son capaces de afrontar los problemas y oportunidades que se les presenten, sin importarles su naturaleza.

Existe un entusiasmo ampliamente difundido, por hacer lo que sea necesario por alcanzar el éxito de la organización. Los integrantes de la organización, son receptivos al cambio y a la innovación. Este tipo de cultura, valora y estimula el espíritu emprendedor, que puede ayudar a una empresa a adaptarse aun entorno cambiante permitiéndole identificar y explotar nuevas oportunidades.

Con lo que respecta a la motivación dentro de las MPYMES existe un entusiasmo ampliamente difundido, por hacer lo que sea necesario por alcanzar el éxito de la



organización. Los integrantes de la organización, son receptivos al cambio y a la innovación. Este tipo de cultura, valora y estimula el espíritu emprendedor, que puede ayudar a una empresa a adaptarse aun entorno cambiante permitiéndole identificar y explotar nuevas oportunidades.

Ligado con la motivación se encuentra la creatividad, la cual no podrá darse si la gente dentro de la empresa no se encuentra lo suficientemente motivada. Generalmente dentro de las organizaciones al tratar de maximizar los asuntos imperativos del negocio, tales como la coordinación, la productividad y el control se tiende a “matar” la creatividad, perdiendo así la organización una potente arma competitiva: las nuevas ideas; así también como se pueden perder la energía y el compromiso de su gente.

La creatividad se refiere a la capacidad de convertir las ideas existentes en nuevas combinaciones. Esta habilidad depende en gran medida de la personalidad, así como de la forma de pensar y trabajar. Sin embargo, la motivación, determina lo que la gente puede hacer en realidad. Una forma muy común de motivación puede ser el dinero, pero en muchas situaciones no ayuda, si la gente siente que se le está sobornando o controlando; además, una recompensa en efectivo no puede impulsar como magia a las personas a considerar que la labor que realizan es interesante si en sus corazones siente que es aburrida. Por el contrario, la gente será más creativa si se siente motivada en primer lugar por el interés, la satisfacción y el reto del trabajo mismo, y no por presiones externas. Por lo tanto los directivos pueden ubicar a las personas en trabajos que se adapten a su habilidad y capacidad de pensamiento creativo, además de otorgarles autonomía y distribuir con cuidado recursos importantes tales como el tiempo y el dinero.

#### **4.3. La “calidad” de las MPYMES en el desarrollo del ámbito internacional.**

Las grandes organizaciones no son las únicas que encuentran una oportunidad en el mercado global, cada vez una mayor cantidad de pequeñas empresas lo hacen. Como la globalización es para las empresas el “llevar productos y/o servicios al mundo”, es importante que en las MPYMES se trabaje con el lema “pensar globalmente aunque se actúe localmente”.

Es necesario desarrollar programas para asegurar el mantenimiento de MPYMES aumentando su competitividad. Estos programas se deben enfocar en distintas MPYMES tales como: acceso a la información y tecnología de comunicación, acceso a crédito para mejorar su tecnología industrial, redes comerciales, entrenamiento, reducción de costos, técnicas para mejorar la productividad y la calidad, producción más limpia, especialización, acceso a nuevos mercados, entre otras.

Es necesario desarrollar programas para asegurar el mantenimiento de MPYMES aumentando su competitividad. Estos programas se deben enfocar en distintas áreas tales como: acceso a la información y tecnología de comunicación, acceso a crédito para mejorar su tecnología industrial, redes comerciales, entrenamiento, reducción de



---

costos, técnicas para mejorar la productividad y la calidad, producción más limpia, especialización, acceso a nuevos mercados, entre otras.

Una de las áreas que le permite a las empresas ser más competitivas es la calidad. Para ser más competitivas las MPYMES deberían, como ejemplo, incorporar en sus actividades la gestión de la calidad. Una forma de hacerlo es mediante la aplicación de normas genéricas tales como las ISO. La familia de normas ISO 9000 son normas de “calidad” y “gestión continua de calidad”, establecidas por la Organización Internacional de la Estandarización (ISO) que se pueden aplicar en cualquier tipo de organización o actividad sistemática, que esté orientada a la producción de bienes o servicios. Se componen de estándares y guías relacionadas con sistemas de gestión y de herramientas específicas como los métodos de auditoría (actividad de verificar que los procesos cumplan con los estándares). Los beneficios de su implementación son: mejorar la satisfacción del cliente, mejorar continuamente los procesos relacionados con la calidad, el aumento de la productividad, la reducción de rechazos en la producción o prestación del servicio. Las normas ISO de 1994 estaban pensadas para organizaciones que realizaban procesos productivos y, por tanto, su implementación en las empresas de servicios era muy dura; por eso se sigue en la creencia de que es un sistema bastante burocrático.

Contar con un sistema de gestión de la calidad facilitará a la MPYMES el competir con empresas más grandes, ya que brinda a sus clientes la confianza de que sus productos o servicios mantienen una calidad constante. Por otro lado, las normas tienen implícita la búsqueda de la mejora continua y en el caso de la ISO 9000:2000 explícitamente lo solicita, lo cual implica una forma sistemática para alcanzar y mantener aumentos en la productividad, satisfacción del cliente y otros objetivos que la empresa se haya planteado.

Los sistemas de gestión de calidad no están concebidos solamente para grandes empresas. Lo cierto es que estos sistemas, al requerir un compromiso de todo el personal de la empresa, si las MPYMES los incorporaran, los beneficios se obtendrían en el corto plazo.

En algunas MPYMES se está tan ocupado en temas urgentes que las actividades de mejoramiento de la calidad pasan a un segundo plano, lo cual eventualmente se convierte en la razón del fracaso de cualquier iniciativa asociada a ellas. Al iniciar un proyecto de mejora en la calidad que la empresa se haya planteado, los directivos de la MPYMES deberán cuestionarse qué tan prioritario será, así como la manera de transmitir este compromiso hacia el resto de sus colaboradores. Esto no deja de ser cierto aun cuando la empresa haya contratado los servicios de un consultor, pues se debe recordar que el papel del consultor es el de ser coordinador durante el proceso de implementación, pero una vez que este proceso haya terminado quedará en manos de la empresa velar por el mantenimiento y mejora del sistema.



El problema de las MPYMES ante la globalización actual, nos indica que los gobiernos federales, estatales y municipales tienen la obligación de que los apoyos crediticios lleguen directamente a las empresas sin transitar por las instituciones de crédito, las cuales encarecen el dinero y descapitalizan a las MPYMES. Es necesario que los gobiernos, las instituciones financieras, los empresarios, demás actores directamente relacionados con el sector, trabajen conjuntamente otorgando créditos, asesoría técnica, disminuyendo impuestos, en fin, eliminando todas las barreras que hasta el momento no han permitido que este sector alcance la competitividad esperada. Si el objetivo es la producción, y estimular la inversión, tanto el costo del capital como los requisitos para su obtención deberían ser acordes con la estructura de las MPYMES.

#### **4.4. Condiciones financieras como desarrollo de las MPYMES en el ámbito internacional.**

Es evidente que existe un fuerte vínculo entre financiación y desarrollo económico ya se trate de micro o macro economía.

Distinta sería la situación actual, si las empresas, tuvieran el apoyo de fuentes financieras que las conocieran bien, capaces de continuar haciendo inversiones, incluso durante un período de recesión.

Para ello es necesario que quien proporciona el capital conozca a fondo a quienes van a disponer del mismo. Es preciso cuando se va a determinar cuanto capital debe fluir a una compañía en vez de a otra, cuando se van a asignar adecuadamente los recursos a las empresas, estar bien informado acerca de quienes los usan, de manera de obtener el máximo grado de crecimiento económico y prosperidad.

Y ese papel trascendental no puede dejarse librado a las fuerzas del mercado. Deben existir sí, condiciones lo más abiertas posible en cuanto a un mercado asignador de recursos.

Pero no deben faltar los otros ingredientes que posibilitan el éxito económico, esto es, cierto grado de burocracia administrativa eficiente, que organice los procedimientos y asegure un adecuado control sobre las empresas usuarias de los recursos. Esto por varias razones pero principalmente por que todos tienen un interés a largo plazo por la salud y el riesgo que corren tanto las empresas como sus acreedores.

Para que se pueda manejar adecuadamente una relación financiera a largo plazo es necesario establecer vinculaciones estrechas con las empresas que reciben préstamos y para ello es preciso introducir una estructura adecuada que relacione a las micro, pequeñas y medianas empresas con la banca.

Esa estructura debe ser capaz de permitir un amplio conocimiento de las empresas y de sus ejecutivos y tener la capacidad de ofrecerles orientaciones prudentes y acertadas en el manejo de sus administraciones.



---

Esa estructura debe ser capaz de reconocer que, los recursos de capital, son uno de los más valiosos recursos sociales y no se pueden derrochar.

Por lo tanto, la estructura debe asegurar, que quienes prestan el dinero, sea del mercado de colocación de acciones o del mercado de préstamos, no solo tengan los limitados derechos del acreedor, sino también los amplios derechos de supervisar las compañías.

Las empresas deben recibir de la estructura no sólo la seguridad de una asistencia financiera fluida y adecuada a su desarrollo, sino también poder disponer de los "fondos sociales" que la estructura maneja y que consisten en todos los mecanismos de apoyo logístico a la micro, pequeña y mediana empresa, la capacitación, el desarrollo de un sistema de marketing creativo, la investigación, la tecnología y la posibilidad de una reestructuración industrial.

El sistema propuesto busca desarrollar formas de colaboración que, preservando la descentralización en el ámbito vertical, procuren la más alta integración en la utilización de los servicios financieros, ingeniería financiera, comercialización internacional, compra de insumos, desarrollo tecnológico, asistencias legales, fiscales y contables y otros servicios en general.

Toda la región, puede constituir un área-sistema en el cual las empresas, por intermedio de sus interdependencias actúen como si fueran grandes empresas, aprovechando de las economías de escala, sin soportar los costos de éstas últimas, en relación con una demanda cada vez más variable.

Partiendo de la base de que la competencia perfecta no existe en la economía moderna. Por sí sola la fuerza del mercado no alcanza para lograr el éxito buscando, sin embargo, estas fuerzas deben protegerse todo lo posible.

En ese contexto, observamos también una pérdida constante de nuestra vitalidad económica y para recuperarla debemos superar nuestro modelo de rivalidad y establecer nuevas formas de cooperación, de trabajo en equipo entre la actividad privada y entre la iniciativa privada y el gobierno. Entre los empresarios y los trabajadores.

#### **4.5. Oportunidades de las MPYMES como parte de un desarrollo dentro del ámbito de globalización.**

Las oportunidades están allí. En condiciones apropiadas, este fenómeno ofrece posibilidades extraordinarias de progreso en términos de organización, eficacia, productividad, difusión de los conocimientos, mejora del nivel de vida y acercamiento entre los hombres.



---

En suma, puede contribuir a que se produzca en un contexto mundial un crecimiento más fuerte, mejor equilibrado y más propicio para el desarrollo de los países pobres.

El proceso de «globalización» plantea la oportunidad de mejorar las condiciones de acceso a mercados que anteriormente se hallaban más fragmentados. Los flujos de información, tecnología y capital de cartera han sido los que más incrementado su movilidad y, por consiguiente, constituyen los mercados donde más han mejorado las condiciones de acceso para economías con menor capacidad relativa de generación endógena. Sin embargo, las condiciones para aprovechar estas oportunidades está heterogéneamente distribuidas entre países. Un aspecto central, por consiguiente, reside en identificar los atributos que mejoran dicha capacidad y permiten revertir los aspectos negativos heredados de comportamientos pasados.

La notable reducción de los costos del transporte y las comunicaciones ha facilitado la división del proceso productivo, permitiendo la participación de un mayor número de localizaciones geográficas según las ventajas que cada una aporta a la cadena de valor agregado.

Este hecho ha ampliado las oportunidades para que economías individuales participen más activamente de las redes internacionales de producción administradas por las grandes compañías multinacionales.

El proceso de globalización también crea nuevas oportunidades en tanto incrementa la competencia, sienta las bases para el establecimiento de nuevas alianzas empresarias y sociedades y contribuye a la desarticulación de los oligopolios establecidos.

La mundialización es a la vez una oportunidad y una amenaza. La integración con la economía mundial abre el camino para que los países pequeños de bajos ingresos se industrialicen de una manera que no era posible cuando estaban de moda las políticas de industrialización no generadoras de deuda en los decenios de 1960 y 1970. Al mismo tiempo, cuando se consideran la expansión de las exportaciones, las corrientes de inversiones extranjeras y el crecimiento económico e industrial resulta claro que los países que no han podido integrarse, como los del África, están quedando rezagados.

La mundialización es la respuesta de las empresas privadas al entorno cambiado y cambiante de los negocios internacionales. El proceso tiene sus raíces en cuatro aspectos claves, los primeros dos de los cuales son con razón los más importantes:

- Los cambios de política en la economía mundial, concretamente la liberalización de las corrientes de capital y de comercio, la desregulación de los mercados, y el desarrollo del sector privado incluida la privatización, que han abierto nuevas oportunidades de inversión en la mayoría de los países.



- 
- La aceleración del progreso tecnológico que ha cambiado las reglas del juego tanto para las ET como para los países en desarrollo anfitriones y las empresas de estos países.
  - Las nuevas estructuras orgánicas de las empresas, que en parte han sido posibles gracias a la reducción de los costos de transporte provenientes de los adelantos tecnológicos en las industrias de la información y las comunicaciones.
  - El desplazamiento progresivo del poder económico del Norte y el Oeste a los países en desarrollo, especialmente de Asia, como resultado y también como causa de la mundialización.

Las empresas pequeñas obtienen ventajas de la vinculación con empresas transnacionales por medio de acuerdo de licencia o de franquicia, acuerdos de subcontratación o hasta alianzas.

Si bien los datos sobre empresas mixtas y cooperación sin aporte de capital son limitados, está claro que este es un medio cada vez más utilizado para la cooperación mundial y la transferencia de tecnología, aunque hasta la fecha el grueso de estas actividades se ha hecho en forma de vinculaciones entre empresas de economías desarrolladas.

Dado que las empresas de los países en desarrollo tienen poco que ofrecer en términos de tecnología, las alianzas que vinculan a las empresas de la OCDE con las de economías en desarrollo tienden a centrarse en el acceso a los mercados o toman la forma de relaciones que procuran mejorar la eficiencia, como las de subcontratación. En este caso, la empresa puede esperar sacar provecho del empleo de mano de obra a un costo relativamente bajo en el país en desarrollo.

