

LA RELEVANCIA DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EN EL MARCO DE DEL APEC

Diana Elena Serrano Camarena¹

RESUMEN

En este trabajo se presenta una descripción de los principales rasgos de los antecedentes y la formación del foro de cooperación económica APEC, en el que se detallan el proceso y las condiciones que le dan forma al modelo de operación de este foro, del cual depende un sistema de funcionamiento multilateral de cooperación, bajo el que se revisa como las pymes encuentran otra dimensión de importancia.

Posteriormente, se identifica el proceso de gestación del Grupo de Trabajo (GT) sobre Pymes y se manifiestan las condiciones que lo hace un tema necesario de ser estudiado y analizado por los académicos. Asimismo, se presentan la descripción y características de las pymes dentro de las economías de esta región y se hace un análisis de la responsabilidad de la política de APEC respecto del GT de las Pymes, así como su relación a favor de la política de ayuda del organismo.

Finalmente, se presenta un caso en el que se reflejan los objetivos de APEC en la cooperación hacia las Pymes con el acercamiento y los resultados de las relaciones económicas bilaterales México y Japón, bajo el Acuerdo de Asociación Económica comprometido entre los dos países desde que se puso en marcha en enero de 2005, en el que nada más se revisa el énfasis de este Acuerdo en lo que corresponde a las Pymes.

Palabras clave:

APEC: Foro de Cooperación Económica de Asia Pacífico

Cooperación: Acción conjunta y convenida de los gobiernos de las economías integrantes

Pequeñas y medianas empresas: Tamaños de empresas entre 5 y 499 trabajadores.

ANTECEDENTES Y CONSTITUCIÓN DE APEC

En la década de los 80, bajo un sistema en el que las economías asiáticas atendían al modelo japonés dentro de un ambiente bipolar ya identificado entre Estados Unidos y la Unión Soviética y, los arreglos regionales de seguridad, motivaron a los especialistas en relaciones económicas internacionales se reunieran para discutir respecto de la mejor manera de organizar algún tipo de cooperación para mantener el ritmo de crecimiento económico en la región Asia Pacífico y alentar a otras economías a participar en éste.

En estas reuniones también participaron ex funcionarios gubernamentales, empresarios y hombres de negocios de la región en las que sus cuestionamientos y análisis sobre el mercado constituyeron la base de los argumentos en que centraban sus discusiones. El enfoque consistió en establecer una manera de organizar la cooperación económica para el desarrollo de la región Asia Pacífico. El consenso de estas reuniones alcanzaron un nivel de madurez tal que acordaron establecer un foro regional para formalizar el diálogo y presentar sus resultados a la consideración y hacer de los gobiernos, bajo el patrocinio conjunto de los primeros ministros tanto de Japón como de Australia, así fue como se convocó a un seminario especial a representantes de los sectores público, privado y académico (Martínez, 2004: 49-50).

¹ Mtra. en Ciencias Sociales, Universidad de Guadalajara, Departamento de Estudios del Pacífico (DEP). Tels. 01 (33) 38244468, correo: diana_serrano@hotmail.com

Este seminario, antecedido en el tiempo por intercambios de ideas entre economistas japoneses, australianos y norteamericanos en las reuniones del foro académico Conferencia sobre Comercio y Desarrollo del Pacífico (PAFTAD por sus siglas en inglés) fundada en 1968; se llevó a cabo la PECC en septiembre de 1980, en un ambiente en el que las predicciones de que el nuevo orden del foro, no oficial, se toparía con obstáculos por parte de los gobiernos de la región, debido a las disparidades de las economías, niveles de desarrollo, entre otros aspectos que se harían notar.

La tercera oportunidad en que se reunieron para esta conferencia se formalizó su existencia y tuvo lugar en Bali, Indonesia, en 1983. De esta forma PECC obtiene fuerza al ser apoyada por personas clave de la Asociación de Naciones del Sudeste de Asia (ASEAN por sus siglas en inglés) y otras economías, así como por contar con un formato renovado de organización regional, no oficial, compuesto por funcionarios gubernamentales a título no oficial, líderes empresariales, como hombres de negocio y académicos de instituciones establecidas en los países de la región; es decir, una organización tripartita que mantiene el interés de organizar la cooperación de la región.

Según Martínez (2004:50) es ésta la característica especial y única de la PECC consistente en ser un foro regional tripartita, no oficial, cuya meta es contribuir para lograr un “regionalismo abierto” en Asia Pacífico en cuanto al libre comercio y la inversión como principales estrategias de apoyo para el crecimiento económico de la región. En su inicio la PECC ofreció un nuevo modelo basado en la cooperación internacional regional para el desarrollo económico.

El aspecto importante del modelo de organización y cooperación de la PECC es la forma en que organizó su trabajo, pues consta de la organización de varios grupos de trabajo en áreas como mercados financieros y de capital; cooperación y desarrollo de pesquerías; desarrollo de

recursos humanos; naciones isleñas del Pacífico; ciencia y tecnología; transporte; telecomunicaciones y turismo. A través del tiempo la PECC también estableció un foro de política comercial, un foro de minerales y energía; un foro de agricultura y alimentación y lo que denomina *Pacific Economic Outlook*, un documento que revisa el comportamiento de cada economía miembro al concluir el año y las perspectivas del siguiente año.

Con lo anterior es pertinente señalar que la PECC creció como una organización que sirvió de modelo para el APEC, organismo concebido en 1989 que en su creación invitó a PECC, junto con la ASEAN y el Foro del Pacífico Sur, a que tuvieran la posición de observadores oficiales ante el nuevo mecanismo, de esta manera las reuniones de APEC han mantenido su formalidad y legitimidad en la región.

De esta manera, el modelo de cooperación regional de APEC está respaldado en el modelo de PECC, con sus recomendaciones y sugerencias, es decir, se trata de un foro intergubernamental de 21 economías establecido en 1989. Respecto al término de “economías” no países o gobiernos, se adoptó para que en el mismo organismo pudieran participar la República Popular China, Hong Kong y Taiwán, para dejar de lado el problema político y diplomático.

