

## RESUMEN

El proceso de globalización está presente en todos los ámbitos de interés nacional, siendo su principal protagonista la economía. En este sentido, las empresas, sin importar su dimensión, ven afectadas sus actividades y en gran medida se encuentran amenazadas por el actual entorno. La tendencia de los negocios a globalizarse se está acelerando a medida que aparecen nuevos competidores globales. El objetivo de muchos empresarios al globalizar sus actividades es el dominio sobre su competencia y no tan solo llegar a nuevos mercados.

Esta situación perjudica principalmente a las Micro, Pequeñas y Medianas empresas. Éstas observan como cada vez aumentan más los competidores extranjeros y, también, como sus competidores nacionales toman medidas estratégicas destinadas a penetrar en nuevos mercados en el exterior. Las MIPyMEs han tenido que enfrentarse a problemas adversos. Ocho de cada diez nuevas empresas son cerradas a los escasos dos años de haber comenzado a operar.

Bajo esta posición, ¿augura la globalización un futuro endeble para las MIPyMEs? El presente trabajo tiene como objetivo presentar la problemática actual que viven las MIPyMEs en México; pero sobre todo, sus ventajas competitivas; con el fin de fomentar su fortalecimiento en esta era globalizada de impacto internacional.

# La Globalización y su Impacto en las MIPyMEs

El proceso de apertura económica que viven actualmente los países, es un llamado a las empresas para adoptar y desarrollar alternativas en un avance sostenido e incorporarlas competitivamente a mercados nacionales e internacionales. Nuestro país exige un replanteamiento de las empresas para hacerlas competitivas, ya que la globalización está presente tanto en la producción como en la inversión y el consumo. Es ya conocido el papel que desempeña la pequeña empresa en el mundo. El mundo de las empresas se desenvuelve de forma agitada en una lucha constante por conquistar mercados. Anzola (2002) comenta que la trilogía de esta conquista se basa en la combinación adecuada de precio, calidad y servicio.

Según Kozikowski (2007), *“la globalización es un proceso de integración que tiende a crear un solo mercado mundial en el que se comercian productos semejantes, producidos por empresas cuyo origen es difícil de determinar, ya que sus operaciones se distribuyen en varios países”*. Así mismo, menciona los factores que más han contribuido a la creciente globalización, a saber:

- *La reducción de las barreras comerciales y el auge del comercio mundial después de la Segunda Guerra Mundial.*
- *La estandarización de los bienes y servicios y cierta homogeneización de los gustos a nivel mundial.*
- *El encogimiento del espacio geográfico. Las mejoras en las telecomunicaciones y transportes han reducido de manera sustancial las tarifas de larga distancia, los costos y los tiempos de los viajes internacionales, y los costos de los fletes aéreos y marítimos. El mundo parece más pequeño.*

- *El colapso del sistema comunista y el fin de la guerra fría.*
- *Relacionado con el punto anterior, está el movimiento mundial hacia el liberalismo: la democracia en el ámbito político y libre mercado en el económico. Esta tendencia implica la reducción del papel del Estado en la economía y la creciente privatización de la misma.*
- *La liberación financiera iniciada en la década de 1980.*
- *La Tercera Revolución Industrial, que implica drásticos e importantes cambios en la tecnología, la organización, y las relaciones sociales políticas.*

A pesar de que es considerable el camino transitado hacia un mundo completamente globalizado, actualmente solo se puede considerar en un sentido amplio del término, que el mercado económico es el que está globalizado. Es impredecible decir cuándo el mercado en general se configurará en un mercado global, pero el transcurrir del tiempo hacia allá nos dirige. Es un proceso que se puso a andar y actualmente es imparable. Kosikowski (2007), reconoce que el proceso de transición no es fácil. Por ejemplo, los países en vías de desarrollo como lo es México, se enfrentan a un doble reto: eliminar la brecha que los separa del mundo desarrollado y reestructurar sus economías de tal manera que sean competitivas en la nueva economía global.

No obstante lo anterior, nuestro país ha aceptado el reto. Actualmente cuenta con una economía abierta al participar en tratados de libre comercio con muchos países del mundo. Según Kosikowski (2007), el proceso de apertura económica, inició en México en 1986. Este autor comenta que a partir de ese año las exportaciones mexicanas se duplicaron por ocho. Aún así, existe mucho por hacer y las MIPyMEs desempeñan un papel importante al respecto, pues las estadísticas así lo muestran. La Secretaría de Economía (SE), en su página electrónica oficial, ha

declarado que el 40% de la inversión y el PIB nacionales son contribuciones de estas empresas, además que generan el 64% de los empleos. La importancia de las MIPyMEs no es una situación singular de México; la mayoría de los países las consideran como potencial en su crecimiento y desarrollo económico. Esto significa penetrar en nuevos mercados, estos internacionales. Al respecto, Heinz (2007), comenta que las PYMES tienen condiciones importantes para actuar en el extranjero. Aclarando que aunque no siempre tienen ventajas competitivas ante las grandes empresas, sí tienen peculiaridades que les permiten actuar globalmente, sacando beneficios por su tamaño; y porque no agregan el beneficio de las economías de escala.

En los últimos años se ha ido conformando un mercado cada vez más globalizado, dinámico y exigente, en el cual la MIPyME tiene que interrelacionarse a escala nacional e internacional. El entorno mundial en el que nos vemos inmersos está sujeto a transformaciones radicales para las empresas. No obstante, la característica de las MIPyMEs es que tienen un alto grado de adaptabilidad ante cambios en su entorno, por su flexibilidad en su estructura orgánica, con suficiente acomodo para seguir las crecientes exigencias del mercado, lo que abarca cambios inmediatos y oportunos en los puestos de trabajo y nuevas formas de organización y adaptación de los recursos humanos. Otro factor que podemos añadir a lo anterior es la cercanía que tienen al cliente final.