Aun los países en desarrollo de bajos ingresos han logrado sumarse al proceso desmundialización, especialmente en subsectores como los textiles y las prendas de vestir, pero también integrándose en la economía mundial como subcontratistas o mediante otras formas de participación sin aporte de capital.

Se ha dicho que la era de la mundialización ofrece oportunidades sin precedentes a los países en desarrollo. Aunque se proyecta que los países en desarrollo contribuirán aproximadamente un tercio del crecimiento previsto del comercio mundial en el período actual, las perspectivas de integración de las diferentes regiones a la economía mundial varían considerablemente.

Uno de los impactos fundamentales de la globalización económica en el ámbito empresarial, y particularmente en las MPYMES, es la pérdida de la discrecionalidad de la gerencia para la fijación de los precios de los bienes y servicios producidos, a partir de sus respectivas estructuras de costos y sus expectativas de ganancias.



---

En una economía abierta donde confluyen diferentes oferentes, el precio de los bienes y servicios transados son establecidos por las empresas más eficientes, obligando al resto de empresas a adoptar alguna de dos opciones: o bien reducir los costos para poder ubicarlos por debajo de los precios de la competencia, o bien fijar un margen de ganancia y, de acuerdo al precio del competidor más eficiente, deducir el costo objetivo con el cual deberían producir.

Desafortunadamente los procesos de apertura de las economías no han estado exentos de distorsiones, siendo las más sentidas por los empresarios la competencia desleal, las prácticas antidumping, y la debilidad del marco jurídico de los países para que las empresas locales enfrenten con rapidez y eficiencia estas dificultades.

En la búsqueda de las estrategias más viables para enfrentar la competencia derivada de las aperturas, los directivos de las empresas, independientemente del tamaño de éstas, pueden apelar a un conjunto de opciones las cuales se pueden clasificar en dos grandes categorías, no excluyentes: las individuales y las colectivas. Las estrategias individuales son de absoluta discrecionalidad de la gerencia, mientras que las colectivas requieren el concurso de numerosos participantes, al menos más de dos. Tanto las estrategias individuales como las colectivas están ensambladas con los respectivas estrategias genéricas (liderazgo total en costos, diferenciación y enfoque) que formal o informalmente adelantan las empresas.

Entre las estrategias individuales que pueden emplear las empresas, además de las conocidas como de mejoramiento continuo y reingeniería, se encuentran otras menos divulgadas y analizadas como de la reingeniería de reversa o inversa.

Mediante esta estrategia la empresa deduce, a partir del análisis de un producto (o servicio), el proceso productivo requerido y ha sido aplicada a veces violando patentes, y otros derechos de los innovadores siendo los más notorios el caso de varios fabricantes localizados en países asiáticos.

Estrategias Individuales.

Mejora continua calidad total reingeniería ingeniería de reversa alianzas estratégicas fusiones, adquisiciones.

Las estrategias individuales no son necesariamente excluyentes de las estrategias colectivas. Estas, como su nombre lo indica, involucran colectivamente a todos los participantes y la acción de una repercute sobre otras en diferentes grados, dependiendo la repercusión de la modalidad de estrategia empleada. Por ejemplo, en una cadena de producción, donde cada empresa (proveedor) aporta una determinada pieza o insumo al producto final, su eficiencia afecta sensiblemente a toda la cadena.

La necesidad de diseñar y adelantar estrategias colectivas pasa a ser no solamente una posibilidad de desarrollar ventajas competitivas individuales y conjuntas sino que



puede llegar a constituir un requisito básico de sobrevivencia para las MPYMES. Incluso alguna de las estrategias individuales tendrán éxito en la medida que ellas sean complementadas con estrategias colectivas.

En el siguiente cuadro se muestran las diferentes estrategias colectivas que pueden emplear las empresas para enfrentar la globalización. Dentro de las opciones, las cuales no son mutuamente excluyentes, se encuentran la asociatividad.

#### Estrategias Colectivas.

La asociatividad es un mecanismo de cooperación entre empresas pequeñas y medianas, en donde cada empresa participante, manteniendo su independencia jurídica y autonomía gerencial, decide voluntariamente participar en un esfuerzo conjunto con los otros participantes para la búsqueda de un objetivo común. Los objetivos comunes pueden ser coyunturales, tales como la adquisición de una materia prima, o generar una relación más estable en el tiempo como puede ser la investigación y desarrollo de tecnologías para el beneficio común o el acceso a un financiamiento que requiere garantías que son cubiertas proporcionalmente por parte de cada uno de los participantes.

El esfuerzo conjunto de los participantes en la asociatividad puede materializarse de distintas formas, desde la contratación de un agente de compras o vendedor pagado conjuntamente, hasta la formación de una empresa con personalidad jurídica y patrimonio propio que permita acceder a financiamiento con requisitos de garantías, o para la comercialización de productos.

Las MPYMES en diferentes países, y bajo diversas modalidades han ensayado e instrumentado varios mecanismos para enfrentar de una manera agregada determinadas amenazas o superar específicas debilidades como, por ejemplo, el acceso a materia prima financiamiento, ventas, la adquisición de tecnología o la formación de recursos humanos.

#### **4.6 Desarrollo teórico y empírico de las MPYMES en el ámbito internacional.**

En los últimos años, los factores internos de la empresa, como fuente de ventaja competitiva, ha surgido un nuevo enfoque, el llamado de los recursos y las capacidades, teoría desarrollada. Según esta teoría de los recursos y las capacidades, la base sobre la cual las empresas consiguen unos beneficios económicos superiores, radica en el hecho de disponer de unos recursos y capacidades distintivos o especiales. Los recursos pueden ser equipo técnico, marcas, capital y las capacidades distintivas se refieren a que algunas empresas cuentan con un “know how” específico, dominan una determinada tecnología, tienen procedimientos eficaces y en general, saben hacer una determinada cosa mejor que sus competidores. Es decir, según este enfoque, la fuente de la ventaja competitiva sostenible serían sus recursos y sobre todo sus capacidades, y por tanto, reside en el interior de la empresa.



---

En relación a los factores internos que favorecen el éxito competitivo de las MPYMES, están comprendidos por:

- Capacidad financiera: señalando que estarán más cerca del éxito competitivo las empresas que establezcan presupuestos de ingresos y gastos anuales y analicen la situación económica-financiera de su empresa.
- Gestión de recursos humanos: prestando mayor atención a prácticas que favorezcan el desarrollo del capital humano y permitan gestionar correctamente el conocimiento organizativo.
- Recursos tecnológicos: desarrollando y adquiriendo nuevos activos tecnológicos. Si los principales competidores cuentan con tecnología más eficiente y moderna, o las empresas sólo realizan inversiones al comprobar los buenos resultados obtenidos por las empresas rivales, será menor su capacidad de competir.
- Calidad de los productos y servicios: analizando constantemente las mejoras que se puedan ir introduciendo en sus procesos, productos o servicios.
- Innovación: para atender los constantes cambios en la tecnología, los productos y servicios, así como en las preferencias de los consumidores.

Caracterización de la empresa: De acuerdo al trabajo de investigación de donde se realiza un diagnóstico de las MPYMES con el objeto de conocer cuáles son los principales factores competitivos para que logren su desarrollo y permanencia en el mercado, se considera entre las variables, la caracterización de la empresa, la cual es integrada por factores que también pueden influir en el éxito competitivo de las mismas, como el tamaño, sector, mercado, antigüedad y estudios del máximo responsable de la empresa. Por lo cual, para efectos de esta investigación, se incluirán estos factores como las dimensiones de la variable de control denominada caracterización de la empresa.

Gestión Financiera: La gestión financiera comprende las etapas de la planificación, la ejecución y el monitoreo de los recursos monetarios de una organización. Para el desarrollo de esta investigación nos centraremos en la planeación financiera, “cuyo objetivo subyacente es el de evaluar los flujos de efectivo de la empresa y desarrollar planes que garanticen la disponibilidad de éstos, de modo adecuado para dar soporte a la consecución de sus metas”.

Quién considera que entre los elementos de la planeación financiera se encuentran la elaboración de presupuestos, los cuales se pueden clasificar como presupuestos de operación, de inversiones permanentes y presupuestos financieros, así como el análisis de los mismos, entre los principales métodos para el análisis se encuentra el método de razones y proporciones financieras, el análisis de punto de equilibrio, el estado de



---

cambios en la situación financiera y los estados financieros comparativos con cifras absolutas y relativas.

La planeación financiera incluye el análisis de los flujos financieros de la empresa en general proyectando las consecuencias de las diversas inversiones, financiamientos, decisiones de dividendo y ponderar los efectos de varias alternativas.

La idea es poder determinar donde ha estado la empresa, donde se encuentra ahora y a donde se dirige, no solo en los acontecimientos más probables, sino en las desviaciones de los resultados.

Gestión de recursos humanos: La función de la gestión de recursos humanos tiene a su cargo la planificación y el control del personal que integran la organización, con el fin de asegurarse que se satisfagan las necesidades de las personas de modo que éstas puedan trabajar para lograr las metas de la organización, proponen:

- Análisis de puestos de trabajo, proceso que consiste en describir y registrar el fin de un puesto de trabajo, sus principales cometidos y actividades, las condiciones bajo las que éstas se llevan a cabo y los conocimientos, habilidades y aptitudes necesarios.
- Valoración del rendimiento/desempeño del personal, procedimiento estructural y sistemático para medir, evaluar e influir sobre los atributos, comportamientos y resultados relacionados con el trabajo, con el fin de descubrir en qué medida es productivo el empleado, y si podrá mejorar su rendimiento futuro.
- Formación del personal, definida como el conjunto de actividades cuyo propósito es mejorar el rendimiento presente o futuro de los trabajadores, aumentando su capacidad a través de la mejora de sus conocimientos, habilidades y actitudes.
- Implantación de sistemas de pago variable, es decir planes de incentivos salariales a partir de normas de productividad e índices directos de resultados de los sujetos, grupos y organizaciones.

Tecnologías de información y comunicación (TIC's): La tecnología afecta la ventaja competitiva si tiene un papel importante para determinar la posición de las empresas con relación a los costos o la diferenciación entre sus competidores, así como el desarrollo tecnológico puede hacer posible las interrelaciones donde no lo eran antes y crear la oportunidad de ventajas con relación a la disminución de tiempos en la obtención de información y comunicación.

Calidad de productos y servicios: En términos generales, la calidad se define como la aptitud de un producto o servicio para satisfacer los requerimientos de los clientes. La calidad es cada vez más un símbolo de estatus para las empresas que permite el acceso a mercados y mejora la imagen de las organizaciones. El aumento de la competencia entre las organizaciones de los diversos sectores comerciales ha



---

desarrollado en los clientes un aumento en sus expectativas relacionado a los productos y servicios que tiene a su alcance; debido a que los clientes son atraídos por la calidad y esperan pagar mayores precios por algo con mayor durabilidad, la gente dentro de la organización debe creer que la calidad inspira una estrategia efectiva para competir en el mercado.

Una alternativa, para implementar un sistema de aseguramiento de calidad, es a través de la certificación en la norma ISO 9000, la cual está conformada por normas escritas por un comité internacional, basada en una serie de requerimientos, que una empresa debe cumplir, para asegurar la regularidad de la calidad de sus procesos.

Innovación: Por innovación se entiende, la realización de un producto o servicio por parte de una empresa, con unos conocimientos que anteriormente le eran desconocidos, sin importar que sea la primera organización que lo lleve a término o no.

El hecho realmente importante, es que la innovación lo sea para la propia empresa. El desarrollo de una innovación se puede producir en el proceso, en el producto o en la propia organización. Si bien el factor de innovación influye positivamente sobre la competitividad de las organizaciones, “las acciones de las MPYMES en el campo de la innovación se caracterizan por su informalidad (predominio de activos intangibles y empleo de recursos dedicados simultáneamente a otras tareas) y por su carácter incremental (resolución de problemas y adopción de cambios o modificaciones sobre la marcha), con lo que se procura reducir los riesgos e incertidumbres de las actividades innovativas y los costos fijos asociados a ellas”.

#### **4.7. Claves para el Desarrollo de las MPYMES en el ámbito global.**

Las MPYMES juegan un rol clave en la economía, tanto en términos de generación de empleo como de valor agregado. En efecto, las micro, pequeñas y medianas empresas representan 40% del PBI. En lo que concierne a la producción manufacturera, las MPYMES vienen mostrando un desempeño productivo superior que el nivel general desde el abandono de la convertibilidad.

Asimismo, su estructura organizativa más flexible les permite adaptarse a cambios en las condiciones macroeconómicas, aún partiendo de una situación desventajosa en el momento de competir con las grandes empresas.

Existen, sin embargo, fuertes condicionantes que las colocan en una posición más vulnerable. Entre ellos, están la restricción de acceso al crédito, la mayor dificultad de penetración y posicionamiento en nuevos mercados, como también un menor poder de negociación en comparación con las firmas más grandes. En la etapa de consolidación del crecimiento, es relevante preguntarse cuál es el sendero que seguirán las MPYMES.



---

## **Claves para la generación de empleos.**

Tal como se mencionó previamente, las MPYMES tienen especial relevancia en la creación de empleo, ya que 78% de los puestos de trabajo corresponden a empresas de estas características.

Las firmas de menor tamaño suelen liderar los procesos de creación de empleo durante las fases de crecimiento. Prueba de ello es la evolución del nivel de empleo registrado: desde que finalizó la destrucción de puestos de trabajo en octubre de 2002 la ocupación en las MPYMES creció 25%, mientras que en las grandes el aumento fue de 12%. Sin embargo, en períodos de recesión la caída de puestos de trabajo es mayor en las MPYMES que en las empresas grandes. Por ejemplo, en el año 2001 la tasa de destrucción neta de empleo de las grandes empresas fue de 6,6%, en tanto que en las medianas, pequeñas y micro firmas alcanzó, 8%, 8,2% y 10,5%, respectivamente.

En otras palabras, las MPYMES presentan una mayor elasticidad empleo producto que las empresas grandes. En alguna medida, este fenómeno se explica por el elevado grado de informalidad laboral que existe en las firmas pequeñas, el cual confiere mayor flexibilidad para la contratación y desvinculación del personal. En efecto, 70% de los trabajadores no registrados se desempeña en empresas con menos de diez empleados. Asimismo, las MPYMES – al igual que las grandes firmas – enfrentan dificultades por la escasez de mano de obra calificada. Este problema afecta particularmente a las empresas dedicadas a la confección de prendas de vestir, hotelería y gastronomía, entre otras.