Asimismo, APEC tiene tres pilares que sostienen su estructura para el funcionamiento del mecanismo y ellos son liberalización, facilitación y cooperación, con ellos se avanza en la región de Asia Pacífico hacia el alcance de las metas aprobadas en la reunión cumbre de los líderes de las economías, que se acordaron en Bogor, Indonesia, en 1994; las metas pretenden lograr un “regionalismo abierto” que consista en una región abierta al libre comercio y la inversión.

Para APEC la cooperación económica se refiere a la acción conjunta y convenida de los gobiernos de las economías integrantes. Es decir, una cooperación a nivel oficial que debe

coordinar políticas comerciales, de desarrollo económico, financieras y de todo género para avanzar en las metas señaladas de Bogor, sobre la base del unilateralismo concertado que supone la no obligatoriedad de los acuerdos.

Con ello, se espera que las economías de APEC desarrollen un ambiente favorable para la operación efectiva de los mecanismos del mercado y que integren en el proceso de cooperación al sector privado y de negocios, así como a otras instituciones pertinentes. De igual forma, se trata de reconocer que tienen una responsabilidad compartida en el desarrollo sustentable; sin embargo, es importante la autonomía de cada economía miembro en la formulación de sus propias políticas, ya que se espera que las economías de APEC acepten tres elementos esenciales en la cooperación económica y técnica: conceptos de política común, actividades conjuntas y diálogo sobre políticas.

La cooperación económica y técnica, conforme la Agenda de Osaka de 1995 consideró 13 áreas específicas, posteriormente en 1996, hizo una revisión de 320 actividades separadas, de las cuales se complementaron 120. Este proceso requirió que se fijaran principios y prioridades de acción en las que se establecieron como áreas prioritarias el desarrollo de recursos humanos, mercados de capital, infraestructura económica, desarrollo técnico, medio ambiente y pequeñas y medianas empresas (Martínez, 2004: 54-55).

Esta última área prioritaria, que posteriormente se convirtió en un Grupo de Trabajo de Pymes es en la que nos vamos a enfocar para el desarrollo de este capítulo, no sin antes identificar el proceso, los antecedentes y los argumentos por los que se atravesó para identificar la importancia y existencia de éste.

GRUPO DE TRABAJO DE PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (PYMES) EN APEC

El apartado anterior es el antecedente y contexto para entender el proceso de formación del Grupo de Trabajo sobre Pymes en APEC. Posterior al inicio de APEC en 1989, se anunció la relevancia de la formación de este grupo como área prioritaria de desarrollo, después de un proceso para alcanzar el Nivel de Política de Grupo (NPG) de Pyme *ad hoc* con APEC como se discutió en la Reunión de Líderes de 1993, posteriormente fue tomando forma en dos reuniones de expertos que se llevaron a cabo en Indonesia en 1994.

De tal manera que la primera sesión ministerial de Pymes se sostuvo en Osaka en 1994. De ahí la Primera reunión *ad hoc* NPG de PYME (SME PLG por sus siglas en inglés) fue llevada a cabo en Adelaida, Australia, en 1995. Ahí el *SME PLG* se convirtió en un Grupo de Trabajo Permanente hasta el año 2000, se estima que así de largo fue este proceso porque es un tema complejo que contó con diferentes cruces de aspectos que había que considerar con otros grupos de trabajo que fueron requeridos (APEC SME WG, 2002:1) .

Lo anterior se puede identificar en el primer reporte que presenta el Grupo de Trabajo, resultado de un proceso que muestra el perfil de las Pymes con datos que cubren entre 1990-2000 y ofrece una descripción de amplia visión, el cual se puede considerar como una gran fotografía que identifica los diversos aspectos y tópicos que atraviesan las pymes y una referencia actualizada con acceso a información especializada muy relevante de la región por medio de las páginas de internet de las secretarías de APEC y PECC.

LAS CARACTERÍSTICAS DE LAS PYMES EN APEC

Las pymes son un sector productivo que cada vez es más importante en el ámbito internacional debido a la participación que tienen en el crecimiento económico, desarrollo tecnológico, exportaciones, inversiones y absorción de mano de obra como productividad. Para este caso, en los Foros APEC y PECC², comparten entre sus prioridades el objetivo de la formación de recursos humanos para el desarrollo, ya que la contribución de este sector en las economías de la región ha crecido considerablemente en los últimos 20 años, tanto en economías desarrolladas como en desarrollo. Este factor se agrega a que todas las economías cuentan con políticas y programas de apoyo a pymes con la finalidad de hacer de ellas un sector competitivo globalmente, razón por la cual se considera un tema muy relevante para las diferentes economías de la región, ya que presentan similitudes y diferencias muy significativas: a) la mitad de las economías proveen de subsidio financiero a las pymes (10-11 economías); b) dos terceras partes provee de subsidio en asistencia tecnológica (14 economías); c) tres cuartas partes proveen de subsidios para establecer alianzas estratégicas y de cooperación (16 economías); d) todas las economías proporcionan capacitación y formación de recursos humanos en servicios de exportación (21 economías) (Breen, 2002).

Considerando estas características, el foro se presenta como la oportunidad de informar y alertar a los empresarios, gobiernos e instituciones de la región sobre el desarrollo que ofrece Asia, y de esta manera motivar mayor participación en actividades económicas con los países de la región, con los cuales se pretende establecer alianzas estratégicas, participar en la definición de la política comercial en Asia-Pacífico y aprovechar el intercambio en cooperación económica y técnica.

² Este foro considera como sus integrantes 25 miembros que se incluyen en el foro de APEC, dentro de los cuales se cuenta con dos miembros asociados de la misma región.

Asimismo, bajo las condiciones de operación de APEC, se trata de una estructura favorable para las pymes, ya que se interrelacionan, se comparan, se analizan y entre ellas discuten la manera en que trabajan, tales como la intervención institucional de los diferentes niveles de gobierno e instituciones, de las asociaciones privadas y públicas y de los grupos empresariales, de manera que permite desarrollar la creatividad de estos grupos a su interior e identificar experiencias útiles para aplicar bajo las condiciones particulares del país.

APEC considera estructuralmente muy importantes a las pymes porque en términos económicos ellas representan el 98 por ciento de todas las empresas; proveen empleo a más del 60 por ciento de los trabajadores del sector privado y 30 por ciento del empleo total; generan 50 por ciento del valor agregado de las ventas; generan alrededor de 30 por ciento de las exportaciones directas; generan alrededor de 10 por ciento de la inversión extranjera directa y en algunos casos 50 por ciento.