Las variaciones en el Mercado están dirigidas por cambios en los hábitos de compra de los clientes, en los ciclos de vida de los productos y aumentos en las exigencias de calidad. El mercado en el que las empresas vierten sus productos está completamente transformado. La demanda de la clientela cambia profundamente, se demandan cada vez más productos nuevos,

diferenciados, especializados y que respondan a altos criterios de calidad. La lealtad a la marca parece ser menos importante, pero existe menos tolerancia hacia la mala calidad.

No obstante lo anterior, las MIPyMEs también poseen características muy propias que les ocasiona problemas en su crecimiento. La SE informa diferentes problemas a los que se enfrentan:

- Participación limitada en el comercio exterior.
- Acceso limitado a fuentes de financiamiento.
- Desvinculación con los sectores económicos más dinámicos.
- Capacitación deficiente de los recursos humanos.

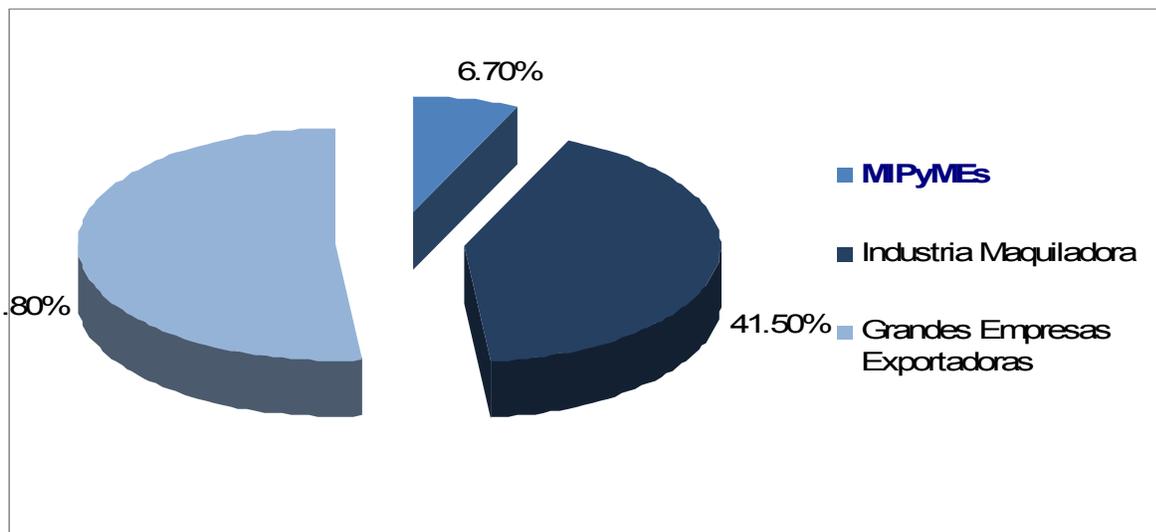
Al respecto, la SE aporta estadísticas con datos recopilados hasta el año 2000, mismos que se analizarán. *(En caso de que los datos no correspondan al período antes mencionado se aclarará pertinentemente)*

Con base a la participación en el empleo que generan las MIPyMEs y a su contribución al Producto Interno Bruto, la mayoría de los países las identifican como un sector estratégico para el desarrollo y crecimiento. Un estudio reciente (OCDE, 2001) señala que existe una relación positiva entre las tasas de nacimiento de empresas de los países OCDE durante el período 1988 – 1996 y las de crecimiento económico entre los años 1989 – 1999. Este antecedente estadístico resalta la importancia de un replantamiento de las empresas para hacerlas competitivas, pues en ellas se cifran grandes esperanzas para un mejor mañana. En virtud de que tienen fortalezas y debilidades específicas, hace necesario implementar políticas y estrategias de apoyo especiales.

## Participación Limitada en el Comercio Exterior y Acceso Limitado a Fuentes de Financiamiento

Pese a la amplia magnitud de las MIPyMEs en el país, únicamente 34,700 de ellas exportan, contribuyendo solo con el 6.7% del total de las exportaciones. ¿Cuál es la participación en las exportaciones totales por tamaño de empresas? La siguiente gráfica con datos recopilados por la SE lo muestra:

