



Las opiniones y los contenidos de los trabajos publicados son responsabilidad de los autores, por tanto, no necesariamente coinciden con los de la Red Internacional de Investigadores en Competitividad.



Esta obra por la Red Internacional de Investigadores en Competitividad se encuentra bajo una Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-SinDerivadas 3.0 Unported. Basada en una obra en riico.net.

**I CONGRESO DE LA RED INTERNACIONAL DE INVESTIGADORES EN
COMPETITIVIDAD**

AREA DEL CONOCIMIENTO: ASOCIACION DE EMPRESAS: UN MARCO
INTEGRADOR.

DR. GENARO SANCHEZ BARAJAS

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MEXICO.

PROBLEMAS DE COMPETITIVIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DE
MEXICO.

Referencias: Las bases de participación establecen que no se aceptan los trabajos que propongan una solución para un problema existente, sino aquellos que aportan un conocimiento ya sea teórico o práctico. Con esas directrices a continuación se presenta esta ponencia cuyo contenido es el siguiente:

Resumen/Abstract:

- 1.- Definición de competitividad;
- 2.- El problema;
- 3.- ¿Qué hace el Estado mexicano para resolver el problema?;
- 4.- Evaluación de los programas institucionales en vigor;
- 5.- Medidas de solución para aumentar la competitividad de las MYPES;
- 6.- Su agrupamiento: un imperativo inmediato;
- 7.- Conclusiones; y
- 8.- Recomendaciones.

Resumen: El modelo económico aplicado durante los últimos veinticinco años: *Estabilidad macroeconómica con crecimiento hacia afuera*, al igual que la modesta inversión en las micro y pequeñas empresas, MYPES, han ocasionado sus problemas de competitividad, dado que predomina la escasa demanda, la competencia excesiva entre ellas, su escasa participación en las exportaciones, la ausencia de innovaciones tecnológicas, de economías de escala y de poder de negociación en la compra de sus materias primas e insumos y en la venta de sus productos y servicios en sus mercados metas. La *solución* a sus problemas de competitividad apunta hacia su agrupamiento en redes de empresas.

Abstract: The mexican economic model applied during the last twenty years, that may be stated as: *macroeconomic stability with growth depending upon exports*; which in connection with the little investment required to set up micro and small sized firms, MASSF, have provoked their *competitiveness' problems*, since there still persist lack of internal demand, excessive competence between them, their low participation in exports, absence of technological innovations, of scale economies and, do prevail among them a weak power of negotiation in purchasing raw materials, inputs, machinery and equipment as well as when selling their products/ services in the market. *The solution* points out toward their urgent clustering throughout an enterpreneurial network.

1.- Definición de Competitividad:

Con el propósito de contar con referencias teóricas y prácticas suficientes para realizar el estudio y sustentar las sugerencias que se hagan en esta ponencia, de manera inicial, *microeconómicamente* se definirá el concepto de competitividad procurando que corresponda, en lo posible, a las características de las micro y pequeñas empresas, MYPES, de la siguiente manera:

Competitividad es la capacidad que tiene una empresa para penetrar, consolidar o ampliar su participación en un mercado.

Esta capacidad se expresa en la habilidad, la acción administrativa, el aprovechamiento oportuno de la capacidad instalada, manejo adecuado de sus recursos financieros, humanos y materiales, entre otros, pero sobre todo en la percepción de las señales del mercado, que al ser instrumentadas oportunamente le permiten a la empresa por un lado, identificar las necesidades de los consumidores y, por otro, redimensionar su escala de producción u oferta de servicios, así como rediseñar estrategias de mercados que le permitan posicionarse en el mercado a través de nuevas fuerzas de venta, aumentar o disminuir sus puntos de ventas, cambiar la composición del producto o servicio, redimensionar su volumen y presentación en formas y tamaños diferentes, al igual que, en el caso de los productos, reevaluar los canales de distribución, la naturaleza de los materiales a usar (metálicos, plástico, madera, etcétera), así como la política de ventas: al mayoreo o al menudeo, con la consecuente campaña de ofertas y descuentos especiales en períodos estacionales o de manera permanente.

Macroeconómicamente se entenderá por competitividad a las ventajas o fortalezas que presenta el entorno macroeconómico, las cuales se expresarán con indicadores nacionales, regionales y sectoriales, mismos que mediante el método de análisis comparativo permitirán conocer la competitividad de un país temporal y espacialmente.

Estas son las referencias básicas que configuran el marco teórico que fundamenta y sirve de hilo conductor de la investigación que se realiza a continuación sobre la competitividad de las micro y pequeñas empresas mexicanas en el ámbito de la globalización.