El principal tamaño de empresa en las economías de APEC son las pequeñas empresas, que sólo emplean alrededor de 6 ó 7 personas. Aproximadamente 75 por ciento de las empresas son micro empresas y emplean a menos de 5 personas por empresa. Las micro empresas proveen 30 por ciento de la mano de obra del sector privado. Las medianas empresas emplean entre 20 y 99 personas y representan sólo 4 por ciento de las empresas y emplean aproximadamente 20 por ciento de la fuerza de trabajo del sector privado.

Cuadro 1

Principales elementos de las definiciones de Pymes en APEC por determinadas estadísticas

País	Empleos	n	Capital	Bienes activos	Ventas	Capacidad producción
Australia	200	Sí				
Brunei Darussalam	100	ns				
Canadá	499	Sí			*	
Chile	200	no			*	
China (2)	500	no		*		*
Corea del Sur	300	Sí				
Estados Unidos	499	Sí				
Filipinas	200	Sí		*	*	
Hong Kong, China	100	Sí				
Indonesia	100	Sí		*	*	
Japón (1)	300	Sí	*			
Malasia	150	ns			*	
México (4)	500	Sí				
Nueva Zelandia	19	ns				
Perú (5)	19	ns				
PNG	?	ns				
Rusia, Federación (6)	500	ns				
Singapur	100	Sí		*		
Taiwán, China (3)	200	Sí	*		*	
Tailandia	200	ns		*		
Viet Nam	200	Sí	*			

Fuentes: (SME WG APEC, 2002:2) Definiciones obtenidas por economía bajo petición APEC 1994, Encuesta APEC sobre Pymes 1994 y APEC (1998) Perfil de Pymes 1998 e Indicadores de Pymes APEC (1998).

Notas:

Empleos indica el número máximo de empleos en una empresa definida como pymes.

n: "Sí" significa que la información sobre el actual número de empleos es correcto o si es relativamente fácil de estratificar por número de empleos, **ns** significa que aquellas economías no se obtuvo respuesta. Japón (1) cambió su definición en 1999 para reducir el criterio de las Pymes de Servicios de 100 a 50 empleos.

China (2) Utiliza una definición de acuerdo con la industria específica.

Taiwán, China (3) cambió la definición de Pymes en 2000.

México (4) redefinió el concepto de micro, pequeña, mediana y gran empresa de acuerdo al sector industrial, comercio y servicio en 1999.

Perú (5) no ha especificado la definición, pero generalmente una pequeña empresa se define al tener menos de 20 empleos.

Rusia, Federación (6) es una definición del Observatorio de Pymes del 2001 y difiere de la definición legal de pequeñas y medianas empresas usada en Rusia.

DESCRIPCIÓN DE PYMES EN APEC

El Grupo de Trabajo señala que son 49 millones de pymes no agrícolas y su estimado en 1990 fue de 39-40 millones de estas unidades productivas, el crecimiento de ese resultado proviene del cambio en la medida de las estadísticas y del ingreso de nuevas economías miembro, ello significa un riesgo porque el crecimiento es mínimo.

Cuadro 2

Descripción de Pymes en Economías de APEC										
País	Tipo de Grupo	Def. de pymes por número	de trabajadores		Estructura del sector de PYMES			Participación de las PYMES en la economía		
		Micro	Pequeña	Mediana	Micro	Peq.	Mediana	PYMES	PYMES por c/1,000 personas	Empleo de PYME's como % del total
Australia (2004)	Alto	0-4	5-19	20-199	89.1	10.9	n/a	1,269,000 ^e	63.1	SD
Canadá (2004)	Alto	0-4	5-99	100-499	81.1	18.0	0.9	2,374,247	74.4	65.0
Chile (2004)	Medio Alto	t < \$75,000	t = \$75,000 \$750,000	t > \$750,000	81.5	15.1	2.4	700,000	43.9	95.0
China (2001)	Medio Bajo	<50		50-99	99.0		1.0	25,110,000	19.7	SD
Hong Kong, China (2003)	Alto	0-9		10-99	90.0		10.0	284,000	41.5	60.0
Indonesia (2002)	Medio Bajo	t < Rp 20 million		t = Rp 20 mill Rp 10 bil	99.9		0.1	41,362,315	195.3	SD
Japón (2004)	Alto	1-4	5-19	20-299	61.7	29.9	8.4	5,712,191	44.7	88.0
Corea del Sur (2002)	Alto	<5	5-9	10-99	88.7	8.3	2.9	2,948,171	61.9	86.7
Malasia ((2000)	Medio Alto	<5	Manuf. 5-50 Servicios 5-19	Manuf. 51-150 Servicios 20-50	59.6	30.8	9.6	204,669	8.8	SD
México (2004)	Medio Alto	1-10	11-49	50-199				2,891,300	27.9	71.9
Nueva Zelandia (2003)	Alto	0-9	10-99	100-499	92.1	7.4	0.5	323,998	80.8	29.2
Perú (2001)	Medio Bajo	t < \$80,000	\$80,000 < t < \$750,000	t > \$750,000	91.7	6.9	1.4	509,424	19.3	SD
Filipinas (2002)	Medio Bajo	1-9	10-99	100-199	92.1	7.5	0.4	806,866	10.1	70.4
Rusia (2003)	Medio Alto	SD	< 100	< 250	60.0	10.6	29.5	8,441,000	58.9	49.0
Singapur (2003)	Alto	0-9		10-99	89.5		10.5	134,098	31.6	51.2
Tailandia (2002)	Medio Bajo	1-9	10-49	50-199	93.9	5.3	1.1	842,360	13.7	SD
Estados Unidos (2002)	Alto	0-9	10-99	100-499	78.8	19.8	1.4	5,680,914	19.7	50.1
Vietnam (2002)	Bajo	0-9	10-49	50-299	50.5	34.6	14.9	59,831	0.7	SD
Nota: Para información sobre fuentes y metodología, ver: http://rru.worldbank.org/Documents/Other/SMEDatabase.xls										
SD: Sin datos										
s. Datos obtenidos en <i>OECD SME Outlook 2005</i> .										
t. Tamaño basado por monto de facturación.										