Exportaciones Totales



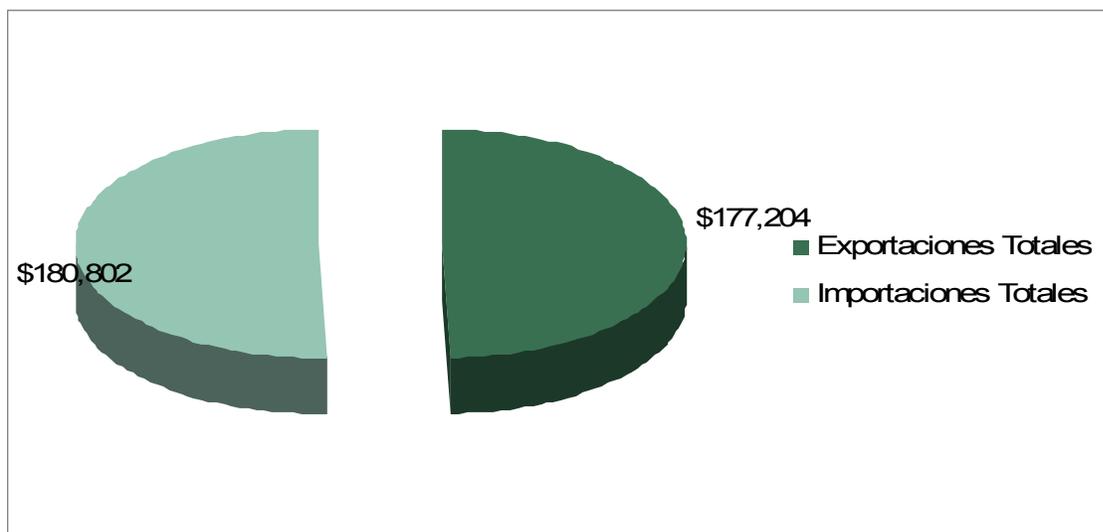
¿Cómo se determina el tamaño de una empresa? Se establece con base en el sector económico y el número de empleados, según decreto publicado por la Secretaría de Economía en el Diario Oficial de la Federación el 30 de Marzo de 1999, de la siguiente manera:

TAMAÑO DE LA EMPRESA	INDUSTRIA	COMERCIO	SERVICIOS
Micro	0-30	0-5	0-20
Pequeña	31-100	6-20	21-50

Mediana	101-500	21-100	51-100
Grande	501 en adelante	101 en adelante	101 en adelante

Ahora bien, si más de la mitad de las exportaciones la realizan tan sólo 314 grandes empresas y, si las MIPyMEs contribuyen con dos quintas partes de la inversión y el PIB nacional y, son además, las que proporcionan casi dos terceras partes de los empleos en el país, podemos argumentar que son un gran potencial en la exportación y, por ende, un baluarte para el crecimiento y desarrollo económico del país. Estos datos son de seria consideración, pues la balanza comercial para julio de 2008 reflejó un déficit de -3,598 millones de dólares, según información del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), en la comisión número 178/08 del 10 de Septiembre de 2008.

Balanza Comercial Enero a Julio de 2008



De enero a julio de 2008 las exportaciones totales sumaron 177,204 millones de dólares, con un incremento anual de 17.7%. En este período el valor de las exportaciones petroleras presentó una alza anual de 50.4 % y el de las no petroleras de 11.9%.

Por otro lado, durante el mismo período las importaciones totales sumaron 180,802 millones de dólares. Monto que significó un crecimiento de 15.9% a tasa anual y que resultó de avances de 50.1% de las petroleras y de 12.6% de las no petroleras

Si un número mayor de MIPyMEs penetraran en el mercado exportador, ¿se reduciría, por lo menos, el déficit que actualmente se presenta en la balanza de comercial? La respuesta es muy obvia.

México ocupó, según la ONU (2004), el octavo lugar en el mundo como país exportador, y se le considera la primera potencia exportadora en América Latina. Además, la Organización Mundial de Comercio (OMC) distingue a México como un país en el que el PIB representa un 27% del sector exportador.

La SE asegura que México tiene plataforma para la exportación, argumentando este comentario con resultados estadísticos como los siguientes:

- Las exportaciones de México han contribuido a generar empleo en México. A diciembre del 2004 existen 1.8 millones de trabajadores relacionados con las empresas exportadoras del país.
- Las exportaciones mexicanas han incrementado su importancia como proporción del PIB, pasando del 15% en 1993 a 34% en el 2004.
- Las exportaciones de México contribuyen a que los trabajadores mexicanos obtengan mejores salarios; los sectores que exportan el 60% de sus ventas o más, pagan salarios 25% más altos que el resto de la economía.

Pero aún existe mucho por hacer. Impulsando la exportación, México participa actualmente en muchos acuerdos y tratados internacionales de libre comercio. La Secretaría de Economía, ha informado que se ha programado una liberación por el TLC, en la que se afirma que para el año 2013 México podrá vender todos sus productos industriales, libres de arancel, a los mercados de sus socios bajo los TLCs. Esto sin duda para los empresarios significará nuevos mercados en los cuales penetrar en el exterior; pues los costos de exportación se reducirán.

No obstante, es importante no perder de vista que son muchos los países que han firmado tratados de libre comercio con México, por lo que ellos también están viendo las posibilidades de aumentar sus exportaciones, mismas que se convierten para el país al que exportan en importaciones. Al respecto, México juega un papel importante, pero también riesgoso, porque la economía de México es conocida por la de ‘mercados emergentes’. Según Heyman (1998), un mercado emergente *“representa el mercado de capitales de un país en vías de desarrollo en el cual se puede realizar inversiones financieras”* Este mismo autor considera a *“México como uno de los mercados emergentes más globalizados, por su tamaño, por la sofisticación de sus mercados financieros (tanto dentro como fuera del país) y por la participación extranjera en su sistema financiero”*. Con estas referencias podemos intuir que los ojos de inversionistas extranjeros están enfocados en nuestro país y si México es pasivo al respecto las importaciones se podrían multiplicar y desequilibrar considerablemente la balanza de pagos.

