

LA COMPETITIVIDAD DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EN MÉXICO

Diana Elena Serrano Camarena¹

INTRODUCCIÓN

El objetivo de este documento es analizar el concepto de competitividad con base en el debate que diversos autores han sostenido desde distintas perspectivas teóricas; a partir de las cuales se rescatan los conceptos y enfoques que permitan hacer un mejor estudio para el caso de las pequeñas y medianas empresas (pymes) en México.

Asimismo, en este texto se hace una comparación de los indicadores de competitividad emitidos en los reportes y estadísticas de instituciones y organismos de escala nacional e internacional como la Organización para la Cooperación Económica y el Desarrollo (OECD), así como del reporte del índice de competitividad global, y del foro de cooperación económica de Asia-Pacífico (APEC)² ya que estos organismos le han otorgado a este estrato productivo (las pymes) un valor muy importante y estratégico para hacer frente al actual contexto de la crisis económica mundial.

Esta discusión permite identificar que por medio de la revisión conceptual de la competitividad de los distintos autores que se identificaron y de quienes se obtiene una diversidad de posturas cualitativas y cuantitativas, así como de los indicadores de los organismos internacionales, quienes emiten una visión más cuantitativa de la competitividad de las pymes; es posible alcanzar una medición más completa de la competitividad. Con ello, el propósito central de este trabajo es determinar una postura más completa a través de una triangulación metodológica de enfoques tanto cualitativos, como cuantitativos para entender mejor la competitividad de las pymes, específicamente para el caso de México.

¹ Mtra. en Ciencias Sociales, Universidad de Guadalajara.

EL CONCEPTO DE COMPETITIVIDAD PARA LAS PYMES

En una revisión de las perspectivas teóricas del concepto de competitividad, Arroyo Alejandro, Arroyo Sánchez y Berumen Sandoval (2003) señalaban hace seis años que se trata de “una palabra que se ha incorporado al argot del discurso político, así como del mundo de los negocios” (2003:21). La aplicación de la competitividad se ha convertido en un imperativo para mejorar el desenvolvimiento económico de los países, de las entidades públicas y privadas. Así lo hemos escuchado para el caso de México, en el último informe del Presidente de la República, el 1° de septiembre de 2009, al señalar los 10 puntos para salir de la crisis, cinco de ellos se referían a la competitividad.

No obstante; estos autores, como también en mí caso, indicamos que al uso generalizado que se hace del concepto y de la diversidad de literatura existente sobre el tema, es necesario precisar el significado que se le da. En ese sentido, subrayo lo que se cuestionan estos autores, para insistir en este momento qué significa el concepto de competitividad, si es pertinente su uso, cuáles son sus alcances e implicaciones, así como qué hacer para lograr una ventaja competitiva sostenible, es la competitividad un fin en sí misma o es resultado de determinadas políticas o estrategias.

Las interrogantes de Arroyo Alejandro, Arroyo Sánchez y Berumen Sandoval (2003) los llevó a analizar las cuatro diferentes perspectivas en que se utiliza el término competitividad, entre ellas destaco la que nos sirve para identificar y analizar la que se refiere a la pequeña y mediana empresas. De la misma forma, las cuatro perspectivas se encuentran interrelacionadas y pueden ser mutuamente incluyentes; estas son: 1) perspectiva de la teoría económica; 2) perspectiva estratégica (organizacional y de la administración); 3) perspectiva regional o territorial, y 4) perspectiva institucional.

La base de las cuatro perspectivas provienen de Porter, a quien se le considera una de las principales autoridades en el tema de la competitividad y quien señala que:

la competitividad es la fuente de la prosperidad de una nación y el estándar de vida de ésta se determina por la productividad de su economía, medida de bienes y servicios producidos por unidad, de los recursos humanos, de capital y naturales que posea el país. Así los determinantes de la productividad y del crecimiento de la misma, son por un lado: el contexto macroeconómico, político, legal y social para el desarrollo, así como los fundamentos microeconómicos; los cuáles se dividen en

dos y que interactúan: el nivel de sofisticación en las operaciones y en la estrategia de la firma y la calidad del ambiente microeconómico para los negocios, el cual tiene que ver con instituciones políticas, legales y sociales estables, política macroeconómica adecuada que propicie el potencial para mejorar la prosperidad del país. (citado en Porter, 2002-2003:25).

Los mismos, autores Arroyo Alexandre, Arroyo Sánchez y Berumen Sandoval (2003) especifican que Porter advierte que la riqueza se crea realmente a nivel macroeconómico, y ésta, es la habilidad de las firmas para crear bienes y servicios valiosos usando métodos eficientes. De esta acotación para llegar al análisis de las pequeñas y medianas empresas la competitividad nacional basada en la competitividad de las empresas y/o de los sectores industriales, ha sido estudiada teniendo como unidad de referencia a la empresa. El motivo de este tipo de análisis radica en que las empresas son las que finalmente compiten en los mercados hacia el exterior, por lo que se justifica como unidad de análisis a la empresa. De esta forma la competitividad de un país se deriva de las empresas localizadas en el país. La competitividad a nivel macroeconómico, de acuerdo con este enfoque, tiene un soporte microeconómico. Lo anterior, se respalda con Porter (1991) quien explica en su esquema de análisis más amplio para estudiar la competitividad nacional desde sus bases macroeconómicas, ya que relaciona la competitividad de las empresas con la competitividad de las naciones a través del estudio de determinadas industrias, de acuerdo con ello, la competitividad se refuerza a través de la interacción de cuatro factores:

1. las condiciones productivas propias de cada país
2. las condiciones de la demanda, es decir el potencial del mercado que determina la magnitud de la producción y los métodos de fabricación
3. los sectores de apoyo e industrias relacionadas de forma vertical, así como horizontal
4. las estrategias, las estructuras y la rivalidad de las empresas.