Cerca de la mitad de pymes de APEC se ubican en China y en Indonesia, dos terceras partes de las pymes están en economías con el objetivo a crecer al 2020 y sólo una tercera parte

corresponde a las economías con el objetivo a 2010. Tener seguimiento del número de pymes en APEC (SME WG APEC, 2002) es muy importante debido a que las pymes se consideran “la semilla” para la formación de las grandes empresas de cada economía, representan crecimiento e innovación en su productividad. Con ello, el número de pymes en una economía es indicador básico de la salud empresarial y la competitividad de la economía; de manera que el Grupo de Trabajo sobre Pymes de APEC estima que al incrementar el número de pymes en una economía se generará una ventaja importante para la competitividad de esa economía.

Existe una amplia variación en términos demográficos de pymes en APEC, entre las que cuentan con mayor “ingenio empresarial” y es necesario se compartan estas experiencias. Las pymes de acuerdo con APEC se valoran como una plataforma para los cambios acelerados en la economía, estos cambios resultan de la inevitable globalización y APEC es el mejor ejemplo de la misma. Sin embargo, no deja de existir una significativa resistencia al cambio, de esta forma, presionar sobre la necesidad del cambio, como estrategia de nuevas oportunidades, se presenta como la alternativa y el objetivo de estar ahí. Cada año un porcentaje de pymes inicia actividades, de la misma forma otro tanto cierra. Esta cifra cambia en cada economía; no obstante, las grandes empresas son consideradas por APEC una red de destructores de empleos, mientras las pymes son una red de creadores de trabajo, de manera que si se tiene una creciente población de pymes éstas proveen de un significativo colchón para el cambio.

Las pymes crean un significativo mercado de sus propios derechos, esto genera una relación simbiótica entre las pymes y las grandes empresas, porque son las que abastecen de servicios como bancos, financiamiento, telecomunicaciones, distribución de infraestructura pesada, etc. Si las grandes empresas necesitan de una masa crítica y un mercado creciente de pymes, en consecuencia podrían competir y proveer de servicios a otras, las cuales asistirían a más pymes.

Como parte de la política de APEC respecto de la cooperación, en tanto lo que se refiere al GT de Pymes, se apoya y los objetivos del mismo se sostienen y se fortalecen de acuerdo con los 5 puntos que la definen: 1) sustentar el crecimiento y desarrollo de la región para el bien de su gente; 2) contribuir al crecimiento y desarrollo de la economía mundial; 3) fortalecer el crecimiento de ganancia positiva y el incremento de la interdependencia económica; 4) el desarrollo de un sistema multilateral de comercio abierto; y 5) reducción de barreras de comercio de bienes, servicios e inversión.

Para llevar a cabo la política de APEC en el GT de Pymes se identificaron las siguientes acciones de procedimiento en las que debe influir este organismo en las diversas economías de la región (SME WG APEC, 2002:11):

En primer lugar, APEC necesita asistir y trabajar hacia la creación de más empresarios y pymes, especialmente en las economías en desarrollo que cuentan con Planes de Acción Individual hacia 2020, como el caso de México, con el fin de establecer una mejor colaboración en la región con el sector privado. Con ello se pretende que existan de 50 a 70 millones de pymes nuevas que sean creadas en APEC en las siguientes dos décadas, porque las economías con objetivos hacia 2020 contribuyen ampliamente a la competitividad internacional. El cumplimiento de la magnitud de este reto está más allá de los recursos de los gobiernos miembros solamente. Para lograr en efecto atender los retos, significa la cooperación de los sectores públicos y privados, especialmente en consideración al desarrollo de los recursos humanos, la capacitación y entrenamiento de empresarios.

Las diferencias del énfasis en las políticas se refiere a que algunas necesitan de más sensibilidad y alcances cooperativos entre las economías. De esta forma APEC podría tener un

rol de líder entre las economías en desarrollo como un marco para la cooperación con el sector privado y alcanzar de alguna manera los objetivos inalcanzables.

En segundo lugar, APEC necesita desarrollar un ambiente de negocios más conducente para las pymes con el fin de facilitarles un proceso de inicio, crecimiento y éxito. Se requiere un ambiente de negocios adecuado para las pymes con el objetivo de que sean ampliamente reconocidas. Todas las economías de APEC cuentan con políticas para hacer de ellas unidades productivas más competitivas internacionalmente. Así todas las economías de APEC tengan previstas las diferentes necesidades de las pymes al inicio y cómo ofrecerles diversas facilidades para su desarrollo.

El problema en APEC es que el nivel del ambiente se queda en un “ideal” ambiente de negocios. Es decir, cada economía y cada provincia o localidad, tiene diferente perspectiva sobre cuál es el “ideal” ambiente de negocios que podría responder por sus respectivas pymes. Algunas de estas diferencias respecto a que están realmente justificadas por sus diferencias en cuanto al nivel del desarrollo de la economía o en cuanto a los recursos. Por ejemplo, entre las economías desarrolladas que se comprometieron a liberalizar su comercio en 2010 y las economías en desarrollo con planes de liberalización en 2020 en términos de algunos indicadores clave, tales como la división digital o el acceso a la tecnología. En realidad, no necesariamente es un ideal ambiente de política de negocio en el sentido de la mejor práctica o adecuar a un tamaño de empresa para las que se diseñen las condiciones de política, así como para todas aquellas economías bajo las mismas condiciones. Esto significa que el modelo de la política del ambiente de negocio, particularmente en relación a las pymes y empresarios, es un proceso más sensible de adaptación para las condiciones locales como globales.

En tercer lugar, el manejo de la política más general y el ambiente de negocios debe fortalecer el inicio, el crecimiento y el éxito de las firmas donde sea más apropiado poner énfasis. La mayoría de empresas al inicio requieren mayor atención por ser micro empresas, para ello es necesario diversificar las iniciativas que podrían ser tomadas a nivel de APEC, tales como microfinanciamiento, cooperación en programas de entrenamiento, entre otros que podrían facilitar el inicio de la empresa. Similarmente, el crecimiento de las pymes es impedido de forma frecuente por regulaciones innecesarias de los gobiernos como una deficiencia institucional. En este sentido, el alcance de observación de APEC es importante para que sea posible el monitoreo de éstas y trabajar hacia su mejoría. Finalmente, el éxito de las firmas sea un aspecto normal de un saludable dinamismo económico y el proceso de nacimiento y muerte de las empresas sea más importante para el ajuste y renovación de la economía. En términos estadísticos, a través de APEC cada año, un promedio de 10 por ciento de las empresas que nacen se van a la banca-rotas.