Por otro lado, muchas MPYMES citan como un obstáculo importante para su desarrollo la competencia desleal por parte de otras empresas pequeñas. Esto se debe a los altos niveles de evasión impositiva que registran muchas firmas para quienes el incumplimiento de las normas tributarias es un medio habitual de financiamiento. En este sentido, es necesario profundizar el diseño de políticas tributarias que vayan cerrando el cerco de la evasión, a la par que se acentúen los controles tendientes a reducirla. En otro plano, resulta fundamental continuar estimulando la capacitación de los trabajadores.

## **En busca de financiamiento.**

Numerosas MPYMES perciben que su capacidad instalada resulta insuficiente para atender la demanda en crecimiento. En el caso de la industria, cuatro de cada diez empresas están invirtiendo en la ampliación de su potencial productivo, pero gran parte de los proyectos es autosolventado. Esto se debe a que la escasez de financiamiento es uno de los inconvenientes más comunes de las empresas de menor tamaño, no sólo en la Argentina sino en todo el mundo.



---

Usualmente el costo del crédito bancario para las MPYMES es elevado, en tanto que las fuentes alternativas de financiamiento – por ejemplo, el mercado de capitales – son de uso casi exclusivo de las grandes empresas.

Incluso en casos en que las MPYMES se encuentran en condiciones de afrontar el costo financiero, el acceso al crédito puede estar restringido por los criterios exigidos por las entidades financieras para obtener un préstamo. Con frecuencia estos requisitos son difíciles de cumplir para las empresas de menor tamaño, entre otras cosas, por carecer de las garantías necesarias. Por otra parte, las MPYMES también se ven afectadas por el descalce de plazos entre el crédito que otorgan a sus clientes y las obligaciones contraídas con los proveedores.

Existen algunas iniciativas, por parte del gobierno en este sentido. Por ejemplo, el régimen de bonificación de tasas de interés, a través del cual el Estado asume parte del costo financiero de los préstamos. Los bancos licitan la tasa, el plazo y el monto al que están dispuestos a prestar y, una vez que se otorga el crédito, el sector público se hace cargo de entre 25% y 50% de la tasa de interés ofertada por la entidad financiera. Dos tercios de los fondos otorgados hasta el momento se destinaron a financiar capital de trabajo y el resto a la adquisición de bienes de capital.

### Experiencias Internacionales

Tal como se mencionó previamente, muchos de los problemas que afectan a las MPYMES son comunes a nivel internacional.

En este aspecto, resulta interesante analizar algunos de los programas existentes en el mundo para mejorar el acceso al financiamiento, las vías de internacionalización y el crecimiento de la competitividad de las firmas de menor tamaño.

En la Unión Europea, por ejemplo, existen diversos incentivos a financiar el start-up productivo, la internacionalización y la transferencia de tecnologías de las MPYMES. Los esquemas de garantía de préstamos son los más difundidos, ya que los utiliza una de cada diez MPYMES europeas. Cada uno de los mecanismos restantes (esquemas de garantía recíproca, tasas de interés subsidiadas y ayudas al capital no reembolsables) beneficia, en promedio, a 2% de las MPYMES de la región. Brasil, por su parte, cuenta con el Programa Brasil Emprendedor, destinado a la promoción, capacitación gerencial y tecnológica, otorgamiento de préstamos y asesoría técnica de las pequeñas y medianas empresas. Asimismo, existen las “Incubadoras de Empresas”, que proveen servicios de consultoría en marketing y financiera, asistencia jurídica y apoyo a las exportaciones, en tanto que fomenta el trabajo conjunto de las MPYMES con las universidades y centros de investigación. Este mecanismo es muy relevante para diversos sectores, destacándose las MPYMES de informática y software.



---

En síntesis, las políticas gubernamentales deben continuar promoviendo la competitividad de las firmas y su entorno, el desarrollo de *clusters*, los eslabonamientos dentro de la cadena de valor, el trabajo conjunto con universidades y la cultura emprendedora.

Asimismo, es necesario reducir la informalidad en que operan las MPYMES, a través de la generación de una situación más equitativa respecto de las grandes empresas. Mejorar el acceso al financiamiento es, sin dudas, uno de los puntos más relevantes.



---

## **CAPÍTULO 5: ESTRATEGIAS DE MEXICO PARA QUE LAS MPYMES COMPITAN EN EL MERCADO GLOBAL.**

### **5.1 Factor cultural como reto para la incursión de las empresas mexicanas a la globalización.**

A lo largo de la historia, la época que se está viviendo actualmente es una época con una economía global, debido a la innovación tecnológica, enfocada en la modernización de los medios de comunicación y transporte, lo que ha dado lugar a la aparición de nuevos y mejores productos, provocando así que los gustos y preferencias de los consumidores se vuelvan más estrictos cada vez, teniendo como consecuencia una mayor competencia entre las empresas.

El mayor impacto de la globalización ha sido la creación de más riesgos y más oportunidades para todos. Riesgos en el sentido de un entorno más volátil y una mayor competencia en todos los sentidos: económica, comercial, financiera, etc.; y oportunidades en cuanto a más y mayores mercados. Todo lo que esto está produciendo es un entorno que cambia con mucha rapidez, y para el cual es necesario que las empresas redefinan su cultura, es necesario que las empresas adopten la nueva cultura de negocios internacionales, la cual les permitirá adaptarse rápidamente al cambio y competir con más éxito. Esta nueva cultura de negocios tiene muchas características entre las que destacan principalmente el que los directivos valoran profunda y honestamente los constituyentes básicos que sostienen su negocio; es decir, realmente se interesan por sus clientes, sus accionistas y sus empleados, no únicamente por alguno de ellos, valoran la iniciativa en todos los niveles de la organización, delegan responsabilidades y tratan de lograr que exista cero o mínima burocracia dentro de la organización formando además equipos de trabajo multifuncionales procurando en todo momento la confianza y comunicación entre todos los empleados de la empresa.

La nueva cultura fomenta el trabajo en equipo y la presencia de un liderazgo en los altos mandos que permite que otras personas diferentes en toda la organización desempeñen también un papel de liderazgo, y todas aquellas de común acuerdo y enfocados en los mismos objetivos para poder tener mejores y más rápidos resultados.

Como consecuencia que se tiene con la nueva cultura es fomentar el trabajo en equipo y la presencia de un liderazgo en los altos mandos que permite que otras personas diferentes en toda la organización desempeñen también un papel de liderazgo, y todas aquellas de común acuerdo y enfocados en los mismos objetivos para poder tener mejores y más rápidos resultados.

Cabe señalar que aún cuando muchas empresas estudian planes y estrategias que las apoyen en su crecimiento, estos esfuerzos son vanos y de nada servirá que las empresas lleven a cabo proyectos de implementación de nuevas estrategias que traten de cumplir con ambiciosos planes de crecimiento si dentro de la empresa se siente un



---

ambiente de apatía, desconfianza, inseguridad, descontento general, etc... Por el contrario la nueva cultura de negocios conlleva inmediatamente a la adaptación de ciertas prácticas de administración como son la reingeniería de procesos, la calidad total y la práctica japonesa de justo a tiempo, que junto con la nueva cultura de negocios forman la base para poder con cualquier plan de crecimiento.

## **5.2 Entorno actual en el desarrollo de las estrategias de las MPYMES.**

En la actualidad es posible tener una especie de visión general del camino que el mundo ha tomado y la forma en que van a desarrollarse los negocios, sin embargo, debido a que el entorno actual de los negocios cambia constantemente, no es posible predecir con certeza la posición en que se encontrará una compañía en un futuro.

Sin embargo, no sólo es en el sector empresarial donde se están presentando muchos cambios, sino también en todos los campos del quehacer humano estamos viviendo la mayor transformación en la historia del mundo. Todos los sistemas: político, religioso, familiar, educativos y organizacionales están en permanente mutación. Esta gran transformación cambia muchos de los patrones de referencia, de las costumbres y hábitos, de las creencias y presupuestos en la vida familiar, en las instituciones y en las empresas; y reta nuestra capacidad de supervivencia y adaptación, obligándonos a encontrar renovados paradigmas para explicar el mundo, el trabajo, la convivencia social, etc. Los países buscan nuevas formas más participativas y democráticas, se inicia con gran fuerza una nueva era de corresponsabilidad ecológica, económica y social, pero al mismo tiempo vemos que nos amenazan enormes problemas de seguridad, de degeneración social, de sobrepoblación en los países subdesarrollados, hambre, etc.

Así mismo, nos encontramos en la era de la información, de la tecnología y del conocimiento, donde se considera al conocimiento como la fuente de valor y de riqueza para los individuos, las empresas, las instituciones y la sociedad, trayendo consigo numerosos cambios, donde la economía ya no se basa tanto en la tierra, el dinero y las materias primas, sino donde es más importante el capital intelectual.

Como resultado de esta nueva revolución tecnológica y de telecomunicaciones, tienen su principal manifestación con el desarrollo de una red de redes, conocida como el Internet, la cual borra las distancias y comunica instantáneamente cualquier punto del planeta con cualquier otro, por lo tanto, lo que sucede en un lugar es conocido y repercute en el ámbito global. Todos estos cambios comenzaron a presentarse con mayor rapidez desde finales de la década de 1980 y principios de la década de 1990. cuando la humanidad se conmovió con la caída del Muro de Berlín y la desintegración de la antigua URSS, dejando para la historia la etapa de la guerra fría y el fin del comunismo.

Por otra parte, actualmente, en el ámbito social, económico, político y el ecológico hemos pasado a ser interdependientes. Lo que sucede en unos países les afecta a los



otros. Como ejemplo se tiene que los países en vías de desarrollo amenazan la supervivencia de aquellos países ricos y desarrollados en cualquier sentido.

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

Por su parte, las empresas tendrán que hacer cambios radicales, dramáticos para enfocar todo con base a procesos de alto valor agregado, bajo sistemas de información de alta tecnología, que permitan realizar una toma de decisiones sobre la base de la optimización de recursos cada vez más escasos, aceptando la incertidumbre y que no estamos en un mundo mecánico y predecible, porque la globalización no sólo significa una mayor competencia entre las empresas, sino una visión diferente de los empresarios un cambio de mentalidad.

Porque los empresarios saben que existen otros empresarios en algún lugar lejano, que producen a menor costo y mejor calidad y pueden traer esos productos a su campo de acción y causarle grandes pérdidas o la salida del mercado.

La globalización y la competitividad de hoy no dejan otra alternativa que la de modificar la cultura de las empresas y así mejorar las posibilidades que tienen las MPYMES de sortear con éxito los desafíos que conlleva a convivir en la aldea global.

Como parte de un desarrollo dentro de la entidad de las MPYMES es tener una mayor flexibilidad, el cambio y la competitividad terminarán por enterrar a las instituciones piramidales. Este modelo que se heredó de la organización militar y de la Iglesia tiene que dejar paso al nuevo concepto de la organización molecular, en la que cada unidad o área de la empresa tenga la suficiente autonomía para analizar el mercado desde su especialidad y pueda tomar las decisiones con la libertad necesaria para permanecer en la vanguardia, sin esperar las decisiones centralizadas de la organización rígida y piramidal. Cada área permanecerá como una molécula independiente y funcionalmente relacionada con sus clientes internos o externos. Se regirá como una empresa independiente y responsable de su crecimiento y utilidades. Su integración a la organización madre será a través de la filosofía, misión, valores y estrategias comunes, así como su aportación a los intereses generales.

### **5.3 Como mantener a las MPYMES en un ambiente globalizado.**

Actualmente existen 3 maneras básicas a través de las cuales se les puede mantener y prosperar en un ambiente globalizado:

Pueden fortalecer sus intenciones de convertirse en proveedores preferenciales de grandes corporaciones mejorando sus estándares de calidad y plazos de entrega.



---

Pueden tratar de competir “individualmente” mercados finales, probablemente en nichos específicos.

Pueden buscar fortalecerse colectivamente asociándose con otras compañías o firmas pequeñas, quizá en distritos industriales, producir y vender a través de alianzas, asociaciones colectivas y consorcios.

Mientras que la primera posibilidad corresponde, por ejemplo a los patrones de vinculación característicos de la producción integrando a las pequeñas empresas, centralmente a las famosas experiencias de los llamados distritos industriales, ahí la proximidad de proveedores de materias primas, y equipos, productores de componentes y subcontratistas, junto con la combinación de intensa rivalidad entre empresas y cooperación a través de asociaciones de productores. Han generado procesos de de aprendizajes colectivos, además de los senderos productivos.

De igual forma se plantean tres niveles de profundidad en los programas de innovación:

El primer nivel apunta a mejorar la adopción de tecnologías específicas por parte de las empresas productoras de bienes y servicios. Este objetivo se logra por medio de programas sectoriales, institucionales o por sector de uso a través de programas de demostración.

El segundo nivel tiene compromiso de mejorar la capacidad tecnológica receptora general de las firmas y compañías.

El tercer nivel apunta a desarrollar la capacidad de innovación tecnológica de las firmas. Implica impulsar la colaboración entre universidades así como la industria orientada a una innovación.

Cada vez es mas difícil para el emprendedor mantener a su empresa ante una competitividad hostil tanto a nivel nacional como internacional, por ello la capacidad de negociación se convierte en una ventaja competitiva frente al mercado.

Es necesaria la búsqueda de alternativas de organización social para sobrellevar esta situación. En ese sentido el triunfo puede alcanzarse mediante un adecuado equilibrio entre el trabajo en equipo y el esfuerzo individual.

Debemos percibir que no podemos salir a competir en mercados integrados regionalmente, sin antes lograr nuestra propia integración interna, que nos permita reconstruir la competitividad de nuestras empresas.

En particular, en el campo de las micro, pequeñas y medianas empresas creemos, que los caminos hacia un aumento sustancial en la potencialidad económica de las mismas, pasan invariablemente por las siguientes premisas:



- 
- a) Un contexto económico-financiero estable.
  - b) Expansión, ampliación y eficiencia en los mercados en que opera.
  - c) Determinación de condiciones favorables al desarrollo de crecientes formas de cooperación entre empresas que hagan posible el acceso a economías de escala comercial, financiera y de investigación.

Las micro, pequeñas y medianas empresas carecen de acceso al uso de los recursos necesarios adecuados y en el tiempo preciso. Esto significa la utilización no solo del capital suficiente sino también la disponibilidad de los "recursos sociales", que necesariamente deben ser compartidos, formados por un sistema organizacional, donde las relaciones ínter-empresariales, la organización interna, la capacitación, el marketing, la investigación tecnológica, afirmer el desarrollo, la reestructuración industrial y el acceso a los mercados internacionales, para lo cual carecen de la estructura necesaria.