A estos cuatro factores, todavía agrega dos condiciones más: la política gubernamental y la relacionada con la posibilidad de determinados sucesos y las oportunidades que éstos ofrecen (innovaciones, cambios políticos, etc.)

Como parte de la perspectiva estratégica (organizacional y de la administración) que realizan Arroyo Alexandre, Arroyo Sánchez y Berumen Sandoval (2003) se puede incorporar como parte complementaria para la revisión de las pequeñas y medianas empresas debido a que

este enfoque centra su atención en las estrategias que siguen las empresas para obtener la ventaja competitiva en determinados sectores industriales. Es decir, las ventajas competitivas nuevamente determinan la competitividad de la empresa; sin embargo, aunque este enfoque comparte diversos elementos del análisis macroeconómico de la competitividad, lo estudia desde otro enfoque, desde las acciones que llevan a cabo las empresas para llegar a ser competitivas, tomando en cuenta las condiciones que se estudian bajo el enfoque económico.

De lo anterior podemos señalar que ambos enfoques se interrelacionan de la siguiente manera: una de las condiciones que se estudia bajo el enfoque económico e influye en la competitividad de la empresa son las estrategias puestas en marcha por las empresas, las cuales a su vez dependerán de las condiciones micro y macroeconómicas predominantes. En este caso la competitividad estará en función de la estrategia competitiva, como la búsqueda de una posición competitiva favorable y sostenible contra las fuerzas que determinan la competencia en el sector industrial.

De acuerdo con Porter, en la estrategia competitiva es necesario relacionar siempre a la empresa con su entorno, ya que para su formulación se hace necesario el análisis estructural de su entorno, el cual se encuentra conformado por todas aquellas fuerzas económicas y sociales que influyen en el desempeño de las empresas y es clave el sector o sectores industriales en que compite, pues sus características estructurales, reflejadas en el poder de las fuerzas determinantes, deciden las reglas del juego competitivas y las posibilidades estratégicas potencialmente disponibles. En este caso también influyen en las condiciones estructurales que conforman el entorno de las empresas las acciones del gobierno.

Las consideraciones finales de estos autores (2003:54), al revisar el concepto de competitividad, por principio de cuentas debe ser abordada con un enfoque multidimensional, ya que hacen énfasis sobre los factores que implica, como los sociales, económicos, culturales, estratégicos, institucionales, entre otros, así como el acordar que se deben utilizar distintos niveles para el análisis, de empresa, sector industrial, región, país, bloques de países, etc. Asimismo, acuerdan que falta profundizar en la conceptualización del término y en sus alcances, debido a que es un concepto elusivo a la abstracción.

Por otro lado, Rodríguez Bautista, Juan Jorge (2003:83) presenta un estudio sobre los factores que inciden en la competitividad de las ciudades mexicanas en la globalización, del cual se rescata para el análisis de este trabajo que la globalización ha generado cambios en el territorio, les ha dado mayor importancia a las ciudades por la fuerte concentración en ellas de actividades primordiales, como gestión, innovación, administración y control de las funciones descentralizadas. A la vez, la desconexión productiva que manifiesta con su entorno, y por otro, esta función la cede a otras ciudades para generar una red urbana global.

De las precisiones de Rodríguez Bautista, afirma que la globalización produce una nueva forma de crecimiento urbano, en la cual las relaciones del entorno disminuyen o desaparecen y las que mantienen entre sí las ciudades se incrementan, de tal manera que genera una serie de redes urbanas. Estas redes urbanas producen una jerarquización de ciudades que propicia la diferenciación del territorio. De esta forma, por un lado, se perciben ciudades globales que controlan la economía mundial, pues acaparan las funciones primordiales; por otro, el resto de las ciudades se empeñan en mantener una posición privilegiada en la red, ello genera una disputa por controlar funciones y procesos productivos importantes, de tal suerte que se da paso a la competitividad interterritorial.

Por ello, el autor considera que existe entre las ciudades competencia por atraer capitales y tener funciones primordiales de éstos. Por lo que propician un ambiente idóneo para que las unidades económicas sean más competitivas. De acuerdo a la revisión de autores que hizo Rodríguez Bautista para considerar los factores que propician un entorno territorial competitivo en un listado que nos permiten medir el nivel de competitividad de una ciudad. Los factores fueron: el ambiente macroeconómico, la red institucional y de servicios financieros, la infraestructura básica en accesibilidad y movilidad, los recursos humanos competentes y la articulación entre los sistemas educativo, tecnológico y los servicios para la producción.