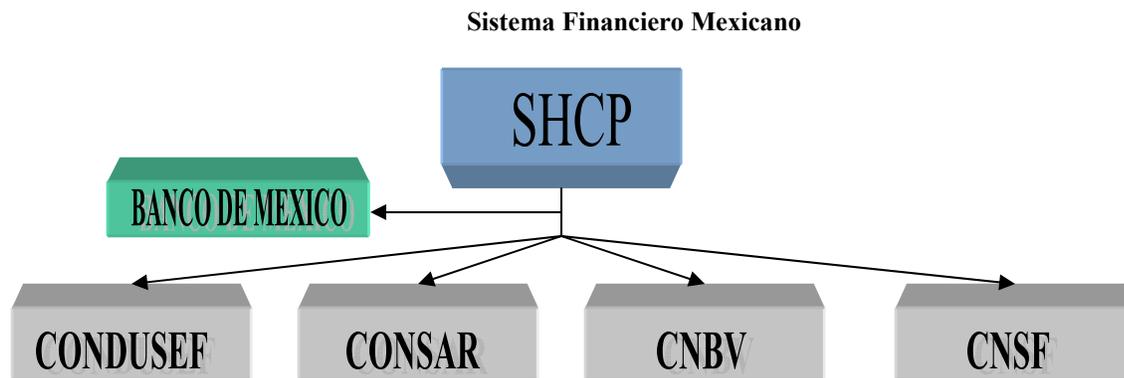
Por lo tanto, en los años por transcurrir al 2013, es menester concientizar a los empresarios de las MIPyMEs sobre los motivos correctos que existen para exportar. Pero de igual forma, el Gobierno Federal deberá implementar estrategias para que los exportadores potenciales sientan el respaldo pertinente que les facilite el negocio en el extranjero.

Todo empresario con interés en la exportación, primero tiene que convencerse de que tiene un buen producto para ofrecer. De que el hacerlo su empresa se desarrollará, pues de lo contrario pondría en peligro su crecimiento continuo. De no hacerlo, la empresa decrecerá porque su desarrollo está en función de variables nacionales o regionales y el mercado local se encuentra saturado. Se pueden mencionar muchos otros beneficios que resulta del penetrar en el mercado extranjero, como por ejemplo:

- Diversificar riesgos frente a la inestabilidad del mercado interno.
- Aprovechar mejor las instalaciones existentes y el nivel de producción con menores costos unitarios.
- Crecer y consolidar la empresa si el mercado interno es extremadamente competitivo.
- Obtener precios más rentables debido a la mayor apreciación del producto y de ingresos de la población en los mercados a los cuales se exporta.
- Mejora la imagen en relación con proveedores, bancos y clientes.
- Participar e integrarse en una economía globalizada de mercado.
- Aumento de competitividad mediante la adquisición de tecnología.
- Realización de alianzas estratégicas con empresas nacionales y extranjeras.
- Disminución del riesgo de depender de un solo mercado.

Podemos hacer más extensa la lista de beneficios. Pero también es importante considerar que existen varios factores que limitan la competitividad y el crecimiento exportador. El Sistema Financiero Mexicano (SFM) juega un rol importante al respecto. Lo integran Grupos Financieros, Banca Comercial, Banca de Desarrollo, Casas de Bolsa, Sociedades de Inversión,

Aseguradoras, Arrendadoras Financieras, Afianzadoras, Almacenes Generales de Depósito, Uniones de Crédito, Casas de Cambio y Empresas de Factoraje; todos dependientes de las principales Cámaras o Consejos Nacionales. Son diversas instituciones, las cuales tienen como objetivo captar, administrar y canalizar tanto la inversión como el ahorro nacional o extranjero. A continuación se presenta el organigrama principal del SFM:



La Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) es el organismo cúpula del SFM. Es una dependencia gubernamental centralizada. De acuerdo con lo dispuesto por la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal y por su Reglamento Interior, está encargada, entre otros asuntos, de instrumentar el funcionamiento de las instituciones integrantes del Sistema Financiero Nacional. Tiene la función gubernamental orientada a obtener recursos monetarios de diversas fuentes para financiar el desarrollo del país.

Banco de México (BANXICO) es el banco central de la nación. Es un organismo de carácter Público Descentralizado. Goza de plena autonomía técnica y orgánica. En sus funciones está la regulación monetaria, crediticia y cambiaria.

La Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro (CONSAR), tiene como compromiso regular y supervisar la operación adecuada de los participantes del nuevo sistema de pensiones. Su misión es la de proteger el interés de los trabajadores, asegurando una administración eficiente y transparente de su ahorro, que favorezca un retiro digno y coadyuve al desarrollo económico del país.

La Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), tiene por objeto supervisar y regular, en el ámbito de su competencia, a las entidades financieras, a fin de procurar su estabilidad y correcto funcionamiento; así como mantener y fomentar el sano y equilibrado desarrollo del sistema financiero en su conjunto, en protección de los intereses del público. También tiene como finalidad supervisar y regular a las personas físicas y morales, cuando realicen actividades previstas en las leyes relativas al sistema financiero.

La Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF) es un órgano desconcentrado de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, cuyas funciones son: la inspección y vigilancia de las instituciones y de las sociedades mutualistas de seguros, así como de las demás personas y empresas que determina la ley sobre la materia.

Todas estas instituciones tienen un objetivo: captar los recursos económicos de algunas personas para ponerlo a disposición de otras empresas o instituciones gubernamentales que lo requieren para invertirlo. Éstas últimas harán negocios y devolverán el dinero que obtuvieron además de una cantidad extra como pago, lo cual genera una dinámica en la que el capital es el motor principal del movimiento dentro del sistema. Cada una de estas entidades desempeña un papel

importante y estratégico para consolidar al Sistema Financiero Mexicano para que a la economía se le de un sano manejo y crecimiento. Por lo que debe existir una contribución recíproca en todas las entidades que lo componen.