En este sentido, en el GT de las Pymes se han definido 5 áreas donde APEC inicie sus acciones para mejorar el ambiente de negocio: 1) el comercio y la liberalización del comercio que afecta a las pymes que necesitan ser sistemáticamente identificadas y dirigidas, de tal manera que las pymes tengan más oportunidades que antes, porque ellas aparecen estar creciendo menos que el rango de la economía internacional. Es decir, en estos momentos, las pymes contribuyen con alrededor de 30 por ciento de las exportaciones directas, las cuales crecen sobre la marcha de la liberalización del comercio, pero no responden al nivel de la demanda de la globalización. El problema se genera por lo pausado de las estadísticas sobre la actividad internacional de las pymes. Parte de este problema es que las barreras del comercio que han sido dirigidas por APEC o la Organización Mundial del Comercio (OMC) tienden a favorecer a las grandes empresas y han sido menos enfocadas a los servicios, como en los casos donde hay más de 80 por ciento de pymes en operación y no se dirigen más

específicamente al comercio de la zona fronteriza, donde los obstáculos de las pymes tienden a ser obstruidos en el cruce de fronteras. Estos impedimentos necesitan ser identificados y atendidos más agresivamente ya que significa que es un sistema actual que requiere atención y coordinación por APEC, en cooperación con la OMC y la OCDE. El potencial podría ser de gran alcance al crear un ambiente de negocios más amigable, integrado e interdependiente entre las economías de APEC para que ellas se muevan en su economía local más fácilmente y alcanzar a generar más recursos por año.

La segunda área que APEC se ha propuesto para mejorar el ambiente de negocio es la reducción de los trámites administrativos. Se requiere un amplio número de registro de negocios en APEC y el proceso administrativo impuesto por los gobiernos han sido ampliamente desproporcionados sobre las pymes. La cooperación entre las economías de APEC es esencial para asegurar las regulaciones, los incentivos, las políticas y programas de trabajo y hacer innecesarias las complicaciones e impedimentos para el desarrollo de negocios. Algunas economías hacen un intento sistemático por monitorear el proceso de trámites. De esta forma, se trata de un programa de APEC que monitoree y pueda asistir en sus diversas áreas a los miembros para que mejore su ambiente de negocio. Así se alcanzaría, con una simple iniciativa, que merezca considerable atención, un amplio número de registros de APEC.

La tercera área de mejoría en el ambiente de negocio son los mercados financieros eficientes y más integrados. Esta área responde a que el acceso al financiamiento ha sido ampliamente reconocido en APEC como un factor muy importante para el desarrollo de las pymes, debido a que los mercados financieros han dirigido la fuerza de la globalización por algunos años. La evidencia señala que para las pymes es una característica muy difícil de alcanzar en algunas economías para conseguir financiamiento bancario, sobre todo en esta década.

El mercado de financiamiento, especialmente en aquellas economías que para 2020 se espera la liberalización del comercio aparecen como ineficientes en este ámbito, ya que no manejan el riesgo adecuadamente y en la provisión de la deuda y los rangos de equidad, hace difícil el éxito de las pymes para emerger y crecer. No se trata de una simple política de solución, si no de una propuesta para que APEC invite a bancos centrales y reguladores prudenciales para el mejor sector privado que provea de servicios financieros y organizaciones internacionales tales como la OCDE, FMI y ADB para colaborar entre ellos y con APEC para examinar los problemas y las opciones especialmente para las pymes.

Como parte adicional a este aspecto del financiamiento APEC continúa con la mejoría de acceso a programas y recursos para el desarrollo de sus miembros. Todas las economías miembro proveen de un rango de programas y servicios para sus PYMES. APEC ha facilitado compartir esta información, por ejemplo en seminarios y cursos de capacitación. La mejora y acceso a servicios para las pymes hacia fuera de las economías como APEC PECC PYMES con información del portal de servicios, desde donde se comparten las experiencias entre los miembros por medio del Grupo de Trabajo de las Pymes y las reuniones ministeriales. APEC podría levantar un proceso de revisión para encontrar formas de fortalecer a las pymes.

El cuarto aspecto para la mejoría del ambiente de negocio es identificar a las Mujeres Empresarias porque la proporción de este grupo en APEC aparece en una cifra de 30 por ciento del total. Es un dato que se revisa si es un nivel natural o tiene impedimentos como la discriminación, porque no son 50 por ciento de mujeres empresarias, APEC podría encabezar algunas acciones al respecto para revisar si tienen características particulares, o si existen algunos impedimentos.

La quinta área de mejora del ambiente de negocio consiste en el monitoreo de la información sobre los diferentes temas de interés de las pymes. Es necesario contar con mejor información y estadísticas sobre las pymes en APEC. A pesar de ser aceptada la importancia de las pymes en la economía es todavía incompleta la información existente, es difícil reflejar la contribución de las pymes a la economía o el impacto a la pymes de los cambios estructurales, así como la comparación de los recursos y políticas de asistencia a las pymes. La evidencia, como se puede apreciar en los Cuadros 1 y 2, en APEC todavía no existe un monitoreo sistemático de los cambios en las pymes, como se puede apreciar en los cuadros todavía es necesario recurrir a la OECD para la recolección de información.

EL AAE MÉXICO-JAPÓN UN CASO DE COOPERACIÓN HACIA LAS PYMES DE APEC:

Un ejemplo de los objetivos de estos foros de cooperación se puede identificar con el acercamiento de las relaciones económicas bilaterales México y Japón.

El estrechamiento de las relaciones económicas bilaterales entre México-Japón a través del Acuerdo de Asociación Económica entre México y Japón (AAEMJ) representa una opción de desarrollo para México, ya que Japón ha sido una fuente muy importante de Inversión Extranjera Directa (IED) y un gran mercado para las exportaciones mexicanas. Los flujos de inversión y la transferencia de tecnología que ello implica, contribuyen al crecimiento de la producción, el empleo y la competitividad en México (Falck, 2002).