#### **5.4 La integración como estrategia de las MPYMES en un mercado global.**

Es el ofrecer posibilidades extraordinarias de progreso en términos de organización, eficacia, productividad, difusión de los conocimientos, mejora del nivel de vida y acercamiento entre los hombres. En suma, puede contribuir a que se produzca en un contexto mundial un crecimiento más fuerte, mejor equilibrado y más propicio para el desarrollo de los países pobres.

La definición de una estrategia asegura que la empresa esta haciendo las cosas que debe hacer para lograr sus objetivos. La definición de su sistema determina si esta haciendo las cosas correctamente.

Todo negocio que aspire a competir, necesita bases de calidad, actualizar sus productos y necesidades por lo cual se crean planes de desarrollo así como planes estratégicas que garanticen una adecuada estabilidad y mejoramiento dentro de la entidad.

##### **5.4.1 Plan de desarrollo.**

El Plan procura ofrecer un sistema organizativo para las micro, pequeñas y medianas empresas que, contemplando la descentralización necesaria, preserve el espíritu individual, introduzca los elementos de un trabajo en equipo, asegure para éstas el tipo de organización prevaleciente en las grandes-empresas que ha sido el cimiento sobre el que se asentaron los grandes éxitos a que nos ha acostumbrado el mundo de los negocios.

Ese sistema basado en la asociatividad de las micro, pequeñas y medianas empresas, les permite, conservando su descentralización operativa, asegurar a través del sistema



de grupo o red, un funcionamiento en equipo que propenda a mejorar, no solo los rendimientos individuales sino también a maximizar los objetivos desde el punto de vista de la comunidad.

Y el sistema, a modo de una gran cadena, debe tener un eslabón principal, básico, a partir del cual pueden ir lográndose los sucesivos complementos. Y ese eslabón básico, causa primaria del sistema, es la organización de grupos de interés económico formado por las micro, pequeñas y medianas empresas de diferentes lugares del País o de la Región.

#### **5.4.2 Plan estratégico.**

Se han pretendido realizar revoluciones sin revolución, imposición de cambios para no cambiar nada.

Por lo tanto, cualquier planteo tiene que tener suficiente credibilidad en el largo plazo y la flexibilidad necesaria para ir introduciendo los imprescindibles ajustes a los desvíos que van apareciendo, sin que ello impida al empresario trazar sus planes y programas a mediano y largo plazo.

1) La integración generalmente ha implicado la interacción entre dos tipos de fenómenos:

- La apertura comercial y
- Las políticas de desregulación
- Dichos fenómenos también han contribuido a incrementar

a) El comercio recíproco

b) La inversión Intra Latinoamericana.

2) Si bien debe admitirse que dichos fenómenos se han producido realmente, no es menos cierto, que los mismos, junto con la globalización, han determinado notorias disparidades económicas entre los países y, dentro de cada país, han profundizado nuevos problemas como son la desocupación crónica con el aumento de la pobreza y la marginalización.

En lo que se refiere a estos últimos, en los años sesenta se solía postular que los compromisos integradores favorecían la modernización productiva.

3) Nuestra tesis no está en contra de los procesos de integración iniciados o a punto de iniciarse, por el contrario los apoya. Pero, dichos procesos no pueden, no deben, constituirse en la causa y profundización de nuestros rezagos sociales internos.



---

Debemos concordar que las políticas internas, más preocupadas por las variables macro-económicas, no han contribuido en todos estos años, a disminuir la gravedad de los rezagos sociales, más bien han tendido a aumentarlos, no concientemente, hasta llegar a un punto de extrema gravedad.

4) De ahí que el marco teórico de la tesis que sustentamos, abarque la necesidad de definir un proceso de integración hacia adentro. Ese proceso no pretende implicar al Gobierno Central, pero si a los Gobiernos Provinciales o Comunales y micro, pequeños y medianos empresarios tanto sean productores rurales, industriales o comerciantes.

Solamente la Integración hacia adentro aplicando un modelo de aglomeración o de red de empresas, nos permitirá la cohesión necesaria para mejorar, ampliar y consolidar nuestras posibilidades de integración regional hacia afuera.

La integración que propugnamos que consiste en:

Trabajar en equipo.

Esto permitirá la complementación de los recursos escasos de las distintas firmas vinculadas.

El objetivo central será lograr ventajas competitivas no alcanzables individualmente

Para que esto tenga posibilidad práctica, debemos superar y cambiar radicalmente algunos conceptos que, con el correr del tiempo, se han establecido y adoptados como verdaderos en la región.

La primera premisa es que nuestra propuesta de asociatividad no implica crear organizaciones de "grupos de presión" sino colectividades que persigan el interés común concomitantemente con la preservación del interés individual.

La segunda premisa es que debemos considerar el trabajo, como motor del progreso del individuo y de la sociedad. No como un mal necesario.

El otro motor del progreso es la educación y la capacitación. Nadie va a poder, no ya sobrevivir, sino vivir en una sociedad como la actual sin esos dos elementos fundamentales.

Debemos desterrar definitivamente nuestra concepción que lo que vale en materia de organización empresarial es la familia, las conexiones y el amiguismo. Lo único que vale es el mérito, y sobre él debemos elaborar nuestras relaciones.

Otro de los grandes males tradicionales ha sido la ostentación y el gasto. Hoy que el mundo nuevamente se tambalea, que lo que creímos invulnerable no lo es, que el hambre y la guerra están asolando a la mayor parte de la humanidad, ya que tenemos



---

la dicha de vivir en este espacio del planeta tierra cuidemos lo que tenemos, actuemos sobriamente, con moderación.

Hagamos de la comunidad nuestra forma de vida, compartiendo lo que es posible compartir y trabajando en equipo para potenciar nuestras posibilidades competitivas.

Características del trabajo en equipo y la cooperación entre empresas.

Deben tener como eje tres principios fundamentales:

- a) Confianza recíproca.
- b) Relaciones de largo plazo.
- c) Beneficios recíprocos

A pesar de la globalización, las empresas deben ser vistas como unidades productivas de grupos humanos. Las personas en sí mismas son el elemento estructural de las organizaciones y son las que posibilitan con sus actitudes la existencia de éstas.

Si el eje de los tres principios fundamentales que mencionamos opera con el debido equilibrio, la coincidencia de propósitos va a generar niveles de intereses generales, de cooperación y de participación.

El funcionamiento del tipo de organización que preconizamos será objeto de procedimientos y técnicas de gestión, es decir de mecanismos racionalizadores y de regulación.

Nadie puede esperar que todo funcione dentro de las organizaciones, sin desvíos de los sanos principios que hemos enunciado. Sería una utopía creer que no van a producirse conflictos y tensiones.

Allí precisamente es donde actúa la gestión y fundamentalmente el mecanismo de la regulación que mediante sus prácticas, actitudes, roles y comportamientos, permite superar esos obstáculos y alienta la reanudación de las relaciones entre los individuos.

Ventajas competitivas originadas por la integración hacia dentro.

Estarán dadas por:

- a) Flexibilidad.
- b) Aprendizaje más rápido.
- c) Economías de escala.



d) Mayor fuerza de negociación.

El concepto de ventajas competitivas, es esencialmente relativo en cuanto al tiempo en que pueden resultar efectivas. En algunos aspectos el proceso es más lento y se prolongan por períodos más largos. En otros, la erosión de las ventajas se acelera.

Por lo tanto, el proyecto de integración hacia adentro a través de redes o aglomeraciones de empresas, tiene como objetivo buscar continuamente nuevas fuentes de ventajas competitivas.

Los recursos utilizados como fuente de las ventajas competitivas son generalmente una combinación de activos y capacidades, que estarán siempre sujetos a la erosión provocada por la competencia y los cambios en el mercado.

En consecuencia, la misión de quien lidera la red ha de ser no solo colocarle obstáculos a la competencia para proteger las ventajas actuales, sino construir permanentemente nuevas ventajas competitivas.

Lo que es a veces inaccesible para la empresa, no lo es tanto para el conjunto de empresas que integran la red, ya que pueden compartir estrategias que integren los conceptos de costo y calidad, construyendo de esta manera mayor valor para el cliente.

En ese sentido la red o aglomeración de empresas estará creando, de manera sólida, un esquema orientado hacia la periferia, donde las disciplinas del valor dan sentido a las estrategias genéricas.

Ello da lugar a que la empresa esté ofreciendo productos de calidad consistente, al mejor precio, dando satisfacción en materia de productos y servicios a las exigencias cada vez mayores de los clientes.

La red facilitará el desarrollo de todos estos procesos, reestructurando la planificación y el liderazgo, que permitan diseñar estructuras flexibles al cambio.

Este, se va a producir como consecuencia del aprendizaje más rápido de los miembros, para lo cual se promoverán equipos de alto desempeño, que recibirán capacitación en diferentes áreas mediante utilización de tecnologías de última generación.

Obviamente la integración hacia adentro, mediante el mecanismo del trabajo en equipo a través de la red, provocará diferentes efectos como:

- a) El aprovechamiento de las economías de escala.
- b) La reducción de los costos de transacción.
- c) Elevación de la eficiencia.



- 
- d) Crecimiento de la productividad.
  - e) Mayor fuerza de negociación por el fortalecimiento empresarial y la presencia de la red.
  - f) Incremento de relaciones más favorables para la empresa en relación con sus proveedores
  - g) Adquisición y difusión de información.

Impactos sociales de estos modelos productivos.  
Se señalan dos impactos:

- a) Dinamizan el desarrollo local.
- b) Permiten crecimiento con equidad.

Hemos visto que las fuentes de las ventajas competitivas son una combinación de activos y capacidades. En realidad deberíamos referirnos a activos fijos y financieros y activos intelectuales.

Dentro de estas dos categorías son los activos intelectuales o capital intelectual los que están liderando el proceso de cambio de las estrategias empresariales. Se crea de esta forma una nueva herramienta que es la gestión del conocimiento.

Sus objetivos, entre otros, son: reducir el costo de los procesos operativos; consolidar la lealtad del cliente; mejorar la producción.

Pues bien, los modelos productivos movilizados por medio de la red y a través de la gestión del conocimiento, tienen como resultado provocar impactos de dinamización del desarrollo local en primer lugar. Al mismo tiempo a la par de dinamizar el crecimiento, impulsa simultáneamente la distribución más equitativa de los resultados obtenidos.

### Obstáculos

Es natural que aparezcan obstáculos: costos de transacción; imperfecciones de los sistemas institucionales; imperfecciones del mercado.

Estos obstáculos que hemos mencionado, tienen solución en la medida que la cultura de las organizaciones, permita realizar los ajustes necesarios en el momento oportuno.

Sin embargo, es necesario enfatizar una falla, la cual tiene que ser definitivamente extirpada del contexto económico regional. Nos referimos concretamente a la característica de nuestra sociedad que no perdona el éxito sino que lo obstaculiza persistentemente.



---

La aplicación de una estrategia es mas corriente en una organización de mas envergadura que en un pequeño negocio ya que en las empresas pequeñas se empieza la actividad con un único producto y luego en función de los objetivos que se puedan establecer se intentara buscar nuevos productos y mercados.

Es a partir de este momento cuando se diferencia al empresario del propietario ya que se empieza a considerar la necesidad de crear una estrategia.

Las razones principales para no aplicar en una MPYMES dentro de un pequeño negocio son las siguientes:

Falta de tiempo excusando la falta de planificación estratégica en los problemas existentes en la empresa derivados de la gestión diaria de la misma.

Falta de conocimientos sobre la planificación y sobre los efectos que puede tener sobre el desarrollo de la empresa y no concebirla como algo que nos limita las actuaciones.

Ausencia de habilidades por parte de los directivos para emprender la planificación estratégica.

Falta de confianza para compartir las informaciones importantes de la organización con los demás miembros de la empresa.

No obstante la pequeña y mediana empresa es cada vez mas desarrollada por las empresas desde los momentos en los que son constituidas pero dando diferencias en cuanto al grado de formalidad siendo esta mayor en las grandes que en las pequeñas aunque se pone excesivo énfasis en los planes escritos dentro de las pequeñas empresas lo que puede suponer un daño en la capacidad de flexibilidad derivada del pequeño tamaño de estas empresas.

Este aspecto no impide que las pequeñas empresas no tengan que cumplir con las fases del proceso de dirección estratégica en donde debe hacerse de forma previa la formulación de la estrategia para luego ejecutarla. Después debe hacerse una evaluación y control de los resultados que se están logrando con la estrategia.

Las MPYMES tienen además 2 peculiaridades importantes:

No se hace un análisis de la situación cuando son empresas pequeñas porque acaban de iniciar las actividades.

Las nuevas empresas no tienen un objetivo, misión o visión vigentes sino que son consecuencia directa del análisis externo.

Las MPYMES como toda empresa debe de seguir una serie de fases dentro del proceso de toma de decisiones, siendo las principales fases las siguientes:



Desarrollo de la idea básica del negocio definiendo producto y mercados objetivos bien desde la propia experiencia o con una idea original.

Analizar el entorno externo para ver los factores estratégicos que pueden influir sobre la empresa para determinar las oportunidades y amenazas.

Analizar los factores internos para ver cuales son las habilidades disponibles de la empresa y que pueden favorecer para el logro de los objetivos.

Tomar la decisión de continuar con el proceso si hay garantías de que el negocio puede tener éxito.

Elaborar un plan de negocio donde se desarrolle la misión, visión, objetivos y estrategias junto a las acciones necesarias para lograr los objetivos marcados por la organización.

Implantación del plan elaborado a través de los procedimientos y planes de acción.

Evaluación del plan implementado para ver si se están logrando los objetivos marcados en el plan inicialmente.

#### **a) Formulación de la Estrategia en el mercado global.**

El elemento clave es la relación existente entre directivo y propietario de la empresa ya que el papel desempeñado por cada uno de ellos será diferente en función de que nos encontremos ante una pequeña o gran empresa lo que va a condicionar la forma de actuar de cada uno ante la posibilidad de elaborar la estrategia de la empresa

En las pequeñas empresas es más difícil la entrada de personal externo para realizar las labores de las pequeñas y medianas empresas ya que se considera que los directivos que también suelen ser los propietarios consideran que son los que mejor conocen el negocio que están desarrollando y por tanto es el que debe de elaborar la misión y establecer los objetivos más convenientes para la organización.

Mientras en el caso de las grandes compañías, la dirección y la propiedad están separadas de forma clara y además se deja que las actividades relacionadas con la pequeña empresa sean realizadas por los especialistas de la organización o bien personal ajeno formado. En estas empresas el presidente es el que tiene que evaluar y considerar las necesidades de los accionistas de la entidad que son los propietarios por lo que las acciones de la empresa deben de estar orientadas a satisfacer esas necesidades de los accionistas de modo que los gerentes y presidentes de estas entidades deben plasmar en las ideas generales que deben seguirse dentro del proceso de hacia las pequeñas y medianas empresas.