Con lo anterior se puede discernir como el SFM desempeña un papel importante en satisfacer la creciente necesidad de las Micro, Medianas y Pequeñas empresas. Para su óptimo funcionamiento deben obtener financiamiento a corto plazo, ya sea que este provenga de la banca u organismos similares. En Ejecutivo de Finanzas (2004), se declaró: “*El camino por el que México puede fortalecer a las pequeñas y medianas empresas se encuentra en **opciones de financiamiento** y en una **profunda revisión de su esquema fiscal**, que dé amplios beneficios*”. (negritas añadidas). Las autoridades pertinentes deben tomar medidas inmediatas para eliminar los costos burocráticos que impiden que nuevas empresas empiecen a operar y las que ya existen se desarrollen a la altura de los cambiantes mercados globalizados.

Con satisfacciones de los logros alcanzados hasta hoy, pero conciente de lo apremiante de continuar accionando para sustentar la economía del país, el Presidente de la República ha dejado claro en el Plan Nacional de Desarrollo 2007/2012, los objetivos nacionales, las estrategias y las prioridades que durante su administración deben regir las acciones de gobierno, mismas que serán la base para los Programas Sectoriales de cada una de las catorce Secretarías del país, entre ellas, la Secretaría de Economía y la Secretaría de Hacienda y Crédito Público”. El principio rector del PND es el Desarrollo Humano Sustentable, el cual consiste en crear una estructura en la que todos puedan aumentar su capacidad y las oportunidades puedan ampliarse para las generaciones presentes y futuras.

De los 5 ejes que integran el PND, el eje número 2 es “Economía Competitiva y Generadora de Empleo”. La Secretaría de Economía, alineando sus objetivos con los del PND, en el Programa Sectorial 2007/2012 (PROSecE), ha enumerado 4 ejes con 12 objetivos rectores, y 63 líneas estratégicas con 196 acciones. El eje número 1, “Detonar el desarrollo de las MIPyMEs”, consta de 2 objetivos rectores. Estos son:

- Objetivo rector 1.1.- *Contribuir a la generación de empleos a través del impulso a la creación de nuevas empresas y la consolidación de las MIPyMEs existentes.*

Cabe mencionar que en este Programa se trazó la meta que para el año 2012 1’994,397 empresas cuenten con apoyos de la Secretaría de Economía. Una meta muy positiva, pues para el 2006 sólo 385,299 empresas recibían apoyos de esta fuente.

- Objetivo rector 1.2.- *Impulsar la generación de más y mejores ocupaciones entre la población emprendedora de bajos ingresos mediante la promoción y fortalecimiento de proyectos productivos.*

Para el logro de estos 2 objetivos rectores se han establecido 5 estrategias: Emprendedurismo, Microempresas, Pequeñas empresas, Medianas empresas y Empresas grandes. A su vez, estas estrategias se dividen en 3 categorías: Emprendedurismo, Empresas Gacelas y Empresas Tractoras. ¿Cómo se clasifican cada una de estas categorías?

Emprendedurismo. Mujeres y hombres que se encuentran en proceso de creación, desarrollo o consolidación de una empresa.

Empresas Gacelas. Las MIPyMEs que tienen mayor dinamismo en su crecimiento y en la generación de empleos respecto del promedio.

Empresas Tractoras. Grandes empresas establecidas en el país que por su posición en el mercado vertebran las cadenas productivas.

Como se puede percibir, el Gobierno Mexicano está interesado en contribuir a la consolidación de las MIPyMEs. Pero como mencionamos antes, existen otros problemas que enfrentan estas empresas.

El mercado en el que se desenvuelve las MIPyMEs es típicamente local o regional, y la falta de crecimiento hacia otros mercados obedece en parte a que no cuentan con los créditos suficientes. Esto hace que las empresas continúen tal como iniciaron sus operaciones o con cambios no muy significativos. Muchos de los apoyos financieros para el pequeño empresario se suspenden dejando a las empresas en una situación crítica.

El empresario cuyo deseo es hacer crecer su empresa debe adaptarse al medio ambiente cambiante actual y, por lo regular, este cuenta con recursos insuficientes para lo que la demanda requiere. Por ejemplo, su capital no es el suficiente, su equipo tecnológico no es de excelente nivel, su mano de obra no es muy calificada. Agregando a lo anterior que en las etapas iniciales

del desarrollo de las empresas, los fondos privados pueden resultar más costosos. Todo ello representa un reto para el empresario de una MIPyME.

El acceso limitado a fuentes de financiamiento ha impedido el desarrollo y crecimiento de las MIPyMEs. Según estadísticas de la SE sólo el 25% de ellas tienen acceso a fuentes de financiamiento. De este 25%, la Banca Comercial aporta un 18% y la Banca de Desarrollo el 3%. Proporcionando únicamente un 21% del financiamiento total que actualmente reciben las MIPyMEs. La astringencia crediticia ha ocasionado que se acuda a fuentes alternativas. De acuerdo con una encuesta del Banco de México, las PyMEs tienen como fuente principal de financiamiento a los proveedores, con un porcentaje tan alto que oscila del 59.9% al 64.4%..