El acercamiento de relaciones económicas bilaterales significan para los dos países la diversificación de los mercados para México; el fortalecimiento de la posición de competitividad de ambos países en el contexto de la competencia global; una posición competitiva de las

empresas japonesas en México y; fortalecer la ventaja competitiva y geopolítica de México a través del reforzamiento de las cadenas productivas.

Respecto de la posición de México frente a Japón en el momento de negociación del AAEMJ (geográficamente, social y económicamente) en cuanto a la visión general:

México es la novena economía mundial y representa un mercado de poco más de 100 millones de personas, es un país rico en recursos naturales y tierra, es decir, posee un territorio cinco veces el tamaño del archipiélago japonés y tiene una dotación de tierra agrícola de 25 millones de hectáreas, también cinco veces más grande que la disponible en éste, así como una abundante mano de obra joven y relativamente calificada, lo que lo hace competitivo en costos laborales.

Japón por su lado, es la tercera economía mundial con un mercado de 126 millones de personas, en este caso, es un país con abundancia de capital y un gran avance tecnológico; su sector manufacturero se ha caracterizado por poseer elevados niveles de productividad el costo anual promedio por trabajador en la manufactura de 1995 a 1999, fue de 31 mil dólares, mientras el de México de 7 mil seiscientos dólares, en términos de ingreso por persona, los japoneses perciben un ingreso, en dólares internacionales, tres veces mayor que el de los mexicanos.

IMPORTANCIA DE LAS RELACIONES ECONÓMICAS ENTRE MÉXICO Y JAPÓN:

Para Japón, México es una de las economías más prometedoras de América Latina, además de tener una posición estratégica como punto de entrada a América del Norte, América Latina y Europa, debido a los tratados de libre comercio que consideran con 32 países.

Para México, Japón es un socio que incide en el crecimiento económico, es una fuente de inversión extranjera directa (IED) y un mercado muy grande para las exportaciones mexicanas. De esta forma, los flujos de inversión de Japón a México, y la transferencia de tecnología contribuyen al crecimiento de la producción, el empleo y la competitividad, así como la diversificación de los mercados. En suma, las relaciones económicas entre México y Japón contribuirán a mejorar la posición de ambos países en el actual contexto de marcada competencia global, pero en forma muy importante fortalecerá a las empresas japonesas en México al incidir en la administración de las cadenas de suministro.

Desde el punto de vista del Grupo de Estudio³ (GE) México-Japón, sobre el establecimiento de las relaciones económicas bilaterales, en la tercera parte⁴ del informe final (Julio, 2002) se abordó el tema de la facilitación, medidas de cooperación bilateral y solución de diferencias, en donde se discutieron los siguientes apartados que ponen atención específicamente en las estrategias de competitividad y estructura industrial de los dos países:

- a) la política de competencia,
- b) el mejoramiento del ambiente de negocios,
- c) fortalecimiento de la industria de soporte y,
- d) las medidas de cooperación bilateral.

Respecto de la política de competencia, el GE señaló que un mecanismo de cooperación entre los dos países en materia de política de competencia, contribuiría a una mayor estabilidad legal y en consecuencia a la facilitación del comercio y la inversión. Asimismo, indicó la necesidad de

³ El Grupo de Estudio se integró de representantes del gobierno, del sector privado y académico de los dos países, quienes se reunieron 7 ocasiones con el objetivo de identificar los temas y áreas importantes para el fortalecimiento de las relaciones bilaterales.

⁴ Tercera parte del informe final, puntos IX, XI, XII y XIV.

desarrollar una estructura de política de competencia que incorpore los siguientes aspectos en los que se percibe diferentes características:

Japón y México deben tomar las medidas que cada uno considere convenientes, para combatir actividades anticompetitivas en el sector empresarial. Japón y México deben estudiar medidas para promover la cooperación entre las autoridades de política de competencia de ambos países (en materia de notificación, cooperación, coordinación entre otras). Lo anterior, con el fin de establecer un marco de política de competencia entre ambas partes que sea eficiente, así como fomentar un entendimiento común sobre formas más efectivas para abordar las actividades empresariales anticompetitivas (Informe Final GE AAEMJ, 2002).

En este caso es conveniente considerar el papel que desempeña el Estado y sus respectivos ministerios o secretarías, debido a que en cada caso la participación para el desarrollo del sector empresarial, tienen una tónica diferente, por ejemplo en el caso de Japón, el gobierno central es el que interviene a través del Ministerio de Comercio Internacional e Industria (MITI) y otros ministerios cuyos programas cuentan con amplio presupuesto para poner en marcha diversos proyectos como proveer de tecnología y crear iniciativas que estimulen el intercambio y la difusión de tecnologías de la información entre las pequeñas empresas (Shapira, 1992).

En relación al mejoramiento del ambiente de negocios, el Grupo de Estudio señaló los siguientes problemas:

Cambios a los sistemas de reglas que afectan los negocios. Por parte de la delegación japonesa expresó sobre sus compañías que hacen negocios en México, consideran que la certidumbre en el sistema de reglas de las actividades empresariales en México es básico para fortalecer la relación de comercio e inversión entre México y Japón.

En cuanto a las relaciones laborales, la parte japonesa señala que los salarios en México han aumentado, esto les preocupa porque debilita gradualmente la competitividad de México como un centro manufacturero. En este sentido, la reforma laboral es un elemento para la expansión de la inversión proveniente de Japón. La parte mexicana invitó a las empresas japonesas a que contribuyan en este esfuerzo e indicó que uno de los factores más importantes para mejorar la competitividad es la existencia de recursos humanos calificados y en ello mostró su interés en la posibilidad de cooperación en el desarrollo de recursos humanos y capacitación especialmente en las áreas tecnológicas y de tecnologías de la información, por lo que señaló también su interés en intercambiar información sobre sistemas de normalización y certificación de competencias laborales, experiencias en el diálogo social, leyes y administración laborales de ambos países.

En cuanto al fortalecimiento de la industria de soporte, el primer señalamiento que hizo el GE es que México no cuenta con centros de proveeduría de partes y componentes como los que tiene China o los países del Sudeste Asiático. El estudio señala que una cadena de suministro débil representa un obstáculo considerable para el crecimiento de las operaciones de ensamble y no contribuye a que las inversiones permanezcan en el país. La carencia de una industria de soporte fuerte en México representa problemas en el futuro inmediato y largo. Por consiguiente, el GE planteó la necesidad de fortalecer la red de empresas que constituyen la industria de soporte en México.