Todas las empresas dentro del proceso de plan estratégico deben plantearse el análisis FODA para determinar los puntos débiles y fuertes de la misma pero también



---

debemos tener en cuenta que las empresas pequeñas deben saber que los motivos del éxito o fracaso de la misma van a depender de la capacidad del propietario o fundador de la entidad.

Para iniciar una aventura empresarial debemos de tener una oportunidad de negocio que puede surgir a través de una fuente de innovación. Las fuentes de innovación más importantes son:

**Lo inesperado:** Un hecho insólito o aislado e inesperado puede dar lugar a la oportunidad de negocio futuro.

**La incongruencia:** Las discrepancias entre lo real y lo que debería ser puede dar lugar a la aparición de una opción de negocio para el futuro (ej: fundas de esquís como guarda alfombras).

**Innovación basada en necesidad de procesos:** La oportunidad puede surgir por un aspecto determinado dentro del proceso productivo habitual de una empresa que permita un nuevo negocio.

**Cambios en la industria o mercado:** El tener un mercado que haya abandonado o no atienda a un segmento específico puede suponer una oportunidad .

**Cambios en las estructuras demográficas:** Puede crear nuevos segmentos hasta el momento inexistentes.

**Cambios en la percepción:** El cambio de una tendencia o una actitud dentro de la sociedad puede dar lugar a un negocio (jugueterías aumentan aunque haya menos niño porque aumenta gasto por niño).

**Nuevos conocimientos:** Los avances de conocimiento permiten crear nuevos productos y mercados.

## **b) Estrategia en el negocio.**

La clave para que haya ciertas garantías de éxito de nuestra empresa dentro del mercado es que el producto este diferenciado respecto a los demás competidores en calidad y servicio y que además se enfoque el producto hacia las necesidades del cliente dentro del segmento con el fin de lograr la mejor posición posible dentro del mercado.

Una vez logrado el segmento adecuado debemos de realizar innovaciones de forma continuada para lograr un crecimiento natural del mercado y expandirnos hacia mercados en los que las habilidades y debilidades de nuestra empresa nos den una ventaja suficiente para lograr una buena posición.



---

De igual forma un aspecto importante es la conducta que debe tener un empresario para tener éxito en el mercado son:

Saber identificar las oportunidades antes que los demás aprendiendo de los errores que se cometan en las elecciones y considerando los impactos que las decisiones pueden tener dentro de la organización.

Sentido de la ambición y tener la necesidad de ejecutar todas las ideas para lograr los resultados previstos

Tener conocimiento de todos los factores que son necesarios para lograr el éxito dentro de la industria.

Buscar ayuda externa para completar sus habilidades y conocimientos además de atraer a inversores, socios etc. con ideas entusiastas y viables.

### **5.5 Especialización de las MPYMES para competir en un mercado global.**

Muchas MPYMES fabrican bienes de consumo masivo para el mercado nacional y, por lo tanto, están expuestas a la competencia por parte de la gran industria. Se trata de una especialización desacertada, ya que en condiciones de competencia creciente las MPYMES podrán subsistir solamente en nichos del mercado o como proveedores de las grandes empresas. Bien es verdad que la apertura comercial en algunos países eliminó muchas MPYMES ineficaces, pero al mismo tiempo impulsó la modernización de las empresas. Si éstas explotan sus potenciales de reducir costos y mejorar la calidad, tienen buenas oportunidades tanto en los mercados domésticos como en los regionales. En la exportación se vislumbran ventajas competitivas para las MPYMES en la producción intensiva en el uso de mano de obra, y eso no solamente en las ramas tradicionales, sino también en las de manufacturas de mediana complejidad, para cuya producción son decisivos los salarios de trabajadores calificados e ingenieros. Otras opciones de especialización se encuentran en la industrialización de materias primas.

Las MPYMES en los países en desarrollo forman un grupo heterogéneo de empresas cuyos potenciales de desarrollo son sumamente diferentes. Por regla general, son muy pocas las empresas que son capaces no sólo de imitar otras firmas en el entorno local, sino también de identificar nichos de mercado por su propia iniciativa y organizar la producción y comercialización adecuadas o bien adoptar los procedimientos estandarizados de empresas líderes en el ámbito internacional. Gran parte de las MPyMES carecen tanto de capitales como de una buena formación empresarial y técnica. Hecho muy real en nuestro medio, en donde la ausencia de una buena gerencia, financiamiento, tecnología ha hecho que las MPYMES tengan un fracaso en tratar de encontrar la forma de cómo desarrollarse. Por eso, sólo están en condiciones de operar en ramas y segmentos de mercado poco exigentes y caracterizados, en general, por un exceso de oferta que tiene carácter estructural y que es atribuible al número exagerado de microempresas y productores por cuenta propia que buscan auto



emplearse en estas actividades. En estas circunstancias, los ingresos son escasos lo que, a su vez, conduce a que las inversiones en medios productivos, insumos y capacitación sean insuficientes y a que los salarios sean bajos, la fluctuación de la mano de obra grande y la calidad de los productos mala. La experiencia demuestra que tales MPYMES, salvo pocas excepciones, no son capaces de ascender al segmento moderno del empresario ni con el más amplio apoyo en términos de créditos y asesoramiento.

Otros aspectos que deben considerarse es que en la mayoría de los países en desarrollo, además, el entorno de las empresas no es propicio para la cooperación empresarial. Esto aplica tanto a la división del trabajo entre las empresas como a la cooperación institucionalizada en las asociaciones empresariales y a las relaciones con las instituciones públicas. En muchos países, sobre todo en los pequeños y poco industrializados, no se han formado redes de proveeduría dependientes de una empresa grande, porque no hay grandes empresas o sólo muy pocas. Además, estas empresas en los países en desarrollo muchas veces prefieren efectuar todas las funciones productivas en la propia empresa, puesto que las MPYMES nacionales no son competitivas con respecto a precios, calidad y fiabilidad de entrega.

Ahora bien, no cabe la menor duda de que dentro del grupo de las MPYMES de los países en desarrollo también son excepcionales los casos en que se aprovechan mutuamente las ventajas resultantes de la especialización y en que se constituyen alianzas estratégicas. Incluso en aglomeraciones regionales de empresas de una rama es poco frecuente que se practique una división marcada del trabajo. En muchos casos es el recelo profundo frente a otros empresarios que explica la escasa propensión a cooperar. Factores socio-culturales e históricos, por consiguiente, influyen de manera decisiva en el éxito de las políticas de fomento dirigidas a la asociatividad empresarial.

Es muy interesante cuando se nos indica en este análisis, el tomar en cuenta, de que en el futuro hay que destinar el fomento de la MPYMES más a aquellas empresas que tienen potencial de crecimiento en mercados competitivos y pueden contribuir a mejorar la estructura industrial. Ser competitivo en las condiciones de mercados abiertos requiere que las empresas puedan recurrir a otras empresas y a instituciones públicas o privadas que ofrecen bienes y servicios complementarios de suficiente calidad. En este contexto las empresas pequeñas y medianas de la industria manufacturera, pero también del sector de los servicios, desempeñan un papel importante como oferentes de bienes y servicios especializados. Es preciso fortalecer este rol complementario dentro de una estructura industrial interconectada.

## **5.6 Implementación estratégica de las MPYMES en un mercado global.**

Consiste en el desarrollo de los presupuestos, programas y procedimientos de actuación para orientar la estrategia hacia la acción que debe desarrollarse para lo cual es importante hacer una asignación correcta tanto de los recursos disponibles



---

como del personal de la organización para conjuntarlos de modo que se logren los objetivos y la misión de la empresa.

La diferencia entre una gran y pequeña empresa es la persona que implementa la acción estratégica ya que en las grandes empresas suelen ser personas distintas las que formulan la estrategia y quien la ejecuta mientras que en las pequeñas empresas suelen coincidir las mismas personas.

La evolución de una MPYMES tiene diversas fases en las que se acentúan algunos problemas de la implementaron mientras se produce su desarrollo:

**Existencia:** La empresa se enfrenta a la obtención de clientes y de realizar los productos prometidos para lo cual cuenta con una estructura simple donde hay una supervisión directa del propietario sobre las tareas que se están desarrollando.

**Supervivencia:** Disponemos de clientes adecuados pero se sufren problemas financieros para continuar con las actividades y empieza a surgir la necesidad de tener una persona adecuada para gestionar el negocio junto al propietario recurriéndose normalmente a personas de la familia hasta que la situación se estabilice.

**Éxito:** Se empieza a generar excedentes de tesorería que son la base para iniciar el crecimiento de la empresa lo que va a obligar a modificar su estructura y a que se desarrolle una opción de desvinculación con lo que la empresa intenta mantener la situación actual de bonanza manteniendo una dimensión manejable para el propietario o bien arriesgar con una inversión y destinar los flujos obtenidos a tener una mayor dimensión a través del crecimiento de la empresa incrementando la estructura de la empresa con personal mas cualificado que apoye al propietario en la dirección de areas específicas.

**Despegue:** Es el momento de potenciar el desarrollo de la firma optando por una delegación de las actividades de dirección creando la alta gerencia y dejando solo la aprobación de las decisiones a la propiedad. Empiezan a considerarse estrategias de crecimiento dentro de la P.E. y la posibilidad de que el propietario abandone la firma por incapacidad para dirigir una empresa de grandes dimensiones.

**Madurez de recursos:** Es el momento de mantener todos los elementos potenciales para lograr el paso final a gran empresa intentando mantener la flexibilidad de las pequeñas organizaciones y el espíritu impregnado desde sus inicios.

Un elemento importante dentro de las MPYMES es que la mayoría de las empresas son de carácter familiar que son los primeros candidatos a ayudar en la empresa cuando aparecen problemas de personal o financieros y que se recurre a ellos antes que a personal externo por la desconfianza que el propietario tiene en gente que no conoce y que no sabe de que va el negocio.



---

Los familiares normalmente trabajan a un precio reducido y son los que en principio va a heredar el negocio de los propietarios una vez que se produzca la transferencia de poder entre los familiares. Este traspaso de poder hace que hay 4 pasos en la vida de una empresa familiar:

Nacimiento de la empresa donde el fundador y empresario es la misma persona.

Entrada de los hijos para ir conociendo el negocio a través de pequeñas colaboraciones en determinadas épocas del año.

El familiar empieza a involucrarse en la toma de decisiones de la empresa ganándose el respeto de los demás empleados.

Entradas en la cúpula directiva esperando el abandono por parte del director – propietario para ejercer las funciones directivas de forma plena.

Asimismo las MPYMES requieren de sistemas de control que permitan evaluar la implantación estratégica llevada a cabo por la empresa para lo cual deberán presentarse los informes detallados de los resultados logrados y los resultados comparativos sobre los objetivos establecidos para ver las desviaciones producidas.

Una de las formas de controlar los resultados son los estados financieros que son de baja fiabilidad pero que son un medio de evaluación para las MPYMES ya que no disponen de los medios de control más complejos de las grandes empresas como los cuadros de mando interno.

Por ello se dan unas razones para no realizar un control a través de los estados financieros como son:

Distinción confusa de la deuda y los capitales propios al introducir como deuda inversión en capital de rápida devolución.

Inclusión dentro de los bienes de la empresa de bienes inmuebles y patrimoniales propiedad de los socios y no de la firma.

Uso de formulas de financiación inadecuadas.

Obviedad de políticas que se consideran relevantes como dividendos y que se establecen en función de la forma de vida de los propietarios.

Combinación en bancos de la riqueza personal y de la empresa.



---

## 5.7 Estrategia tipo holística como parte de un entorno global.

La palabra “holística” proviene del griego “holos”, para dar significado de: todo, entero, completo, integro, organizado.

El marco conceptual de una “empresa holística”, parte del “pensamiento sistémico” que plantea el uso de herramientas y conocimientos con el objeto de poner una “mirada en los patrones totales”, para que el planteo de soluciones resulte con mayor claridad.

Es decir, el en-foque de la teoría general de los sistemas propone la comprensión, de manera totalizada, de las funciones de una organización, que deben ser vistas como un “todo”, comprendiendo simultáneamente la “independencia de las partes”. El concepto holístico, se basa en la postura filosófica que asegura que todos los aspectos deben ser analizados y entendidos en función a su unidad orgánica e integradora y no solo según sus partes.

El pensamiento holístico en la empresa, requiere de una actitud de apertura a los acontecimientos, contextos, ideas y situaciones, relacionando e integrando las experiencias, los conocimientos, las diferentes interpretaciones y deducciones.

Es decir, el trata-miento del holos en la organización necesita del establecimiento de una acción sinérgica, producto de relacionar estos distintos aspectos que producen efectos diferentes y más ventajosos, que en la actuación de estos aspectos de manera individual.

Esto es aplicable al accionar del ser humano y, en especial, a los grupos o equipos de trabajo; para dar consistencia a la frase “la unión hace a la fuerza”, logrando articular de manera ágil y cómoda sus inteligencias y las personalidades.

Para la comprensión de todo tipo de análisis, es necesario considerar el “holos”, es decir la totalidad de la circunstancia, interpretándola al mismo tiempo y dentro de ese mismo contexto, desde las múltiples “relaciones” o interacciones que determinan ese «todo» (la cultura, el lenguaje, los valores, las relaciones).

Esto es lo que se ha denominado “Sintagma”, que constituye la unidad o integración de experiencias y conocimientos, los que al relacionarse, originan a una amplia comprensión de esa circunstancia analizada, sujeta al contexto y a las relaciones.

## 5.8. Estrategias competitivas en las empresas agroindustriales a nivel global.

Formulación metodológica

Iniciar un análisis de las estrategias de las empresas MPYMES significa plantear una definición a priori para agrupar las empresas-firmas en segmentos que permitan comprender el comportamiento y la lógica de acumulación de las mismas. Por ello, el



---

trabajo pretende ordenar una diferenciación de empresas en torno al tamaño físico, el equipamiento tecnológico y de capital, las formas organizativas y el grado de integración de las mismas en la cadena productiva.

Se trata de mostrar los grados de modernización con que operan las empresas y analizar el comportamiento de los agentes independientes o integrados, de forma tal de identificar las estrategias y determinar las acciones según similitud en la función y posición de los agentes dentro de la cadena productiva.

El análisis se orienta a presentar una caracterización de empresas MPYMES de la agroindustria alimentaria en base a tres criterios: tamaño e integración.