La SE, analizando esta situación, detecta siete razones para la falta de financiamiento a las que pondera con valor porcentual, a saber:

- Altas tasas de interés, 31.20 %
- Problemas de demanda de sus productos, 3.80 %
- Rechazo de la banca, 26.10 %
- Incertidumbre sobre la situación económica, 15 %
- Problema de reestructuración financiera y cartera vencida, 16.10 %
- Problemas para competir en el mercado, 5.40 %
- Otras, 2.40 %

Con respecto a las altas tasas de interés y el rechazo de la banca, la Fundación Pro Empleo, en Junio de 2008 presentó en Xalapa, Veracruz, una exposición en la que clarificó cómo la banca comercial limita el financiamiento:

<b>BANCO</b>	<b>TASA DE CRÉDITO</b>	<b>TIPO DE TASA</b>	<b>DESTINO DEL CRÉDITO</b>	<b>MONTO</b>
Banorte	TIE + 12 ptos.	Fija y variable	Capital de trabajo y activo fijo	20% del capital contable
Bancomer	TIE + 7.57 ptos.	Fija	Capital de trabajo y equipamiento	De \$50,000.00 a \$3'000,000.00
Banamex	TIE + 12 ptos.	Variable	Capital de trabajo	Hasta \$1'500,000.00
Santander	TIE + 8 ptos.	Fija	Activo fijo	De \$750,000.00 a \$1'000,000.00

Recalca así mismo, el hecho de que el crédito es escaso para proyectos de emprendimiento por la ausencia de garantías reales y la carencia de información. Además, las altas tasas y el amplio desconocimiento de los programas de apoyo gubernamental que la Secretaría de Economía en colaboración con la Banca de Desarrollo han realizado, productos de crédito a la medida de las Pymes.

En Ejecutivo de Finanzas (2004), se clarifica que *“para mejorar el esquema de financiamiento para las Pymes, se requiere de un esfuerzo conjunto en el cual se identifiquen los papeles que deben desempeñar el Gobierno, la Banca de Desarrollo y Comercial, los Intermediarios Financieros especializados, Organismos emprendedores y el Poder Legislativo.”*

El Gobierno mexicano a través de la SE está promoviendo programas de apoyo para las MIPyMEs. En la página electrónica oficial de la Secretaría de Economía ([www.secretariadeeconomía.gob.mx](http://www.secretariadeeconomía.gob.mx)), se publican los programas de apoyo existentes por institución y por tipo de programa, como a continuación se presenta:

<b>INSTITUCIÓN</b>	<b>PROGRAMAS DE APOYO EMPRESARIAL</b>
SE	34
BANCOMEXT	21
NAFIN	19
CONACYT	7
SAGARPA	6
SEMARNAT	13
STPS	5
SEP	4
SEDESOL	4
SHCP	18
SECODAM	3
<b>Total de programas de apoyo empresarial</b>	<b>134</b>

Los 134 programas de apoyo a las MIPyMEs se pueden clasificar por los tipos de apoyo, quedando de la siguiente manera:

<b>TIPO DE PROGRAMA</b>	<b>NUMERO DE PROGRAMAS</b>
Apoyo y Estímulos Fiscales	24
Apoyo a las actividades exclusivas de las dependencias y entidades	22

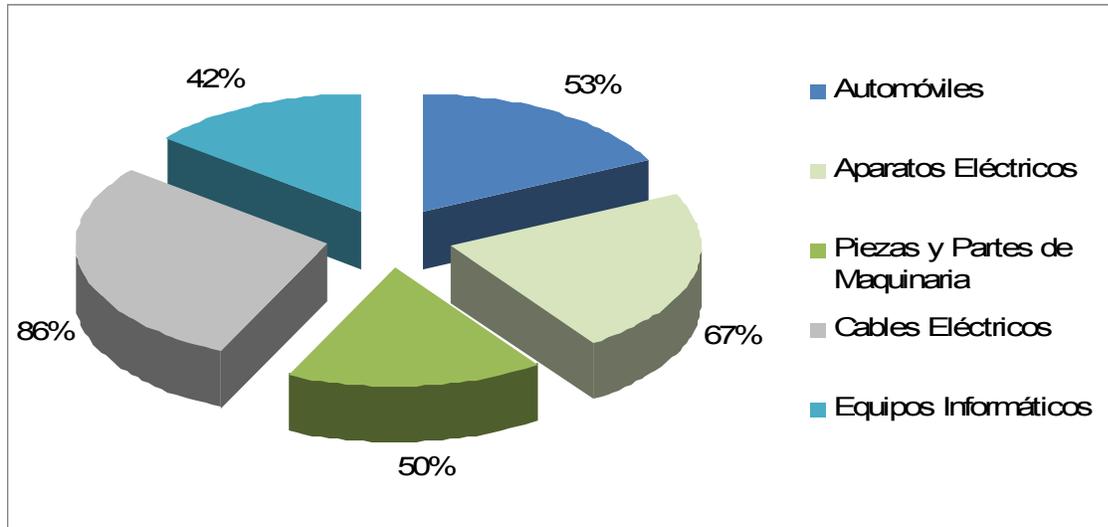
Sistemas de Información	1
Servicios de orientación y concertación interinstitucionales	12
Capacitación, asistencia técnica y consultoría empresarial	28
Crédito, capital de riesgo y subsidio	14
Crédito y servicios financieros que otorga la banca de desarrollo	25
Desarrollo regional y encadenamiento productivo	8
<b>Total de programas</b>	<b>134</b>

Se observa un fuerte interés del gobierno al sector de MIPyMEs, habiéndose dado disposiciones que buscan por un lado fomentar el empleo a través de la creación de nuevas micros, pequeñas y medianas empresas y, por otro lado, encaminarlas dentro del aspecto formal.