Por su lado, la parte japonesa precisó que para fortalecer la industria de soporte en México es importante que el país mejore su ambiente de negocios, proporcionando esquemas de financiamiento adecuados, capacitación para mejorar las habilidades del trabajador y resolviendo los problemas laborales. De esta manera se promoverán la inversión japonesa y el establecimiento de empresas en el mercado mexicano.

Ante esta respuesta, el GE señaló que ambos países implementen programas de cooperación, entre otros fines, para apoyar a que empresas japonesas se establezcan en México y para desarrollar industrias mexicanas de soporte. Los programas de cooperación deberían considerar:

- a) Mejorar los vínculos entre las organizaciones relevantes y optimizar los diversos proyectos de cooperación de las instituciones financieras del gobierno japonés, a través del “Foro sobre Pequeñas y Medianas Empresas” que inició en octubre de 2001, por iniciativa de los sectores público y privado de ambos países.
- b) Continuar los proyectos conjuntos que promueven JETRO y la Secretaría de Economía, para fortalecer la industria de soporte (incluyendo esfuerzos para promover negocios con pequeñas y medianas empresas, y para apoyar encuentros de negocios entre pequeñas y medianas empresas de ambos países).
- c) Entre las acciones que solicita el GE a la parte japonesa respecto del sector agropecuario, son diferentes mecanismos de operación que desde mi punto de vista son recomendables para el caso del fortalecimiento de la industria de soporte, puesto que se materializan las recomendaciones señaladas en el apartado anterior y que no se indican:
 1. Planeación estratégica y desarrollo de proyectos de cooperación técnica;
 2. Organización de productores;
 3. Capacitación en comercialización de productos (manufactureros);
 4. Capacitación en normalización y estándares, aspectos sanitarios y otras regulaciones que afectan el comercio.
 5. Talleres sobre el desarrollo de inversiones conjuntas (joint ventures) y alianzas estratégicas entre productores mexicanos e inversionistas japoneses;

6. Promoción de actividades para estimular la participación de universidades y centros de investigación en proyectos conjuntos; intercambio de expertos, investigadores y estudiantes; programas de becas para estudiantes; y programas de residencias de investigación para expertos de ambos países.

Con relación a las recomendaciones señaladas anteriormente, en México se cuenta con un organismo oficial para promover el intercambio económico de Japón en México, (JETRO), el cual se desempeña en el desarrollo de la industria de soporte y apoya a las pymes para responder a las necesidades de las empresas de capital japonés en el extranjero y de los consumidores nacionales.

Sin embargo, este tipo de apoyo en México se tornó emergente debido al cambio de régimen de Maquiladora, desde enero de 2001, en el que se impuso el arancel general (promedio de 8.7%) a los componentes e insumos que se importan de Japón, Sudeste Asiático y de cualquier país fuera del TLCAN, por lo tanto, los costos de producción de las empresas japonesas en México se elevaron. Actualmente 50% de los insumos utilizados por la industria eléctrica-electrónica japonesa en México se importa de Japón y el Sudeste Asiático. Por ello, la necesidad de aumentar la proveeduría local para poder mantener la competitividad. Sin embargo, no existen los proveedores locales que respondan a los requerimientos de las empresas japonesas, de ahí la urgente necesidad de apoyar el establecimiento y desarrollo de la industria de soporte.⁵

De la información que proporciona este organismo los principales sectores Eléctrico– Electrónico 36%, Automotriz 26%, Maquinaria 9%, Química farmacéutica 7%, Siderúrgica 4%,

⁵ Esta institución (JETRO) que también funciona como centro de información y de estudios ofrece información para la toma de decisiones, la cual también realiza autoevaluación de su actividad. Atendiendo a esta situación Toyota dio la noticia por medio de JETRO de construir una planta en México con el fin de reactivar a la industria automotriz, de la cual tan solo para armar un automóvil esta empresa requiere de 30 mil a 40 mil partes, de ahí la dimensión de la cadena productiva.

Instrumentos de precisión 3%, Minería 2%, Alimentos procesados 1%, Agricultura y pesca 1%, Textil 1% y Otros 10%.

De un total de 246 empresas japonesas, de las cuales 132 se ubican en México, DF, 25 en el Estado de México y Morelos, fuera de la zona metropolitana, el estado con mayor número de empresas es Baja California con 69 empresas. Sin embargo, en estos momentos para las empresas japonesas el mejor país para invertir en el mediano plazo (3 años) es China, según una encuesta de JETRO 2002, en la que ubica a México en el décimo tercer lugar para invertir. De acuerdo con el sistema de soporte japonés empresas como Toyota con un éxito reconocido cuenta con una amplia base de pequeñas manufactureras que cuentan con un comprensivo sistema local y regional de apoyo tecnológico. Este sistema de apoyo tecnológico incluye favorables préstamos, garantías de créditos, así como programas de arrendamiento de maquinaria, sistemas de atención que no se ofrecen en México con las mismas características.

El sistema de soporte para desarrollo tecnológico de las pequeñas empresas se concibe como un programa⁶ que provee de favorables préstamos, garantías de crédito, arrendamiento de equipo, los cuales son ofertados por agencias públicas, organizaciones de cooperación e instituciones privadas. Para ello, la legislación promueve incentivos a través de impuestos para invertir en equipo. El sistema de centros de atención tecnológica de Japón apoya a las pequeñas empresas de manufactura a través de 170 centros públicos que extienden sus servicios de investigación y asistencia tecnológica, pruebas y capacitación por medio de una guía para las compañías de cerca o menos de 300 empleados (Shapira, 1992:66-67).

⁶ Este programa se traduce en los llamados centros *Kohsetsushi*, nombre que se formó a partir de un acrónimo de las palabras japonesas que cumplen con el objetivo de atención: hacer público, (*koh*), el establecimiento (*setsuritsu*) de laboratorios de prueba (*shikenjo*). Las características del sistema es ofrecer fácil aplicación y accesibles pagos de honorarios, los centros de *Kohsetsushi* proveen a las pequeñas empresas japonesas de recursos efectivos para mejorar las operaciones de sus productos de manufactura (Shapira, 1992:66).