#### A) El tamaño.

Los agentes propietarios MPYMES pueden diferenciarse en grandes, medianos y pequeños.

La diferenciación del tamaño de la empresa MPYMES agroalimentaria permite conocer el comportamiento de las empresas-firmas en el marco de la coyuntura y cuáles son sus propuestas principales a las que se ajustan en el funcionamiento de largo plazo.

#### b) La integración del Agente en la Cadena Productiva

La actividad de producción y de distribución de los agentes agroalimentarios puede realizarse en forma independiente o como agente con distinto grado de integración en la cadena productiva:

a) Agentes independientes o no integrados: son los productores primarios agrícolas o de la transformación sin vinculación a otro eslabón productivo de la cadena. Por ejemplo, agente agrícola hortícola, viñatero, bodeguero, empacador, fraccionador, entre otros.

b) Agentes integrados: son aquellos que tienen vinculación directa como propietarios de unidades de producción en mas de un eslabón de la cadena productiva. Este análisis se orienta a diferenciar dos niveles de integración, la simple y la superior.

- Los agentes de integración simple. Son agentes que presentan vinculaciones directas entre eslabones contiguos, vinculan actividades agrícolas y de transformación; o de transformación y distribución de una misma empresa-firma en la cadena productiva agroalimentaria.

- Integración superior. La integración superior confirma al agente empresa-firma integrando todos los eslabones de la cadena productiva agroalimentaria. Es decir, este agente tiene presencia en todo el proceso productivo y en la misma distribución del bien producido.



---

En el marco del proceso de globalización y apertura de la economía, el sector MPYMES muestra una fuerte heterogeneidad en las respuestas para enfrentar el nuevo escenario. Así, ante las mismas restricciones exógenas (tipo de cambio fijo, devaluación posterior, mayores presiones competitivas, disminución de los aranceles de importación, restricciones crediticias, desregulación, impuestos indirectos altos, etc.), las distintas estrategias de las MPYMES son el resultado de condiciones endógenas de la firma (conocimiento del negocio, capacitación, incorporación de tecnología), de su historia, del tamaño y de su posicionamiento en el mercado.

La combinación de estos elementos nos permite definir para la cadena productiva hortícola, tres tipos de estrategias: las de crecimiento, las defensivas y las de sobrevivencia.

### **5.9 La idea de internalización como estrategia en las MPYMES.**

A la hora de abordar la entrada al exterior, la alternativa exportadora supone un menor compromiso de recursos, y riesgos de otras estrategias. En este sentido, encontramos dos tipos de limitaciones por parte de la MPyMES de cara a la idea, encontramos dos tipos de limitaciones (escasez de capital, adquisición de recursos, escasez de habilidades).

Asimismo como ya se ha señalado la globalización conlleva una serie de retos que hacen a la MPYMES le resulte más favorable mirar hacia el exterior, con un horizonte temporal más largo que el que supone la exportación. Para responder al porqué de esta afirmación nos remitimos al supuesto, de optar a un mayor potencial de beneficios, aprovechar ventajas de localización, soslayar barreras a la exportación, etc.

En este sentido yendo más allá de la afirmación de que “las pequeñas y medianas empresas pueden jugar un papel importante ante el reto de globalización mediante el incremento de sus exportaciones.”

A continuación vamos a degradar todos estos factores que permitan la estrategia de entrada más ambiciosa, con uno de los principales colectivos de la realidad empresarial actual.

#### **Proceso gradual**

Respecto a este primer determinante, nos remitimos al supuesto anteriormente en relación con los modelos, que contemplan la internalización como un proceso gradual, en virtud del cual la MPYMES puede comenzar exportando para progresivamente, ir profundizando, a su aventura internacional, conforme adquiere la experiencia, y los conocimientos necesarios.



---

### **Actuación conjunta.**

El segundo determinante se centra en la utilización de la cooperación interempresarial a la hora de abordar los procesos de internalización. En efecto, “el obligado aprendizaje asociado a estos procesos”, junto con la escasez habitual de recursos que tienen numerosas empresas para realizarlo por ellas mismas, hacen de los acuerdos unos mecanismos cada vez, mas preferidos para penetrar en nuevos mercados internacionales. Ello puede favorecer la idea, ya que la cooperación puede configurarse como una opción estratégica que permita a organizaciones de reducida dimensión acceder a los recursos financieros, técnicos y humanos, necesarios para instaurar y sostener una infraestructura social.

Desde este punto de vista “las redes sociales o informales de las que forman la Idea, especialmente su empresario, les van a proporcionar los recursos tangibles necesarios para acometer con éxito la pronta internalización de las mismas.

Estas redes organizativas incluyen; mecanismos informales; mecanismos recíprocos, además las MPYMES dependen de un gran numero de redes informales.

### **Mentalidad directa internacional.**

Enlazando con la idea anterior, un tercer determinante de la internalización de la MPYMES es el factor directivo. La orientación internacional es considerada como uno de los integrantes fundamentalmente de la dirección.



---

## **CAPITULO 6. ORGANISMOS NACIONALES E INTERNACIONALES QUE APOYAN AL DESARROLLO DE LAS MPYMES.**

### **6.1 Organismos Nacionales.**

Son todas aquellas organizaciones nacionales diseñadas para lograr metas y objetivos por medio de los recursos humanos, están compuestas por subsistemas interrelacionados que cumplen funciones específicas de cooperación para lograr un fin común.

Los organismos nacionales con aquellas personas morales cuyo objetivo principal es la elaboración y expedición de normas mexicanas en las materias en que sean registradas por la dirección general de normas, es decir, es un conjunto de cargos cuyas reglas y normas de comportamiento estas sujetas a todos sus miembros y así valerse del medio y de los recursos disponibles ya sean materiales, humanos y financieros, funcionando mediante normas y bases dispuestas para estos propósitos.

#### **6.1.1 Dependencias gubernamentales.**

##### **6.1.1.1 Secretaría de Economía (SE).**

Misión.

Coadyuvar a la transparencia de la gestión y desempeño de los servidores públicos en la Secretaría de Economía, mediante las directrices y ordenamientos específicos dictados por la Secretaría de la Función Pública en materia de auditoría, investigación de quejas, denuncias, responsabilidades, inconformidades, acciones de control administrativo y mejora de procesos.

Visión.

Que el órgano interno de control en la Secretaría de Economía sea reconocido como una unidad ética, profesional, transparente, eficiente e impulsora de una cultura de calidad, con servidores públicos comprometidos, cuya actuación para la sociedad sea de credibilidad y confianza.

Objetivo general.

Revisar y evaluar, con base en las directrices de la Secretaría de la Función Pública, el ejercicio de la gestión, organización y operación de las unidades administrativas de la Secretaría de Economía, para detectar, solucionar, prevenir y sancionar las prácticas de corrupción e impulsar la mejora de la calidad y transparencia.

Cuenta con un plan denominando “Contacto PYME” donde se les da financiamiento, asesoría, consultaría, capacitación y asistencia en general a los emprendedores. En el



---

2003 se crea la subsecretaría para la pequeña y mediana empresa (SPYME) para diseñar, fomentar y promover programas y herramientas que tengan como propósito la creación, consolidación y desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas, mediante la cuál en conjunto con la SE coordinan a las MPYMES y su desarrollo así mismo cabe mencionar, que la SE ya tiene programas diseñados como lo son:

- Mi tortilla.
- Empleo en zonas marginadas.
- Guías empresariales para emprendedores, entre otros.

#### **6.1.1.2 Secretaría de Turismo (SECTUR).**

Misión.

Conducir el desarrollo turístico nacional, mediante las actividades de planeación, impulso al desarrollo de la oferta, apoyo a la operación de los servicios turísticos y la promoción, articulando las acciones de diferentes instancias y niveles de gobierno.

Visión.

- Reconocer al turismo como pieza clave del desarrollo económico de México.
- Diversificar los productos turísticos y desarrollar nuevos mercados.
- Impulsar a las empresas turísticas a ser competitivas a nivel nacional e internacional.
- Desarrollar el turismo respetando los entornos naturales, culturales y sociales.

Cuenta con programas regionales, ofreciendo rutas donde los principales atractivos de cada entidad se ven reflejados cómo lo son:

- Programa México norte.
- Programa mundo maya.
- Programa ruta de los dioses.
- Programa tesoros coloniales.
- Programa en el corazón de México.
- Centros de playa.
- Pueblos mágicos.

Además de que acaba de lanzar un programa denominado "todos a bordo", el cuál, consiste en un portal en internet en el que MPYMES del sector podrán ofrecer sus servicios, el programa forma parte del portal integral de turismo, dónde habrá un generador de empleo, al incorporar como actores principales a las MPYMES de todos



---

los estados de la República, se espera que a través de este portal se de acceso al mercado mundial lo que inducirá a los propios estados a realizar mejoras constantes en su oferta turística y promoción.

#### **6.1.1.3 Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA).**

Misión.

Facilitar la promoción, mercadeo y comercialización de la producción agrícola nacional en coordinación con las instituciones gubernamentales, no gubernamentales y Instituciones dentro del sector agrícola para que los productores tengan una mejor calidad de vida.

Visión.

Llegar a ser la unidad líder en la promoción y apoyo al mejoramiento de las condiciones de vida del pequeño y mediano productor a través de la información creando el fortalecimiento de sus capacidades de comercialización y transformación considerando los diferentes aspectos como ser información, calidad, valor agregado y la organización e integración a través de las cadenas agroalimentarias.

La SAGARPA cuenta con programas de apoyo según el fin deseado, es decir, son netamente para proyectos específicos como por ejemplo uno para el cultivo brindando desde el medio para conseguir y trabajar una tierra , uno más para personas físicas o morales, que de manera individual o colectiva, se dediquen a actividades agrícolas, pecuarias, pesqueras, agroindustriales.

#### **6.1.1.4 Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS).**

La Secretaría del Trabajo y Previsión Social, como dependencia del Poder Ejecutivo Federal, tiene a su cargo el desempeño de las facultades que le atribuyen la Ley Orgánica de la administración pública federal, la Ley Federal del trabajo, otras leyes y tratados, así como los reglamentos, decretos, acuerdos y órdenes del presidente de la república.

Objetivo.

Promocionar mediante la innovación y eficacia de una cultura, una legislación e instituciones que impulsan el trabajo de las mexicanas y los mexicanos como expresión de la dignidad de la persona humana, para su plena realización y para elevar su nivel de vida y el de su familia; promueve el empleo digno libre de riesgos, así como la capacitación para la productividad y la competitividad; coadyuva a disminuir las graves desigualdades sociales, impartiendo justicia laboral para mantener el equilibrio entre los



---

factores de la producción, a fin de contribuir a generar un desarrollo económico dinámico, sostenible, sustentable e incluyente.

Los apoyos con los que cuenta esta secretaría básicamente estas formulados para el desarrollo de la productividad de los empresarios, ya que , es bien sabido que en un mundo tan competido una entidad altamente productiva y con una excelente calidad es la que sobrellevará el mercado.

### **6.1.1.5 Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL).**

Esta dependencia cuenta con un programa del fondo nacional para el fomento de las artesanías. El cuál es un Fideicomiso Público del gobierno federal, sectorizado en la Secretaría de Desarrollo Social, que responde a la necesidad de promover el desarrollo humano, social y económico de los artesanos de México.

Fue constituido el 14 de julio de 1974 por mandato del Ejecutivo Federal.

Misión.

Apoyar a los artesanos y las artesanas de México para contribuir a la mejora de sus niveles de vida y preservar los valores de su cultura tradicional, vinculando la creatividad del artesano con el consumidor final, mediante programas de apoyo y efectivas estrategias de comercialización que aseguren el posicionamiento de productos artesanales de calidad en los mercados nacionales e internacionales.

Visión.

Ser el organismo del gobierno federal que logre mejorar los niveles de vida de los artesanos de México, diseñando y ejecutando acciones de largo plazo basadas en el fortalecimiento de las capacidades individuales y comunitarias de los artesanos; que les permita la generación consistente de recursos económicos.

Objetivos.

Apoyar a los artesanos de México que preservan técnicas y diseños tradicionales, y que viven en condiciones de pobreza, para potenciar sus capacidades, a través del financiamiento y el estímulo a la creatividad mediante la asistencia técnica para desarrollar diseños nuevos y promover estrategias comerciales eficaces que permitan la venta adecuada de sus productos.

En la SEDESOL se apoya a todos los artesanos desde la capacitación hasta la organización de recursos para que todos ellos sean pequeños emprendedores y así mismo se conserven las raíces mexicanas.



---

### **6.1.1.6 Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP).**

Misión.

Proponer, dirigir y controlar la política económica del Gobierno Federal en materia financiera, fiscal, de gasto, de ingreso y deuda pública, así como de estadísticas, geografía e información, con el propósito de consolidar un país con crecimiento económico de calidad, equitativo, incluyente y sostenido, que fortalezca el bienestar de las mexicanas y los mexicanos.

Visión.

Ser una Institución vanguardista, eficiente y altamente productiva en el manejo y la administración de las finanzas públicas, que participe en la construcción de un país sólido donde cada familia mexicana logre una mejor calidad de vida

La SHCP no cuenta con apoyos diseñados para las MPYMES, sin embargo hace alianzas estratégicas para que con otras instituciones puedan en conjunto apoyar a las MPYMES, tal es el caso de Nafinsa dónde, la unión de éstas dos se enfoca a los diversos sectores productivos del país tales como lo son : el sector minero, artesanal, de extracción, entre otros.

### **6.1.2 Banca para el Desarrollo.**

Las instituciones de banca de desarrollo (Sociedades Nacionales de Crédito), son entidades de la administración pública federal con personalidad jurídica y patrimonio propios, cuyo fin es promover el desarrollo de diferentes sectores productivos del país conforme a los lineamientos del Plan Nacional de Desarrollo.

La Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) se encarga de emitir reglas de carácter general y de realizar la supervisión de dichas instituciones. Banco de México, por su parte, emite diversas disposiciones dirigidas a las instituciones de crédito.

Las instituciones de banca de desarrollo están reguladas por la ley de Instituciones de Crédito (LIC) y, en su caso, por sus leyes orgánicas; pudiendo realizar las operaciones establecidas en el artículo 47 de dicha LIC.

En México actualmente existen 6 bancos de desarrollo y un organismo público de fomento.

- Banco Nacional del Ejército, Fuerza Aérea y la Armada, S.N.C.
- Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C.
- Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos, S.N.C.
- Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros, S.N.C.



- Nacional Financiera, S.N.C.
- Sociedad Hipotecaria Federal, S.N.C.
- Financiera Rural

Financiera Rural es un organismo público cuyo objetivo principal es canalizar recursos financieros y proporcionar asistencia técnica, capacitación y asesoría, al sector rural. Dicho organismo está descentralizado de la administración Pública Federal, y coordinado por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP).