De acuerdo con los resultados que obtuvo Rodríguez Bautista con este trabajo, la ciudad de México se ubica en primer lugar; en segundo, la ciudad de Guadalajara, el resto de ciudades forman parte del área de influencia de la ciudad de México, por lo que se le considera una megalópolis. No obstante, Monterrey ocupa el quinto lugar. Situación que sorprendió. El aporte de este autor, para el estudio de la competitividad de las pymes en México, se

considera precisamente los factores que propician un entorno territorial competitivo, en ciudades como México o Guadalajara, ya que son entidades en donde se ubican una gran cantidad pymes del país.

Por otro lado, de acuerdo con Márquez Padilla, Enrique (1994) quien utiliza el término competitividad para analizar el caso a partir de la perspectiva de una industria, específicamente la industria textil en México; se refiere a la capacidad de penetración en el mercado de tal manera que si aumenta o disminuye su participación porcentual, se puede afirmar que mejora o empeora su competitividad. No obstante, el estudio de la competitividad desde esta perspectiva se debe realizar considerando el desempeño en el mercado mundial, de tal manera que debemos tomar en cuenta la suma del desempeño en el mercado interno y externo.

Lo anterior significa que en una economía abierta es tan importante ser capaz de exportar como de impedir que penetren las importaciones. Según Márquez Padilla, un indicador de la competitividad en el que se toman en cuenta ambos aspectos es la relación entre el producto y la demanda interna, relación que refleja el grado que una industria es capaz o no de abastecer su mercado nacional.

Parte complementaria del concepto de competitividad de este autor, son los factores que inciden para alcanzar o no la competitividad como son los insumos, los recursos humanos, el capital, la tecnología, los servicios de asesoría técnica, financiera y administrativa. Como se puede apreciar en este caso, la competitividad se midió antes de que se llevara a cabo el Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN), cuando en México se concebía la política de modernización, como ejemplo, el autor señala los límites al proceso de la modernización de la industria textil mexicana fueron impuestos por el estancamiento del mercado interno, por la cada vez más limitada participación de los productores nacionales en el país, debido a la importación de productos asiáticos, en respuesta a la revaluación del tipo de cambio real, que no alienta las exportaciones del sector, así como por las restricciones crediticias (1994:138).

En relación a la exportación para cubrir costos fijos, Márquez Padilla indica que la exportación como medio para explotar las economías de escala y cubrir costos fijos sólo pueden ser efectuados en la práctica por establecimientos grandes, para los que, por cierto,

cada vez fue más difícil mantener como estrategia debido a la revaluación del tipo de cambio, y por otra parte, en particular los establecimientos grandes de la confección, han tenido que enfrentar cuotas demasiado estrechas impuestas en el mercado internacional.

La baja propensión a cooperar de las empresas establecidas en México es el resultado de tres problemas. En primer lugar, de la inestabilidad del mercado de productos nacionales debido a su bajo ritmo de crecimiento y a la entrada excesiva de importaciones. En segundo lugar, de la restringida capacidad del subsector productor de fibras químicas para encabezar la estrategia debido a los problemas de competitividad que está enfrentando. En tercer lugar, del hecho de que las instituciones regulan el intercambio y no coadyuvan a crear el ambiente de confianza necesario para el establecimiento de interdependencias benéficas, en este caso, de la limitada capacidad gubernamental para hacer cumplir de manera expedita los acuerdos entre empresas y, por la otra, de la existencia de determinadas leyes (1994: 140).

Por otro lado, Fong Reynoso, Carlos en una perspectiva más dirigida hacia las pymes (2003) define precisamente la ventaja competitiva de la pequeña y mediana empresa bajo un entorno de apertura y modernización de la economía mexicana, así como una situación de inestabilidad financiera y jurídica, con la irrupción no controlada de competidores internacionales y el desarrollo y control de las nuevas tecnologías. Con ello, este autor revisa la relación que existe entre el comportamiento competitivo de la pyme y la competitividad de una economía (2003:289). Como se puede revisar, se trata de una visión más directa y complementaria de la revisión conceptual de competitividad que hemos realizado con respecto de la pequeña y mediana empresas.

En este caso, el estudio se centra en el análisis de los determinantes de la creación de mejoras en la competitividad empresarial o la construcción de ventaja competitiva en la empresa. Para ello, el autor se cuestiona cómo abordar el análisis de los determinantes de la creación de ventaja competitiva en la pyme (2003:293). En respuesta presenta tres decisiones para trabajar el fenómeno señalado, dos de ellas de orden teórico y la tercera de selección de la unidad de análisis, en términos metodológicos.

De esta manera, Fong Reynoso refiere que la ventaja competitiva es la condición que permite que una empresa obtenga beneficios por encima del promedio de la industria en que actúa como resultado de su eficiencia o de su poder de mercado. En este caso, se considera

que el ejercicio de poder de mercado reduce la competitividad de los mercados, por lo cual para él, debe evitarse.