De acuerdo con la perspectiva al respecto de las pymes en México de Melba Falck (SE, www.economia.gob.mx)⁷, señala que no se trata solamente de aprovechar la transferencia de tecnología de las empresas japonesas establecidas en México, sino de emular su “modo de hacer las cosas” en algunos sectores de relevancia para éste. Es el caso del modelo de subcontratación japonés, bajo el que se desarrollaron las pymes japonesas, como proveedoras de partes y componentes de las grandes, por ello la denominación como empresas de soporte, como ejemplo identifica el caso de Toyota, donde 10 mil empresas pequeñas son proveedoras, de tal manera que el auge exportador de Toyota se transmite también a estas empresas, pero no se refiere nada más al vínculo entre empresas de diferente tamaño, sino que hay un encadenamiento integral para el desarrollo del sector en el que también participan los gobiernos federal y local.

Los gobiernos locales en este caso contribuyen de forma muy importante con la instalación de laboratorios para las pruebas de calidad de los materiales requeridos en la fabricación de los productos de las transnacionales, ya que ese servicio implicaría una carga muy onerosa para las pequeñas empresas. A todo esto es importante señalar que se creó un marco legal para dar seguridad a las transacciones entre pequeñas y grandes empresas.

Por su parte, en México el sector exportador ha tenido un notable crecimiento al término de los años 90 mostrando tasas de crecimiento promedio anual de 15 por ciento, de manera que actualmente las exportaciones representan 30 por ciento del PIB, anteriormente con una participación de 10 por ciento. Sin embargo, ese auge exportador no se ha difundido a todos los sectores de la economía, debido a que un alto porcentaje de los productos mexicanos exportados tiene un alto contenido de insumos importados. Por ello, la necesidad de desarrollar

⁷ Falck, Melba, participante del Grupo de Estudio especializada en el tema de las relaciones económicas de Japón, investigadora del Departamento de Estudios del Pacífico (DEP) de la Universidad de Guadalajara, México.

un sector de proveeduría de pymes que pueda producir los niveles requeridos con calidad y eficiencia. En esta estrategia se basó el éxito del modelo de desarrollo de Japón, que le permitió no sólo crecer a tasas elevadas, sino distribuir el ingreso generado equitativamente entre el pueblo (Falck, Melba, 2002, 69-71).

De acuerdo con un análisis de los resultados del AAEMJ realizados, Falck Reyes (2008) indica que existen bondades de la integración; no obstante, en cuanto a la distribución de las ganancias ha sido asimétrica respecto a beneficiar más a Japón; por un lado la sólida relación intra-firma de la maquila japonesa instalada en México cuentan con mayores insumos de firmas niponas, así como la falta de vinculación entre las pymes mexicanas, lo que refleja un obstáculo para que se dé la cooperación como se explicó en el procedimiento del Grupo de Estudio.

BIBLIOGRAFÍA:

APEC SME WG, *Profile of SME and SME Issues in APEC 1990-2000*, 2002 APEC Secretariat.

APEC SME Innovation Center, *Research on Innovation Promoting Policy for SMEs in APEC: Survey and Case Studies*, Korea Technology and Information Promotion Agency for SMEs, 2006 APEC Secretariat.

Breen, John, *The Contribution of Small Business (Including Microenterprises) to the APEC Region*, Plenary Session: International Trade, Economic Growth, Socio-economic Issues and Microenterprises, Senior Officials' Meeting III, Acapulco, August 2002.

Censo Industrial, INEGI, México, 1999.

Contacto Pyme, Secretaría de Economía, (<http://contactopyme.gob.mx/grafos.asp?v=1>). Consultado en Enero 2011.

Falck, Melba, *México y Japón: integración bilateral transpacífica* en Observatorio de la Economía y la Sociedad del Japón, septiembre 2008, Texto completo en <http://www.eumed.net/rev/japon/> . Consultado 21 de septiembre 2011.

-----, *La construcción de un puente transpacífico: el estrechamiento de las relaciones económicas México-Japón*, en "Jalisco y su inserción en la Cuenca del Pacífico", Volumen 3 de la colección Cuenca del Pacífico: Retos y oportunidades para México, Universidad de Guadalajara-COECYTJAL, Guadalajara, 2006, Pp. 35-85.

-----, *Las relaciones económicas bilaterales México-Japón, México y la Cuenca del Pacífico*, Vol. 5, Núm. 16, Universidad de Guadalajara, 2002. pp 64-71.

Hallberg, Kristin, Sonia Plaza y James C. Hanna, *Micro, Small and Medium-Scale Enterprises*, en "México, A Comprehensive Development Agenda for the New Era", The World Bank, Washington, 2001. Pp. 265-277.

Hooley, Richard and Muzaffer Ahmad, *The Role of Small and Medium-Scale Manufacturing Industries in Industrial Development: The Experience of Select Asian Countries*, Asian

Development Bank Publication, Economic and Development Bank Publication, Economic and Development Resource Center, Manila, Philippines, 2003. Pp. 423.

<http://rru.worldbank.org/Documents/Other/SMEDatabase.xls>. OECD *SME Outlook 2005*.

Consultado en Agosto 2007.

JETRO México, Presentación Programa para promover el Comercio y la Inversión, Abril 2002. Guadalajara.

Informe Final Grupo de Estudio México-Japón sobre el fortalecimiento de las relaciones económicas bilaterales. Julio 2002. P 63-81.

Legorreta Martínez, Omar, *El modelo de cooperación regional de Asia Pacífico* en El modelo de desarrollo asiático. Relevancia para México. Dentro de Cuenca del Pacífico: Retos y oportunidades para México Vol.2, Universidad de Guadalajara, Guadalajara, 2004. Pp. 49-60.

Secretaría de Economía (SE) (2004) Texto del AAE México-Japón

(<http://www.economia.gob.mx/>) Consultado en 2007)

Shapira, Philip, "Lessons from Japan: Helping Small Manufactures, *Issues in Science and Technology*, Vol. VIII, No. 3, Spring 1992. Pp. 66-72.

Tosaki, Yuichi, *Challenge for Development of Small and Medium Enterprises in e-Japan Strategy. Current Status and Support Measures of SME in Japan*, High Level Meeting on Microenterprises, Seniors Officials' Meeting III, México, 2002.