#### **6.1.2.1 Banco de Comercio Exterior (BANCOMEXT).**

Misión.

A partir de las necesidades del cliente, fomentar la participación de las empresas mexicanas, principalmente pequeñas y medianas en los mercados globales, proporcionando financiamiento, capacitación y asistencia técnica, a fin de impulsar el comercio exterior y promover el crecimiento regional y la creación de empleos del país

Visión.

Ser el principal impulsor del desarrollo de la pequeña y mediana empresa exportadora, a través de innovación y calidad, con gente comprometida y guiada por valores compartidos

Objetivos.

- Impulsar el desarrollo de la mediana y pequeña empresa exportadora.
- Financiar la actividad exportadora.
- Ser una institución con operación eficiente y rentable.
- Garantizar una operación transparente y de mejora continua.
- Mantener niveles de satisfacción a clientes.
- Contar con los recursos humanos capacitados y motivados.

Básicamente los apoyos con los que cuenta BANCOMEXT enfocados a las MPYMES son aquellos donde se les da a las mismas la asesoría para poder exportar a diferentes países encaminándolos y dándoles las armas suficientes a las mismas con el programa "Exporta Fácil."



---

### **6.1.2.2 Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos (BANOBRAS).**

Misión.

Contribuir a elevar el bienestar de la población, la competitividad del aparato productivo nacional y, en general, las posibilidades de desarrollo del país, con soluciones que promuevan la infraestructura y la provisión de servicios públicos.

Visión.

Ser reconocido como la Institución líder en la instrumentación de acciones de asistencia técnica, fortalecimiento institucional y de acceso al financiamiento, relacionadas con la infraestructura y los servicios públicos.

Objetivos.

- Ampliar la frontera de municipios atendidos con crédito y programas de asistencia técnica.
- Ampliar y profundizar el mercado de deuda subnacional y de proyectos de infraestructura.
- Completar el mercado de financiamiento a proyectos de infraestructura, incluyendo proyectos para prestación de servicios (PPS).

BANOBRAS cuenta con apoyos monetarios, dónde se puede incrementar o conseguir el capital que se puede invertir en la MPYME ya sea para su creación o desarrollo, desde un avalúo hasta un financiamiento estructurado.

### **6.1.2.3 Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros (BANSEFI).**

Misión.

Apoyar el desarrollo institucional del sector de ahorro y crédito popular y promover la cultura financiera y el ahorro entre sus integrantes, a través de la oferta de productos y servicios adecuados, una sólida infraestructura tecnológica, un equipo humano profesional y comprometido, así como de la coordinación de apoyos del gobierno federal y de diversos organismos.

Visión.

Ser una institución sólida, dinámica y comprometida con el sector de ahorro y crédito popular, que ofrece de forma eficiente productos y servicios innovadores,



contribuyendo así a su fortalecimiento y a elevar el nivel de bienestar de sus integrantes.

Esta institución ha diseñado apoyos para empresarios como lo son

a) CODES: contrato de comisión mercantil y depósito de títulos en custodia y administración el cuál, es un documento que puede ser adquirido tanto por personas físicas como morales, con el fin de pagar premios por sorteos, rifas, promociones o concursos.

b) BIDES o billetes de depósito: son instrumentos para constituir garantías en efectivo a disposición de autoridades judiciales o administrativas.

#### **6.1.2.4 Nacional Financiera (NAFINSA).**

NAFINSA se crea en 1934 como instrumento ejecutor de importantes transformaciones socioeconómicas que cambiarían el rumbo del país. En un principio su propósito principal fue promover el mercado de valores y propiciar la movilización de los recursos financieros hacia las actividades productivas, proporcionando liquidez al sistema financiero nacional mediante la desamortización de los inmuebles adjudicados como garantía en la etapa revolucionaria.

En 1937 inicia la colocación de los primeros títulos de deuda pública en el mercado de valores, como parte de un proceso de rehabilitación de los valores gubernamentales. Asimismo y por primera vez, NAFINSA capta el ahorro nacional emitiendo sus propios títulos financieros, fortaleciendo el incipiente mercado de valores de ese entonces, con lo que éste pronto adquiere importancia dentro del sistema económico. Como parte del marco institucional creado por el Estado mexicano para promover el desarrollo económico del país, se convirtió en el instrumento central para financiar el desarrollo de la infraestructura económica de México. El desarrollo de sus operaciones durante el periodo 1934-1940 contribuye a un proceso general de consolidación del aparato bancario nacional y, en un contexto más amplio, del sistema mexicano de economía mixta.

NAFINSA se ha dedicado a la capacitación y prestación económica de MPYMES con apoyo del gobierno federal básicamente así que no cuenta con apoyos específicos diseñados para estas fuera del gobierno.

#### **6.1.3 Otros apoyos.**

##### **6.1.3.1 PROMEXICO.**

Es el organismo del gobierno federal mexicano encargado de fortalecer la participación de México en la economía internacional. Para ello, apoya la actividad exportadora de



---

empresas establecidas en el país y coordina las acciones para atraer inversión extranjera directa a territorio nacional.

PROMÉXICO fue establecido el 13 de junio de 2007, mediante decreto presidencial, bajo la figura de fideicomiso público sectorizado a la Secretaría de Economía, y cuenta con una red de 52 oficinas en la República Mexicana y 35 oficinas en 19 países.

PROMEXICO cuenta con especialistas en negocios internacionales los cuáles brindan asesoría tanto técnica como especializada para el desarrollo de negocios en el exterior del país capacitando a los empresarios en el ámbito.

### **6.1.3.2 Banco de México.**

Misión.

El Banco de México, es el banco central del Estado Mexicano, constitucionalmente autónomo en sus funciones y administración, cuya finalidad es proveer a la economía del país de moneda nacional. En el desempeño de esta encomienda tiene como objetivo prioritario procurar la estabilidad del poder adquisitivo de dicha moneda. Adicionalmente, le corresponde promover el sano desarrollo del sistema financiero y propiciar el buen funcionamiento de los sistemas de pagos.

Visión.

La visión de largo plazo es la de ser reconocido como uno de los mejores y más transparentes bancos centrales del mundo.

El Banco de México al ser la central de todos los bancos participa activamente en todos los apoyos a las MPYMES ya que todo el dinero y los programas tienen que pasar primero por los filtros de dicha institución.

### **6.2 Organismos Internacionales.**

Los organismos internacionales con aquellos cuyos miembros son estados soberanos u otras organizaciones intergubernamentales, También se les puede conocer como organización internacional, la cuál se debe establecer mediante un reconocimiento legal.

Los organismos internacionales se pueden clasificar de la siguiente manera:

Duración:

- Permanentes: no se crea un plazo para la finalización de su mandato.
- No Permanentes: se crean para un cometido específico



Competencias:

- Plenos: tienen toda la capacidad de acción sobre las materias delegadas por los estados que los crearon.
- Semiplenos: requieren para adoptar resoluciones de la decisión previa a cada acto de los miembros que la componen.
- De consulta: las resoluciones no son vinculantes y pertenecen al ámbito del estudio reflexión.

Por razón de materia, según sean las cuestiones que traten, es decir, económicas, culturales, políticas entre otras.

Composición:

- Puros: son aquellos integrados únicamente por un estado libre y soberano.
- Mixtos: en los que además de un estado en algunas situaciones se rigen por instituciones públicas.
- Integrados: son los que participan estados y otros organismos internacionales.
- Autónomos: son sólo compuestos por organismos internacionales previamente existentes.

### **6.2.1 Banco de Mundial (BM).**

Es uno de los organismos especializados de las Naciones Unidas, su propósito es reducir la pobreza mediante prestamos de bajo intereses, créditos sin intereses a nivel bancario y apoyos económicos a las naciones en desarrollo.

Esta conformado por 185 países miembros y fue creado en 1944, su sede esta en la ciudad de Washington, Estados Unidos.

Sus apoyos básicamente se basan en préstamos para empresas, los cuáles pueden ser tanto para sus proyectos como a instituciones para reestructuración, entre otros.

### **6.2.2 Banco Interamericano de Desarrollo (BID).**

Se creó en 1959 como una asociación de 19 países latinos y Estados Unidos.

Es un banco multilateral que financia proyectos para el desarrollo económico de América Latina y el Caribe cuyos recursos proceden de los países miembros préstamos obtenidos de mercados financieros , fondos de administración que tiene la institución y reembolsos de los mismos, adema de que usa donaciones, garantías e inversiones como apoyos.

El banco es la principal fuente de financiamiento multilateral financiado aproximadamente 300 proyectos al año en 26 países con un promedio anual de



---

\$10,000 millones de dólares en financiamiento, además de dedicarse a la investigación y promoción de conocimiento en desarrollo y temas sociales y económicos, ofreciendo asesoría política en aspectos claves de su negocio.

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

Fue planteado el 22 de julio de 1944 durante la convención de la ONU en Estados Unidos, siendo su creación en 1945, sus estatutos declaran como objetivo principal la promoción de políticas cambiarias sostenibles a nivel internacional, facilitar el comercio internacional y reducir la pobreza. Forma parte de los organismos especializados de las naciones Unidas siendo una organización intergubernamental, cuenta con 185 miembros y se sede esta en Washington.

Su propósito declarado evitar las crisis en los sistemas monetarios, alentando a los países a adoptar medidas de política económica; como su nombre indica, la institución es también un fondo al que los países miembros que necesiten financiamiento temporal pueden recurrir para superar los problemas de balanza de pagos. Otro objetivo es promover la cooperación internacional en temas monetarios internacionales y facilitar el movimiento del comercio a través de la capacidad productiva.

Desde su fundación promueve la estabilidad cambiaria y regímenes de cambio ordenados a fin de evitar depreciaciones cambiarias competitivas, facilita un sistema multilateral de pagos y de transferencias para las transacciones, tratando de eliminar las restricciones que dificultan la expansión del comercio mundial. Asimismo, asesora a los gobiernos y a los bancos centrales en el desarrollo de sistemas de contabilidad pública. En resumen:

- Promover la cooperación monetaria internacional.
- Facilitar la expansión y crecimiento equilibrado del comercio internacional.
- Promover la estabilidad en los intercambios de divisas.
- Facilitar el establecimiento de un sistema multilateral de pagos.
- Realizar préstamos ocasionales a los miembros que tengan dificultades en su balanza de pagos.
- Acortar la duración y disminuir el grado de desequilibrio en las balanzas de pagos de los miembros.

Aunque en la práctica, ninguna de sus funciones se ha podido palpar en la realidad, su inclinación a favorecer las privatizaciones, reducir el gasto del gobierno (sobretudo el social) e imponer el conocido como consenso de Washington le ha fraguado no pocas críticas y antipatías por parte de países severamente afectados por la imposición de sus políticas neoliberales.



---

#### **6.2.4 Organización Mundial de Comercio (OMC).**

La Organización Mundial del Comercio conocida como OMC o, por sus siglas en inglés, WTO fue establecida en 1995. La OMC administra los acuerdos comerciales negociados por sus miembros (denominados acuerdos abarcados).

Además de esta función principal, la OMC es un foro de negociaciones comerciales multilaterales; administra los procedimientos de solución de diferencias comerciales (disputas entre países); supervisa las políticas comerciales y coopera con el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional con el objetivo de lograr una mayor coherencia entre la política económica y comercial a escala mundial.

Teóricamente el libre comercio no figura entre sus objetivos, aunque en la práctica, la OMC es un foro donde los Estados Miembros buscan acuerdos para la reducción de ciertos aranceles (liberalización), y donde se resuelve cualquier disputa comercial que pudiera surgir entre sus miembros con respecto a los acuerdos alcanzados tales como el Acuerdo General sobre Comercio y Aranceles (GATT) , el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (GATS) y el Acuerdo sobre Comercio de Propiedad Intelectual (TRIPs).

#### **6.2.5 Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE).**

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), es una organización de cooperación internacional, compuesta por 30 Estados, cuyo objetivo es coordinar sus políticas económicas y sociales. Fue fundada en 1960 y su sede central se encuentra en la ciudad de París, Francia. Su antecesor fue la Organización Europea para la Cooperación Económica. Su Secretario General, desde el 1 de junio de 2006, es el mexicano José Ángel. Se considera que la OCDE agrupa a los países más avanzados y desarrollados del planeta, siendo apodada como "club de países ricos". Los países miembros son los que proporcionan al mundo el 70% del mercado mundial.

La OCDE se ha constituido como uno de los foros mundiales más influyentes, en el que se analiza y se establecen orientaciones sobre temas de relevancia internacional como economía, educación y medioambiente. Sus principales objetivos son:

- Promover el empleo, el crecimiento económico y la mejora de los niveles de vida en los países miembros, y asimismo mantener su estabilidad.
- Ayudar a la expansión económica en el proceso de desarrollo tanto de los países miembros como en los ajenos a la Organización.
- Ampliar el comercio mundial multilateral, sin criterios discriminatorios, de acuerdo con los compromisos internacionales.



---

El principal requisito para ser país miembro de la OCDE es liberalizar progresivamente los movimientos de capitales y de servicios. Los países miembros se comprometen a aplicar los principios de: liberalización, no discriminación, trato nacional y trato equivalente.

### **6.2.6 Fondo de Cooperación Asia Pacífico (APEC).**

Es un mecanismo multilateral de cooperación para economías de mercado y un foro de discusión en el nivel ministerial, es de carácter gubernamental utilizado para la consulta de alto nivel para tratar materias económicas, financieras y comerciales que interesan a las economías miembros,

Fue creado en 1989 y representa el primer esfuerzo con contenido político para la cooperación económica en la región, así como para avanzar en la liberación comercial no discriminatoria como una alternativa para evitar los bloqueos económicos cerrados, lo que ha instaurado como el principal gestor e impulsor del proceso de regionalización de la Cuenca del Pacífico.

Los objetivos principales son:

- Mantener el crecimiento de la región para el bien común de su población.
- Contribuir al crecimiento y desarrollo de la economía mundial.
- Rescatar los efectos positivos tanto para la región como para el mundo producto del incremento de la interdependencia económica.
- Desarrollar y estrechar el sistema de comercio multilateral abierto.
- Reducir las barreras al comercio de bienes y servicios e igualmente a las inversiones entre sus participantes.

### **6.2.7 Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD).**

Es el órgano principal de la Asamblea General en la esfera del comercio y el desarrollo. Fue establecido en 1964, con el mandato de acelerar el desarrollo comercial y económico, haciendo especial énfasis en los países en desarrollo.