Este autor justifica lo anterior debido a que al manipular variables como el tipo de cambio se puede mejorar la competitividad de las regiones, lo cual genera un resultado parcial, en el que resaltan las limitaciones de concebir los determinantes de la competitividad de la economía que impiden incidir en las diferencias en el nivel de competitividad de las empresas en una misma industria, asimismo, es muy difícil saber qué determina que la empresa aumente su nivel de eficiencia, por lo que no se pueden crear políticas de promoción empresarial enfocadas al desarrollo de sectores estratégicos.

Por lo que el autor afirma que si la competitividad de una economía depende tanto del comportamiento de variables macroeconómicas como de la capacidad de desarrollar estrategias que incrementen la eficiencia y eficacia de las empresas individuales, el análisis, a severa, no se debe limitar a uno solo de estos aspectos.

Este argumento, le sirve para proponer ampliar la capacidad del análisis de la competitividad de las regiones en el que especifica se debe incluir el uso de teorías que permitan abordar los procesos que determinan el aumento de la competitividad de las empresas. En su trabajo pretende complementar la perspectiva tradicional del análisis de la competitividad de las regiones, indagando en los procesos de construcción de ventaja competitiva; aquí es cuando Fong Reynoso afirma que no se puede hacer desde una perspectiva macroeconómica, por lo cual se inscribe en la teoría de recursos y capacidades. La utilización de esta teoría, la propone como un complemento que permita ampliar el nivel del análisis típico de los determinantes de la competitividad, para que sea de mayor utilidad en el marco del desarrollo regional y las políticas públicas (Fong, 2003:296).

El análisis del comportamiento competitivo de la empresa frente a los cambios que generaron la apertura comercial se relaciona con el análisis de las estrategias regionales para la competitividad económica y su impacto en el desarrollo, así como en el estudio de los procesos de integración de las regiones mexicanas en la economía internacional. Al respecto, señala que se debe recordar que las economías nacionales se mundializan por el empuje de empresas específicas, que arrastran en el proceso de expansión al resto de los actores económicos.

Como consecuencia, la metodología de investigación que propone es a partir de un estudio de caso, por la necesidad de entender los procesos internos de la empresa que permiten la generación de ventaja competitiva, la elección de la teoría de recursos y capacidades como marco teórico para analizar los procesos de creación de ventaja competitiva. De esta manera, se trata de identificar aquellos aspectos diferenciales que han conducido a una empresa en particular a desarrollar la ventaja competitiva.

Es en este sentido propone que los estudios de la ventaja competitiva necesitan de métodos de estudio cualitativos y a profundidad porque solo algunas empresas cuentan con el potencial para desarrollarla, por lo que el uso de grandes muestras y el análisis econométrico no pueden captar ni entender los procesos que permiten la creación de dicha ventaja (2003:297).

Asimismo, las pymes no forman parte sustancial del eslabonamiento productivo relacionado con la exportación, más bien se trata de unidades productivas representativas de la empresa regional orientada al mercado interno, con ello, este tipo de empresas está en proceso de enfrentar un cambio mayor en su entorno competitivo vinculado con la globalización de la economía.

Así pues, Fong Reynoso señala que para entender los procesos que permiten a las empresas aumentar su competitividad, y en particular, si este aumento significa exceder el nivel actual de la industria, en otras palabras crear una ventaja competitiva, es necesario utilizar un marco teórico diferente al que se utiliza en la economía regional. Es decir, el de la gestión estratégica, en concreto la teoría de recursos y capacidades.

Con esta propuesta, lo que se alcanzó fue la búsqueda de sinergia entre distintos campos de conocimiento en el estudio de los determinantes de la competitividad de las regiones. El uso de modelos empresariales para abordar el estudio de la competitividad de las regiones es una vía alternativa, por este motivo se ha puesto especial interés en precisar las características de este enfoque.

En ese sentido, una región competitiva es aquella que alberga empresas que obtienen una tasa de beneficios superior o al menos igual que el promedio de la establecida en los mercados internacionales de su producto. Por lo que se considera que la cuestión

fundamental es cómo las organizaciones consiguen y conservan la ventaja competitiva debido a que es de donde proviene el éxito empresarial.

El análisis de los determinantes señalados y de la forma en que los empresarios pueden utilizarlos para lograr el éxito condujo al desarrollo de los modelos de la ventaja competitiva. De tales modelos, según Fong Reynoso, son aceptados en el ámbito académico, el primero; la teoría estructural, basada en la organización industrial (citado en Porter, 1980, 1985), el segundo; la teoría de recursos y capacidades (citado Wernerfelt, 1984; Barney, 1991).

La justificación de la ventaja competitiva basada en la organización industrial se estima como el principal determinante de los resultados de la empresa en la estructura de la industria, por lo que cada empresa en particular debe seguir una estrategia que se adecue a las características de la industria en que actúa, pudiendo, en forma genérica, competir si reduce sus costos o diferenciándose y atendiendo nichos del mercado.

Por parte de la teoría de recursos y capacidades, rompe con el énfasis dado por la teoría estructural a la industria y centra su atención en la empresa. En esta se propone que los beneficios extraordinarios de la organización se basan en las rentas generadas por los recursos especialmente valiosos que estas tienen bajo su control. Desde esta perspectiva, la estrategia es una búsqueda constante de beneficios y de su mantenimiento, lo cual evidencia el enfoque económico del modelo.