#### Desvinculación con los Sectores Económicos más Dinámicos

Las MIPyMEs no se encuentran relacionadas a los procesos y cadenas de producción de los sectores que en los últimos diez años han crecido más rápidamente y que se han desempeñado de mejor manera en el comercio exterior. Al respecto, la Secretaría de Economía presenta una gráfica con datos del período correspondiente a los años 1997 a 1999.

#### *Empresas con Alto Desempeño en el Comercio Exterior*

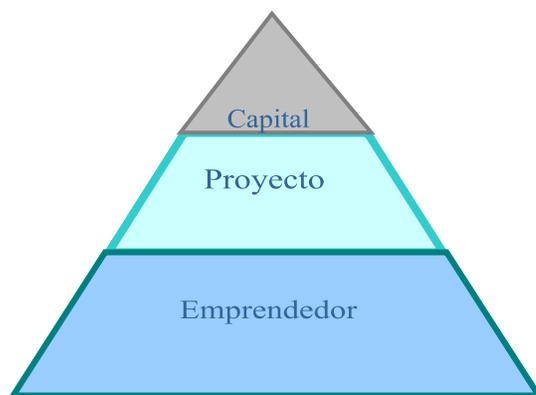


El que las MIPyMEs no tengan tanta participación en estos sectores económicos de mayor crecimiento, explica en parte, el porqué del escaso desarrollo de estas empresas y el gran potencial económico que al hacerlo, significaría para el país.

#### Capacitación Deficiente de los Recursos Humanos

La planeación es una habilidad que encauza a las empresas, con alto grado de certeza, al éxito. Implica haber tomado la decisión de llegar a una meta trazada y tener visión penetrante y enfocada para clarificar los pasos a seguir, así como los obstáculos que se podrían presentar para hacerles frente sin que supongan riesgo incontrolable para la empresa. Esto reviste mayor importancia en virtud de que vivimos en un mundo económico cambiante. En las MIPyMEs se puede observar la ausencia de una buena gerencia, financiamiento y tecnología, repercutiendo en el fracaso al querer encontrar la forma de desarrollarse. Esta situación las recluta a operar en ramas y segmentos de mercado no muy exigentes.

Al respecto, la Fundación Pro Empleo dice que *“emprender y dirigir en entornos de cambio, entraña un esfuerzo disciplinado y una capacidad de aguantar frente a la adversidad, el riesgo, el desencanto y la incertidumbre.”* Además presentó una pirámide donde se deja claro que todo proceso emprendedor integra los componentes: Emprendedor, Proyecto y Capital:



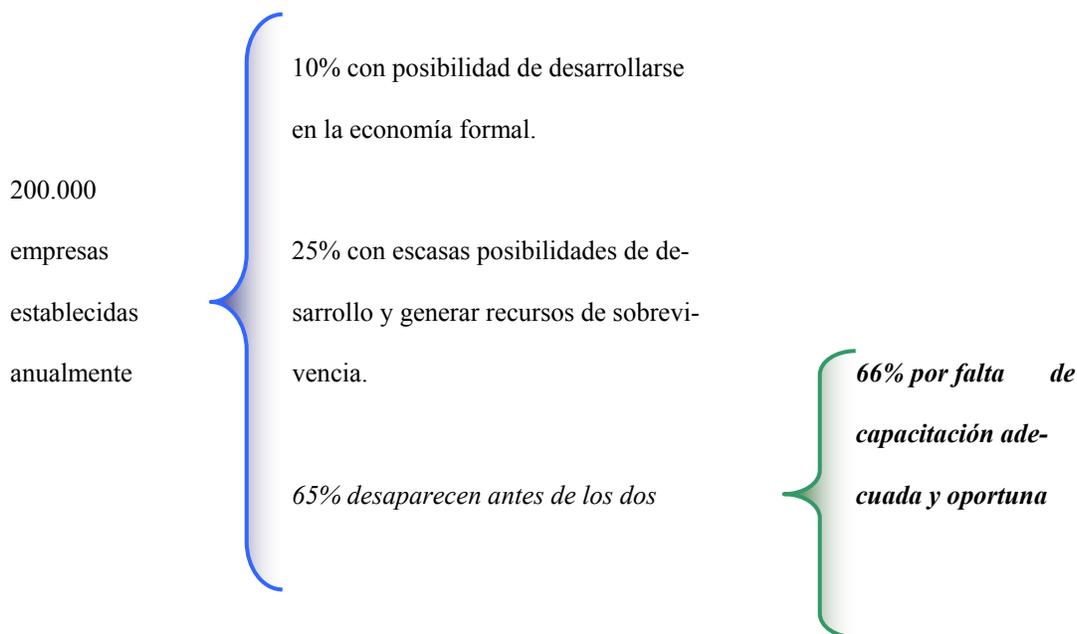
El punto de apoyo del triángulo es el propio emprendedor. Si este es brillante, conseguirá el capital o el gran proyecto.

No obstante, la mayoría de los empresarios carecen de esta habilidad. Aunque es atrayente pensar ser propietarios, la cultura de la empresa se genera casi siempre de forma espontánea y no consciente. Pueden ser motivaciones económicas, como el deseo de mejorar los ingresos; como también motivaciones no económicas, por la necesidad de desarrollo personal. Casi en su totalidad las MIPyMEs son empresas familiares, la decisión depende de ellos y puede producirse desacuerdo en la aplicación de las mismas. Por ende, una minoría tiene los conocimientos o recibe la capacitación al respecto; como por ejemplo, la guía básica para la elaboración de un plan de negocios.