La UNCTAD coordina el tratamiento integrado del desarrollo y otras cuestiones afines en los sectores de comercio, finanzas tecnología, inversión y desarrollo sostenible. Asimismo, busca ampliar las oportunidades de comercio, inversión y desarrollo en los países en desarrollo, además de ayudarlos a resolver los problemas derivados de la mundialización y a integrarse en la economía global en igualdad de condiciones.

La UNCTAD cumple su mandato a través de:

- El análisis de políticas.



- Las deliberaciones intergubernamentales.
- La búsqueda del consenso y la negociación.
- El control, la ejecución y el seguimiento.
- La cooperación técnica.

La UNCTAD está integrada por 190 Estados Miembros que se reúnen cada cuatro años en una Conferencia, la cual es su órgano supremo. La décima Conferencia tuvo lugar en el 2000 en Bangkok. Su presupuesto operacional anual, que es con cargo al presupuesto ordinario de la ONU, es de aproximadamente 50 millones de dólares, mientras que las actividades de cooperación técnica elevan su presupuesto a 24 millones de dólares obtenidos de fuentes extra presupuestarias. En la UNCTAD trabajan 394 personas.

#### **6.2.8 Asociación Latinoamericana de Desarrollo (ALADI).**

Organismo de integración económica intergubernamental de América Latina. Creado el 12 de agosto de 1980 por el Tratado de Montevideo. Reemplaza la Alalc. Su adhesión esta abierta a cualquier país de Latinoamérica.

Según el tratado la estructura esta conformada por los siguientes organismos:

- Consejo de ministros de relaciones exteriores: organismo supremo e instancia de conducción política superior integrada por los ministros de relaciones exteriores de los países integrantes. Es convocado por el comité de representantes.
- Conferencia de evaluación y convergencia: tiene como función evaluar el proceso de integración, promover proceso de negociación entre los países asociados y recomendar al consejo medidas multilaterales. Se reúne cada 3 años o cuando es necesario por el comité.
- Comité de representantes: es el organismo político permanente y foro de negociaciones entre los países integrantes y terceros. Entre sus funciones están la de tomar las medidas y acciones necesarias para la ejecución del Tratado, arbitrar entre los países miembros y crear organismos auxiliares (14 en total a la fecha). Se reúne cada 15 días.
- Secretaría general, es el organismo técnico de la ALADI. su secretario general es designado por el consejo. Tiene su sede en Montevideo, Uruguay.

Todas las decisiones del consejo, conferencia y comité se adoptan por mayoría de dos tercios de los países miembros.

A diferencia de su antecesor, la ALALC, no se tiene como meta en un plazo determinado crear una zona de libre comercio sino un sistema de preferencias económicas o mecanismos similares. El objetivo es crear un mercado común por medio de una serie de iniciativas multilaterales flexibles y diferenciadas de acuerdo al nivel de



desarrollo de cada país. Los mecanismos del Tratado son el marco básico para los convenios y tratados para las negociaciones. Eso si todas las iniciativas deben concurrir a la complementación o cooperación económica y promoción el comercio en la zona. La ALADI tiene una estructura más abierta al posibilitar la integración o negociación con países fuera de la zona.

Los mecanismos de integración son (según el Capítulo II del tratado):

Preferencia arancelaria regional: Los países miembros se otorgarán recíprocamente una preferencia arancelaria regional, que se aplicará con referencia al nivel que rija para terceros países y se sujetará a la reglamentación correspondiente:

- a) Acuerdos de alcance regional: son aquéllos en los que participan todos los países miembros.
- b) Acuerdos de alcance parcial: con la participación de dos o más países del área. Pueden referirse al intercambio de bienes en las áreas de la educación, cultura e investigación y desarrollo científico.

Los acuerdos de la ALALC conforman en patrimonio histórico de la ALADI y los países miembros.

Valoración aduanera: el comité de representantes de la ALADI aprobó, el 5 de marzo de 1997 la resolución 226 relativa a las normas comunes para la aplicación del acuerdo de valoración de la OMC. Se dispone, de esta forma, de un texto único acerca de las disposiciones referentes a la determinación del valor en aduana de las mercancías.

### **6.2.9 Sistema Generalizado de Preferencias.**

Es un programa de preferencias comerciales que tiene por objetivo fomentar la diversificación de las economías, otorgando un tratamiento arancelario preferencial a más de 5 000 productos provenientes de casi 150 países que ingresan a los Estados Unidos exentos de aranceles y otros derechos aduaneros.

El programa se creó en 1974 y desde entonces ha sido extendido numerosas veces.

El objetivo principal de este mecanismo es la ayuda unilateral para los países en vías de desarrollo, incremento en el ingreso de divisas a través de las exportaciones, fomentar la industrialización para así acelerar las tasas de crecimiento económico entre países.

### **6.2.10 Comisión Económica para América Latina y El Caribe (CEPAL).**

Es el organismo dependiente de la Organización de las Naciones Unidas responsable de promover el desarrollo económico y social de la región. Sus labores se concentran en el campo de la investigación económica.



---

La sede de la Comisión es la ciudad de Santiago de Chile que coordina dos sedes subregionales: una para América Central, con sede en la Ciudad de México (creada en 1951) por algunos destacados economistas como Ifigenia Martínez, y la otra para los países del Caribe, situada en Puerto España (Trinidad y Tobago) (1966). Tiene oficinas nacionales en Santa Fe de Bogotá (1952), Lima (1960), Brasilia (1968), Buenos Aires (1974), y una oficina de enlace en la ciudad de Washington D.C. (1950).

LA CEPAL se encuentra organizada en las siguientes divisiones:

- Desarrollo Económico (DDE)
- Desarrollo Social (DDS)
- Estadística y Proyecciones Económicas (DEYPE)
- Población y Desarrollo (CELADE, Centro Latinoamericano y Caribeño de Demografía)
- Comercio Internacional e Integración
- Planificación Económica y Social (ILPES, Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social)
- Desarrollo Productivo y Empresarial (DDPE)
- Desarrollo Sostenible y Asentamientos Humanos (DDSAH)
- Recursos Naturales e Infraestructura (DRNI)



---

## CONCLUSION

La integración que han tenido los mercados mundiales ha provocado la formación de bloques económicos los cuáles contribuyen al crecimiento económico, mediante esta integración los países se benefician al colocar el excedente de su capacidad productiva en los mercados internacionales, garantizando así la estabilidad económica.

Bajo estas condiciones la interconexión de los mercados y las empresas tendrán mayor circulación de sus productos, personas y servicios, exigiendo competitividad en un mercado libre, dando como resultado oportunidades a nuevos mercados, con menos barreras para penetrarlos.

Al haber analizado la situación actual de las economías emergentes con respecto a su posición mundial en un entorno globalizado y en base a las actividades ligadas con las MPYMES de cada uno de estos países, podemos concluir que algunas economías como es el caso de China e India son las que mayor apoyo a las empresas consideradas MPYMES han logrado, obteniendo buenos resultados con ello al posicionarse como las economías emergentes con mayor crecimiento en los últimos años, En America Latina también se están haciendo esfuerzos para apoyar a estas empresas pero algunas circunstancias como son la estructura política financiera y de cultura ha mermado los esfuerzos por conseguir que aumenten el numero de empresas y así la planta laboral la repartición de las riquezas, México esta en esa situación luchando contra su propia estructura política, burocrática, financiera y fiscal que deterioran o anulan los esfuerzos por crear y mantener en funcionamiento las empresas MPYMES que son el motor de su economía. Sólo queda mencionar que solo los que puedan superar sus deficiencias podrán mantenerse compitiendo en el mundo globalizado de hoy en día

Hemos visto en que consisten los diversos tratados, los beneficios y desventajas que cada uno tiene, sin embargo, desafortunadamente para el mercado mexicano, éstos no han sido del todo beneficios ya que no se han explotado las barreras no arancelarias y por el contrario los países con los que se han firmado los tratados si lo han hecho, desplazando así a diversos productos del país.

Las MPYMeS no han sido tomadas en cuenta en la economía mexicana ya que a pesar de que las diferentes dependencias cuentan con programas especializados para su desarrollo e impulso. Uno de los principales problemas es la difusión de los programas, la cuál es nula y cuando uno al fin logra tener la información requerida, los trámites y el papeleo son complejos, lo cuál en muchos de los casos conduce a la economía informal y si realmente se cumplió con el papeleo requerido la subsistencia es difícil.

El entorno actual de globalización se caracteriza principalmente por un aumento en la intensidad de la competencia en los mercados de productos y servicios, también en los mercados de capital, y por otro un gran desarrollo tecnológico que no tiene precedentes.



---

Todo esto lleva a crear un entorno incierto y extremadamente competitivo, para lo cual las empresas principalmente las PYMES tendrán que hacer cambios radicales internos enfocados principalmente al aspecto cultural, pues es en este punto donde las empresas pueden alcanzar una gran ventaja competitiva.

En México, el sector empresarial está formado en su mayoría por las micro, pequeña y mediana empresa, las cuales en gran parte nacen en torno a un núcleo o arreglo familiar y no han podido seguir creciendo o expandiéndose; además de que se han visto afectadas por las políticas industriales de proteccionismo y apertura de fronteras indiscriminadamente. La mayoría de las veces la ausencia del espíritu y mentalidad empresarial se traduce en una ausencia de métodos modernos de gerencia, en una falta de visión hacia la demanda, hacia el mercado y en una ausencia de controles de calidad que aseguren su competitividad dentro y fuera del país; éstas podrían llegar a ser desplazadas tanto de los mercados internacionales como del nacional, dado el proceso de apertura económica de nuestro país en el cual las empresas mexicanas al haber vivido una larga etapa proteccionista no se encontraban preparadas para enfrentar a la competencia.

Las MPYMES mexicanas requieren darle un nuevo enfoque a su cultura para poder enfrentar exitosamente los retos y oportunidades que el entorno presenta, para no ser desplazadas de los mercados internacionales y mantener una buena posición en el nacional, para crear un ambiente de trabajo agradable y confiable que comprometa a los empleados, clientes, proveedores, etc., con la organización; sintiéndose parte de ésta para alcanzar sus objetivos y lograr ser competitivas en el entorno actual de globalización.



---

## BIBLIOGRAFIA

Anzola Rojas, Sérvulo, De la idea a tu empresa, Edit. Mc Graw Hill, 3<sup>a</sup>. Edición, junio de 2004, México, D.F.

Muñoz Rodríguez Manrubbio y Santoyo Cortez Horacio. Visión y misión agroempresarial, Edit. de la Universidad Autónoma de Chapingo, 2<sup>a</sup>. Edición, 1996, Chapingo México.

CAPUTO LEIVA, Orlando, (1999) “ La economía mundial actual y la ciencia económica”, en La Globalización de la Economía Mundial, Colección Jesús Silva Herzog, México.

CASABURY, Gabriel y PEIRANO, Claudia, (2000) “Políticas públicas pro-competitivas. El valor de los clusters”, Novedades Económicas-IERAL, Agosto-diciembre.

CENTRO DE ESTUDIOS PARA LA PRODUCCIÓN (2005). *Monitoreo anual de las MPYMES exportadoras*, Buenos Aires.

ECOLATINA (2005). *Informe Económico Semanal N° 526: Las claves para el desarrollo de las MPYMES*, Buenos Aires.

EUROPEAN COMMISSION (2003). *SMEs and access to finance*.

Observatory of European SME, Bruselas.

Globalización y Neoliberalismo. Elementos de una crítica,, Biblioteca Virtual, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales

La empresa frente al fenómeno de Globalización e integración.

Informe de resultados Onda 005 Mayo 2008 Argentina

Ministerio de Producción Subsecretaria de pequeña y mediana empresa y desarrollo regional.

Medidas de estímulo al financiamiento de las empresas de menor tamaño Chile Folleto de información y programa Semana PYME noviembre 2008



---

<http://www.elprisma.com>  
<http://www.eumed.net>  
<http://wikipedia.org>  
<http://www.economia.com.mx>  
<http://www.gestiopolis.com>  
<http://www.clacso.org>  
<http://www.geocities.com>  
<http://www.comunidadpymes.com/>  
<http://www.instrumentos.mecon.gov.ar/resultados.php?t=1>  
<http://www.argentina.gov.ar/argentina/portal/paginas.dhtml?pagina=63>  
<http://www.mecon.gov.ar/>  
<http://www.gobiernodechile.cl/>  
<http://www.economia.gob.mx>  
<http://www.fondopyme.gob.mx/>  
<http://spanish.china.org.cn/>  
<http://www.brasil.gov.br/espanhol/>  
<http://www.fazenda.gov.br/>  
<http://finmin.nic.in/>  
<http://www.mof.gov.cn/english/english.htm>  
<http://www.semanapyme.gob.mx/2008/index.html>  
<http://www.adolfosolorzano.com/user/Conferencia%20sobre%20CAFTA.pdf>  
<http://www.mincomercio.gov.co/econtent/newsdetail.asp?id=2440&idcompany=1>  
<http://www.funcionpublica.gob.mx/unaopsf/tlc/normatlc.htm>  
<http://www.promexico.gob.mx>  
<http://www.aduana.gov.bo/conveniosinternacionales/asinterconvenios/cd/yoly3/presentacion%20ace31.htm>  
[http://www.sice.oas.org/TPD/MEX\\_NIC/Studies/NicAgr\\_s.pdf](http://www.sice.oas.org/TPD/MEX_NIC/Studies/NicAgr_s.pdf)  
<http://www.presidencia.gub.uy/noticias/archivo/2003/noviembre/2003111503.htm>  
<http://www.economia-montevideo.gob.mx/Boletines/mexp0604.pdf>  
<http://www.oas.org/dsd/EnvironmentLaw/BDAcuerdos/Acuerdos/ChartTratadodeLibreComercioentreMexico%20-%20Uruguay.pdf>  
<http://www.economia.gob.mx/?P=2555todos por se>  
<http://www.eluniversal.com.mx/internacional/50337.html.ruptura g3 por venezuela>  
[https://camaras.org/publicado/apoyo\\_empresas.html](https://camaras.org/publicado/apoyo_empresas.html)  
<http://www.fonaes.gob.mx/qf003a.html>  
[http://recursosinternacionales.org/página\\_principal](http://recursosinternacionales.org/página_principal)  
<http://www.bancomext.com/Bancomext/aplicaciones/directivos/documentos/NAITCP4.pdfimp pymes tlc's>  
<http://www.banxico.org.mx/sistema financiero/infor general/intermediarios Financieros/Instituciones Banca Desarrollo.html>  
<http://www.presidencia.gob.mx/gabinete/legal/>

---