Por parte de las dos teorías, tienen consideraciones que la estrategia de la empresa debe estar enfocada a conseguir una posición de ventaja en la competencia para la organización, ya que de ello depende que disfrute de beneficios colectivos. Además, son complementarias en su forma de abordar el estudio de la ventaja competitiva, debido a que la teoría estructural se centra en el análisis del entorno, mientras que la teoría de recursos y capacidades lo hace en los aspectos internos de la empresa.

Con esta explicación, Fong Reynoso, argumenta que estas teorías de la ventaja competitiva amplían y potencian la capacidad del modelo de análisis estratégico de fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas (análisis FODA), y se aprecia fácilmente la complementariedad entre estas teorías.

Por un lado, la teoría estructural potencia el análisis de las amenazas y oportunidades del entorno, indicando a la empresa como aprovechar la estructura de la industria que pertenece para construir una ventaja competitiva, y también cual es el efecto potencial de los cambios en las características de su industria sobre su tasa de beneficios.

Por el otro lado, la teoría de recursos y capacidades profundiza en el análisis de las fortalezas y debilidades de la empresa, señalando cuáles de los recursos y capacidades bajo control de la organización tienen los atributos adecuados para crear y sustentar su ventaja competitiva. Al respecto, el autor explica que aunque en el análisis FODA se analizan en forma conjunta las variables externas e internas de la empresa, en el caso de las teorías de ventaja competitiva el análisis sólo se enfoca en lo interno o lo externo, propiciando que exista la impresión de que estas teorías son incompatibles y rivales.

Esto se debe a que cada una se fundamenta en un modelo de comportamiento económico diferente. La teoría estructural se basa en la organización industrial, mientras que la teoría de recursos y capacidades lo hace en la competencia de la unidad productiva o de crecimiento de la empresa. Al final, la conclusión de Fong Reynoso es que tanto la teoría de recursos y capacidades como la teoría estructural son válidas como explicaciones de la persistencia de beneficios extraordinarios en el largo plazo.

A partir de esta explicación teórica, entonces podemos identificar, de acuerdo con los datos de los diferentes organismos, como la OCED y el Foro de Cooperación Económica de Asia Pacífico (APEC)³ los que cuentan con un grupo de trabajo que pone especial énfasis en el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas de las regiones que forman parte en el ámbito global, como de la región del Pacífico, entre ellas México, un país que tiene características muy significativas, dignas de revisión para analizar el nivel de competitividad, en contraste con algunas naciones que permiten mayor análisis. No obstante, la complejidad para aplicar el concepto de competitividad es difícil, ya que la unidad de medición se maneja desde una perspectiva cuantitativa para todos los miembros, de ahí que se entiende que las organizaciones como APEC, Banco Mundial y OCED como un referente comparativo, que permite ver al grupo que se compara, sin embargo; al interior de cada país, cada sector o

³ Las 21 economías que forman parte de este foro son: Australia, Brunei, Canadá, Chile, China, Corea, Estados Unidos, Hong Kong, Indonesia, Japón, Malasia, México, Nueva Zelanda, Perú, Filipinas, Papúa Nueva Guinea, Rusia, Singapur, Taiwan, Tailandia y Vietnam. Este foro inició sus actividades en 1989.

industria y cada empresa al analizarse desde un enfoque cualitativo el resultado es más preciso y atenderá a una identificación más completa y no parcial como se puede apreciar en el Cuadro 1.

Como reflejo de un análisis parcial de la competitividad de las pymes, en las últimas dos décadas se ha enfocado el crecimiento económico de los países en desarrollo a través de sus pequeñas y medianas empresas (pymes), así se puede observar en la asignación de fondos públicos de las regiones del mundo. Es el caso del Banco Mundial, el Banco Interamericano de Desarrollo, así como del Banco de Desarrollo de Asia; instituciones que han sugerido repetidamente el crecimiento de varias secciones de organizaciones en las diferentes economías, con el fin de alcanzar mejor generación de empleo, distribución del ingreso, progreso rural y erradicación de la pobreza, básicamente (Hooley y Muzaffer, 2003). Por ello, en México la problemática sobre el desarrollo de las pymes se puede rescatar a través de la política dirigida a las pymes, las cuales demandan una conducción interdisciplinaria para destacar en el entorno competitivo internacional, que considere, desde la administración, la economía, la sociedad y la política que oriente programas y acciones para el fomento y desarrollo de estas entidades productivas, ya que se presentan en una de las etapas iniciales de desarrollo industrial.

De esa manera, se presenta la relevancia de las pymes en el entorno global, como de APEC, para posteriormente rescatar el papel que han jugado las pymes en México a través del concepto de competitividad, de tal forma que permita medir el crecimiento económico, de empleo y bienestar regional del país ante el contexto de las más recientes crisis.