Alcaraz (2001), define el plan de negocios como *“la concretización de las ideas de un emprendedor, ya que marca las etapas de desarrollo de un proyecto de empresa (existe una línea muy débil entre el pensamiento y la acción, entre los sueños y las realidades, entre intenciones y hechos, el plan de negocios permite cruzar esa línea). También es la guía básica que nos lleva a ‘aterrizar las ideas’ y a contestar las preguntas que todo proceso de creación conlleva”*.

La revista académica de economía “Observatorio de la Economía Latinoamericana, con número internacional normalizado ISSN 1696-8352, dice que *“en México la capacitación no se ha considerado tradicionalmente como un factor de desarrollo que permita a las empresas dentro de su plan estratégico, lograr mejores beneficios y posicionamiento en los mercados... las pequeñas y medianas empresas en México están ante la disyuntiva de invertir en la capacitación de capital humano o perder los espacios y oportunidades de mercados locales o extranjeros”*.

Se estima que por falta de capacitación en etapas iniciales, del total de nuevas empresas establecidas en México en forma anual, el 65% desaparecen antes de dos años de vida. De este gran total la desagregación es la siguiente:



*años de vida.*

*34% otras razones*

Debido a esta problemática presente, en los países en vías de desarrollo, como México, últimamente la empresarialidad ha sido uno de los temas de mayor atención por parte de los responsables políticos y educativos

Consciente de lo apremiante de apoyar con más solidez a las MIPyMEs, actualmente el Gobierno Federal en el Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012 enfatiza en el objetivo 2, estrategia 2.6, que *“apesar de que se han conseguido avances importantes es necesario continuar con una política integral de apoyo para el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPyMEs); con énfasis en las de menor tamaño, con el propósito de establecer las condiciones que contribuyan a su creación, desarrollo y consolidación”*.

Esta estrategia del Gobierno Federal es imprescindible para el crecimiento del país, ya que hablando en términos piramidales el punto de apoyo empresarial está en las micro empresas. De los más de 4 millones de negocios en México, 3'387,000 son micro; 138,500 pequeñas; 31,600 medianas y tan sólo 7,900 grandes empresas o empresas tractoras como las cataloga la SE. Con estas cifras percibimos que no son cuantiosas las empresas que crecen de micro a pequeñas, de pequeñas a medianas y de medianas a grandes. Queda mucho por hacer si se quiere invertir la base piramidal para detonar el crecimiento del país.

La competencia global impone una economía abierta con nivel de competitividad no solamente regional, ni nacional, sino internacional. Las empresas mexicanas, para que se mantengan

rentables, o mucho mejor, para que crezcan requieren de una renovación. Es de suma importancia la actitud empresarial sustentada en el profesionalismo, la capacitación, la visión de futuro y la innovación. La era que nos toca vivir es una donde todo gasto o inversión debe generar valor, respondiendo en tiempo y forma a las necesidades y exigencias de la sociedad, de los empresarios y del cambiante entorno económico. La globalización ha generado impacto en las MIPyMEs ampliando el conjunto de oportunidades. Los que aprovechan las oportunidades mejoran su situación, y los que no quieren o no pueden aprovecharlas, se quedan rezagados. Lo que perjudica no es la integración en la economía mundial, sino la falta de integración, pues la inserción en la economía global aumenta el crecimiento y las utilidades de la empresa. Es un aliciente saber que el Gobierno Federal considera como potencial económico del país a las MIPyMEs, pero mucho más reconfortante el hecho de que está promoviendo apoyos económicos, de capacitación y demás, para contribuir a su fortalecimiento, crecimiento y, por lo tanto, su penetración en nuevos mercados, estos extranjeros.

Por todo lo anterior se puede afirmar que, aunque existen muchas variables externas que afectan positiva o negativamente a las MIPyMEs; que aunque el conjunto de actividades que ha generado la globalización a estas empresas las lleva de la mano a mayores responsabilidades para quienes quieran penetrar en el ámbito internacional; la globalización no necesariamente augura un futuro endeble para estas empresas. Las ventajas competitivas y peculiaridades que poseen deben ser entendidas por los empresarios, pero sobre todo, aprovechadas. Valerse de ellas para dirigir con pasos labrados firmes que dejen huella. Conviviendo las costumbres empresariales, aunque para muchos parezcan inalterables, con cambios importantes. Transformándolas en un sorprendente proceso de penetración global, permitiéndose impactar positivamente por la globalización.

## BIBLIOGRAFIA

- Alcaraz, Rafael “El Emprendedor de Éxito”, Guía de Planes de Negocios, edición 2001.
- Anzola, Sérvulo “Administración de Pequeñas Empresas”, segunda edición 2004.
- Ejecutivo de Finanzas, 2004 (Revista).
- El Portal de la Micro, Pequeñas y Medianas empresas, Universo PyME Internet, 22 de Septiembre de 2007.
- Heinz, Chirstian “Globalización y PyMEs, ¿Sacan Sólo las Grandes Empresas Provecho de la Globalización””, (Artículo).
- Heyman, Timothy “Inversión en la Globalización” (Análisis y Administración de las Nuevas Inversiones Mexicanas), 1998.
- Kozikowski, Zbigniew “Finanzas Internacionales”. Segunda edición 2007.
- Observatorio de la Economía Latinoamericana, Revista Académica de Economía. Número internacional normalizado 1696-8352.
- ONU, Perspectivas y Situación Económica Mundial, 2004.
- Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), 2001.
- Plan Nacional de Desarrollo 2007/2012.
- Programa Sectorial de Economía 2007/2012.