Cuadro 1

Descripción de pequeñas y medianas empresas en economías de APEC

País	Tipo de Grupo según el BM	Año del último dato	Fuente de datos de PYMES	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	Alto	2004	ABS	0-4	5-19	20-199	89.1	10.9	n/a	1,269,000 ^e	63.1	
Canadá	Alto	2004	INDCA	0-4	5-99	100-499	81.1	18.0	0.9	2,374,247	74.4	65.0
Chile	Medio Alto	2004	BC ²	t < \$75,000	t = \$75,000- \$750,000	t > \$750,000	81.5	15.1	2.4	700,000	43.9	95.0
China	Medio Bajo	2001	NBSCN	<50		50-99	99.0		1.0	25,110,000	19.7	
Hong Kong, China	Alto	2003	ACTET	0-9		10-99	90.0		10.0	284,000	41.5	60.0
Indonesia	Medio Bajo	2002	ACTET ^w	a < Rp 20 million		a = Rp 20 mil- Rp 10 bil	99.9		0.1	41,362,315	195.3	
Japón	Alto	2004	SBUP	1-4	5-19	20-299	61.7	29.9	8.4	5,712,191	44.7	88.0
Corea del Sur	Alto	2002	APEC	<5	5-9	10-99	88.7	8.3	2.9	2,948,171	61.9	86.7
Malasia	Medio Alto	2000	SMIDEC	<5	Manuf. 5-50 Servicios 5-19	Manuf. 51-150 Servicios 20-50	59.6	30.8	9.6	204,669	8.8	
México	Medio Alto	2004	OECD	1-10	11-49	50-199				2,991,300	27.9	71.9
Nueva Zelandia ^o	Alto	2003	NZMED	0-9	10-99	100-499	92.1	7.4	0.5	323,998	80.8	29.2
Perú	Medio Bajo	2001	APEC	s < \$80,000	s < s < \$750,000	s > \$750,000	91.7	6.9	1.4	509,424	19.3	
Filipinas	Medio Bajo	2002	DTIPH	1-9	10-99	100-199	92.1	7.5	0.4	806,866	10.1	70.4
Rusia	Medio Alto	2003	RSMERC	FE & IE ¹	< 100	< 250	60.0	10.6	29.5	8,441,000	58.9	49.0
Singapur	Alto	2003	SDSP	0-9		10-99	89.5		10.5	134,098	31.6	51.2
Tailandia	Medio Bajo	2002	ACTET	1-9	10-49	50-199	93.9	5.3	1.1	842,360	13.7	
Estados Unidos	Alto	2002	USCB	0-9	10-99	100-499	78.8	19.8	1.4	5,680,914	19.7	50.1
Vietnam ^o	Bajo	2002	GSO	0-9	10-49	50-299	50.5	34.6	14.9	59,831	0.7	

Nota: Para información sobre fuentes y metodología, ver: <http://rru.worldbank.org/Documents/Other/SMEDatabase.xls>

s. Data are from OECD SME Outlook 2005.

v. Based on an SME definition of <500 employees.

w. Data for small enterprises in the market economy.

z. Total SMEs and Medium % approximated.

LA COMPETITIVIDAD DE LAS PYMES EN EL CASO DE APEC

Las pequeñas y medianas empresas son un sector productivo que cada vez es más importante en el ámbito internacional debido a la participación que tienen el crecimiento económico, el desarrollo tecnológico, las exportaciones, las inversiones y la absorción de mano de obra como productividad, como es el caso del Foro de Cooperación Económica de la Región Asia-Pacífico (APEC).

Este foro tiene 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 aunado 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 (Breen, 2002):

- 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
- d) y de cooperación (16 economías),
- e) Todas las economías proporcionan capacitación y formación de recursos humanos en servicios de exportación (21 economías).

Considerando estas características, el foro de APEC se presenta como la oportunidad de informar y alertar a los empresarios y a la sociedad sobre el desarrollo que ofrece Asia, 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.

Sin embargo, como se puede apreciar, el análisis apenas refleja una visión parcial de la competitividad de las pymes, es decir, no es suficiente análisis con la identificación de los subsidios financieros, tecnológicos, alianzas estratégicas, cooperación y capacitación.

Asimismo, bajo las condiciones de operación de este foro, se trata de una estructura favorable para las pymes, ya que se ventilan, se comparan y se discute 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 o economía. Sólo que apenas podemos partir de una parte de información para medir la competitividad, se cuenta con datos parciales que reflejan cierta generalidad.

LA COMPETITIVIDAD DE LAS PYMES PARA EL BANCO MUNDIAL

En el caso mexicano, según la visión del Banco Mundial (Hallberg, Plaza y Hanna, 2001) en el año 2000, de acuerdo con el inventario de programas de fondo federal dirigidos a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa existen alrededor de 200 entre las diversas Secretarías que cubren amplio nivel de servicios que atienden desde asistencia a la exportación, desarrollo tecnológico, provisión de información sobre mercados, asistencia técnica y consultoría de servicios y desarrollo de proveedores.

Entre esos programas, los principales problemas que presentan son de cobertura, es decir, la mayoría ofrece atención a las pequeñas y medianas empresas y dejan de lado a la microempresa. De la misma forma, se trata de una planeación de bajo alcance, ya que carecen de información acerca del mismo programa especialmente aquellos lugares fuera de las zonas urbanas.

Otros de los problemas de este tipo de intervención institucional es que se trata de programas con muy pocos recursos, que básicamente están centralizados a escala federal, rara ocasión alcanzan la intervención de los niveles estatales y/o municipales. Carecen de coordinación con los servicios del sector privado y de una evaluación interna como externa. Este caso se muestra para hacer énfasis en la dificultad de obtener una medida cuantitativa para generalizar el estatus de las pymes.

LA COMPETITIVIDAD DE LAS PYMES, GOBIERNO DE MÉXICO

Como parte del análisis de la competitividad de las pymes de México, haciendo uso de la discusión conceptual que se presentó al inicio de este artículo, se continúa con la parte institucional que ofrece una nueva perspectiva de la visión que se tenía de las pymes en México. Ya que a partir de 2002, cuando la Secretaría de Economía (SE) – en conjunto con el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), la Universidad de Bologna en Argentina y el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) – desarrollaron la prueba piloto para la conformación del Observatorio de la Pequeña y Mediana Empresa (Observatorio PyME) en México⁴.

Considerando la información derivada del Observatorio, así como de otras fuentes de INEGI y del Gobierno Federal, la información que se obtuvo ofrece una descripción de la situación de las empresas del país, a través de cuatro diferentes perspectivas: la descripción cualitativa de las empresas, así como su composición regional y sectorial; el entorno económico del país en los últimos años; los determinantes de la competitividad de las empresas del país y el papel de los apoyos del gobierno en las mismas.

Perspectivas que de alguna manera se relacionan con el manejo conceptual que se presentó al inicio del documento, de acuerdo con Fong Reynoso.

Consideraciones e implicaciones de política

El análisis integral de la información derivada del Observatorio PyME, en conjunto con los datos disponibles a través de INEGI, Banco de México y la CIPI, permiten llegar a cuatro conclusiones preliminares sobre el estado actual de las PyMEs en el país, así como sobre el diseño, implementación y ejecución de la política de apoyo empresarial. Estas se describen a continuación.

Confusión entre los conceptos de microempresa y PyME

⁴ El Observatorio PyME agrupa a un panel de más de mil pequeñas y medianas empresas (PyMEs) mexicanas, las cuales responden a un cuestionario diseñado para detectar fortalezas, tendencias, problemáticas y oportunidades. Los resultados de la encuesta – al provenir de una muestra estadísticamente significativa – pueden ser expandidos posteriormente para el total de empresas del país, permitiendo obtener información oportuna y de calidad sobre el estado de las PyMEs en México. La labor de selección de muestra, levantamiento de encuesta y análisis y compilación de resultados fue elaborada por el INEGI. La selección de empresas se deriva de la información de los Censos Económicos 1999. Las empresas analizadas cumplían con los siguientes criterios por empleo y ventas, de acuerdo con sus criterios.

Esta confusión se manifiesta desde una inadecuada planeación de los programas de apoyo (se considera que los problemas y necesidades de las microempresas son también generalizables hacia las PyMEs, cuando esto no necesariamente es el caso). El resultado de esta confusión es una baja respuesta a las necesidades del sector de pequeñas y medianas empresas. Lo anterior justifica la necesidad de diseñar y ejecutar programas diferenciados, destinados específicamente para las PyMEs.

Identificación de las necesidades y problemática específica de PyMEs

El Observatorio ha permitido identificar las principales necesidades y problemática de las PyMEs, en sus aspectos más importantes. Entre éstas, destacan las siguientes:

- Un gran porcentaje de las PyMEs en México tiene una estructura de empresa familiar, por lo que sus necesidades en cuestiones de dirección y administración de la empresa son diferentes a las de un negocio “tradicional”;

- Cerca del 90 por ciento de las empresas de este estrato no cuenta con algún tipo de certificación de calidad (ISO), lo cual conlleva efectos negativos sobre su integración a cadenas productivas y su posibilidad de exportar. Lo mismo aplica para metodologías de mejora de calidad y productividad, como el *just in time* y los equipos de control numérico;

- Tres de cada cuatro PyMEs cuentan con acceso a internet. Asimismo, un promedio de 40 por ciento de éstas cuenta o planeaba contar con un sitio web para el año 2002, y un porcentaje similar ya opera ventas de sus productos en línea;

- La estructura de ventas de las empresas está altamente concentrada. Primero, cerca del 50 por ciento de las ventas está concentrada en los cuatro clientes más importantes, y segundo, casi el 65 por ciento de la demanda se comercializa en un radio menor a 100 kilómetros de la empresa. Lo anterior pone a las PyMEs en una posición endeble, al considerar que un gran porcentaje de sus ventas depende en un reducido número de empresas (y ámbito regional);

- La estructura de proveeduría posee la misma problemática, aunque un tanto más concentrada: el 75 por ciento de las ventas está concentrada en los cuatro clientes más importantes (la distribución espacial de la proveeduría es variable entre sectores);

- La tasa de aprobación de créditos por parte de la banca comercial es relativamente alta en las PyMEs, cercana al 75 por ciento en promedio. Aquellos empresarios que no recibieron el crédito, aducen que una de las razones principales es la falta de garantías, y

- Apenas el 9 por ciento de las PyMEs está involucrado en la actividad exportadora (la distribución entre sectores es variable, ya que para el sector manufacturero, el 21 por ciento de las empresas si exporta). Sin embargo, al cuestionar los motivos (ajenos a la empresa) por los que no se exporta, los empresarios señalan la lentitud y el exceso de trámites aduaneros, así como la lentitud en el reembolso de impuestos.

Baja efectividad de apoyo a PyMEs de programas gubernamentales

La efectividad de apoyo a las PyMEs por parte de los programas gubernamentales es baja, debido a cuatro motivos. Primero (y como ya se comentó con anterioridad), existe un mercado objetivo confuso, en donde no se ha definido con claridad cuál es la problemática y segmento empresarial a atacar.

Segundo (y derivado de lo anterior), el diseño de los programas no responde a la demanda expresa de las PyMEs. Tercero, existe una baja penetración de apoyos hacia las PyMEs, ya que la mayoría de los programas se centra en el segmento de microempresas.

Finalmente, las acciones de gobierno (en su gran mayoría) no cuentan con un sistema de seguimiento y evaluación de impacto, que les permita realizar un proceso de evaluación – revisión de necesidades – diseño de programa – evaluación, necesario para la mejora continua de los mismos.

Atención efectiva a microempresas: cantidad sobre calidad

La atención se centra sobre microempresas, ya que para muchos programas de apoyo, el principal indicador de eficiencia es el número de empresas atendidas, que genera un incentivo negativo a atender a microempresas en vez de PyMEs. Por ejemplo, es mucho más fácil ofrecer una capacitación a una empresa micro que a una pequeña, por lo que se prefiere atender a la primera.

Por lo anterior, los indicadores óptimos para los programas no deben ser únicamente de gestión, sino también contemplar los siguientes aspectos (entre otros): eficiencia, impacto, cobertura y transparencia. Asimismo, este nuevo conjunto de indicadores debe estar estrechamente relacionada con una metodología que permita la comparación directa entre éstos, para rediseñar actividades y reasignar presupuesto entre los programas, favoreciendo siempre a los mejores esfuerzos de atención.

CONCLUSIONES

Considerando las características de las pymes para el caso mexicano y revisar el concepto de competitividad, bajo los datos más actualizados que presenta el Observatorio PYME, de México, los foros internacionales como APEC y organismos como la OCED se presentan como la oportunidad de informar y analizar a los empresarios y a la sociedad mexicana sobre el desarrollo que presentan otros países y economías, así como de compartir las experiencias, tanto positivas como negativas, de esta manera motivar al estudio de la competitividad de las pymes con la identificación de más variables e indicadores que nos den una definición más completa para medir la competitividad, tales como medir la 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.

Con ello, es muy significativo que todas las economías cuenten con políticas y programas de apoyo a pymes, de esta manera poder 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 las que se les debe dar difusión para su mayor conocimiento.

De esta manera, la persecución por la competitividad por parte de las pymes se presenta como un medio que puede generar la formación de una región con una estructura social y económica más equitativa; sólo que la metodología que nos permite una medición más precisa de alcanzar la tan repetida competitividad sea a partir de una perspectiva triangulada que incluya tanto el enfoque cuantitativo como el cualitativo.

BIBLIOGRAFÍA:

Arroyo Alejandro, Arroyo Sánchez y Beruben Sandoval, **Una revisión de las perspectivas teóricas de la competitividad**, en Arroyo Alejandro, Jesús y Salvador Beruben Sandoval (comps.), en **Competitividad, Implicaciones para empresas y regiones**, Universidad de Guadalajara-UCLA Program of Mexico-PROFMEX-Juan Pablos Editor, Guadalajara, Los Ángeles México, 2003.Pp. 21-59.

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.

Comisión Intersecretarial de Política Industrial (CIPI), Secretaría de Economía, Observatorio PyME México, **Primer Reporte Analítico de Resultados 2002**, Marzo de 2003. Pp. 1-2, 76-77.

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

Corona, Treviño Leonel, **Pequeña y mediana empresa: del diagnóstico a las políticas**, UNAM, México, 1997.

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

Falck, Melba, **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.

Fong Reynoso, Carlos, **Creación de ventaja competitiva en la pequeña y mediana empresa de Guadalajara: estudio de caso de una empresa del sector de la mensajería**, en Arroyo Alejandro, Jesús y Salvador Beruben Sandoval (comps.), en **Competitividad, Implicaciones para empresas y regiones**, Universidad de Guadalajara-UCLA Program of Mexico-PROFMEX-Juan Pablos Editor, Guadalajara, Los Ángeles México, 2003. Pp. 289-333.

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

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> Consulta: Agosto 2007.

Márquez Padilla, Carlos, **La competitividad de la industria textil**, en Clavijo, Fernando y José I. Casar (comps), en **La industria mexicana en el mercado mundial, elementos para una política industrial**, FCE, México, 1994. Pp. 95-157.

OECD *SME Outlook 2005*.