Concretización a nivel de empresa

Con el propósito de ser concretos en los planteamientos sobre los problemas de competitividad de las empresas, se sugiere hacerla depender de variables muy precisas con objeto de analizar el comportamiento de las MYPES y determinar el grado de competitividad que puedan tener.

Al respecto, es interesante comentar (Bonales, 2003) que la Comisión de Productividad Industrial del Instituto Tecnológico de Masachusset (Masachusset Institute of Technology, MIT) describe las siguientes variables aplicables a México, como determinantes de la competitividad de las empresas, como condicionantes de lo que en las condiciones actuales de la economía debe reunir toda empresa que aspire a ser competitiva (1.-Precios bajos; 2.-calidad en productos y servicios; 3.- capacitación de los recursos humanos; 4.- tecnología en los procesos de fabricación y en la maquinaria y equipo que se utilicen y 5.- canales de distribución, además de otras variables tales como buena imagen, nuevos productos y servicios, servicio al cliente, productividad, promociones, servicio de entrega puntual y estilo del producto).

2.- El problema

Las micro y pequeñas empresas no están en condiciones de manipular exitosamente las variables mencionadas, manipulación que en mercadotecnia y de manera parca se conoce como *la mezcla mercadológica* que consta de las 4 p's que una empresa debe de aplicar diariamente para ser exitosa en el mercado. Los componentes de la mezcla son: precio, producto, promoción y plaza. Si a esas variables se agregan la calidad, la tecnología y la capacitación del personal también sugeridas por el MIT, entonces se detecta que estos estratos empresariales difícilmente estarán en condiciones de manejar estas variables con éxito en el mercado nacional, por lo que suena a utopía su participación en el mercado internacional.

¿Qué hacer en esta situación de incompetencia crónica que impide al 98.8% de las empresas: micro: 95.6% y pequeñas: 3.2% del total (INEGI, 2004) el desempeño de su función social de generar empleo de calidad y en forma permanente, así como de contribuir al fisco cumpliendo con sus obligaciones tributarias?

La escasa inversión con que operan les impide trabajar economía de escala como empresas formales del manera similar a como lo hace la gran empresa, que tiene cuadros técnicos para generar las innovaciones tecnológicas, la búsqueda y permanencia en mercados; cuando se requiere, para gestar el mejoramiento continuo y los círculos de calidad entre su personal.

Las consecuencias son funestas porque los emprendedores se frustran, se pierde el exiguo desarrollo empresarial logrado, las inversiones se volatilizan, cunde el desempleo, el bienestar

social disminuye y se incrementa la inseguridad y paz entre la sociedad, por señalar algunas consecuencias negativas derivadas de la falta de competitividad de estas escalas de producción.

3.- ¿Qué hace el Estado mexicano para resolver el problema?

Instrumenta políticas, programas y estrategias que en opinión de los empresarios poco tienen que ver con la solución de sus problemas de competitividad. Por ejemplo promueve la derrama crediticia en términos onerosos para el presunto sujeto de crédito: Tasas de interés altas, periodos de amortización que no corresponden a la vida del producto; indiferencia ante crédito bancario promovido por los bancos para el consumo y no para actividades productivas, así como la promoción insuficiente de las cadenas productivas, comerciales y de servicios entre las grandes empresas y las MYPES; falta de vinculación relevante en los programas de comercio exterior de las empresas exportadoras: maquiladoras, transnacionales y empresas mexicanas (Cemex, Bimbo, Cervecería Modelo, etc.) con las acciones de exportación directa o indirecta de las MYPES.

En este contexto, las materias primas e insumos nacionales poco participan en los procesos de fabricación de las maquiladoras y de las empresas transnacionales debido a los programas de incentivos institucionales que existen para importarlos como el PITEX. La transmisión del conocimiento, know how, es un tabú entre las empresas multinacionales y sus empresas que trabajan con ellas bajo el régimen de subcontratación. En productos como el aguacate y el mango mexicanos, poco hace el Estado mexicano por aminorar las restricciones fitosanitarias impuestas por EEUU, que son barreras mucho más fuertes que los aranceles de importación

Las acciones institucionales para el fomento de las MYPES se resumen en los siguientes programas de fomento:

Principales programas institucionales de fomento empresarial de 1978 a la fecha
(www.contactopyme.gob.mx,2004 e INEGI,1999)

- ❖ 1.- De financiamiento;
- ❖ 2.- Orientación exportadora;
- ❖ 3.-Capacitación de trabajadores y formación de empresarios;
- ❖ 4.- Incentivos fiscales;
- ❖ 5.- Agrupamiento y cooperación empresarial;
- ❖ 6.- Sistemas de información;
- ❖ 7.- Asistencia técnica;

- ❖ 8.- Asesoría para administrar con eficiencia e identificar e instrumentar proyectos rentables, etc.
- ❖ Observaciones: Son programas para resolver problemas de operación, para hacer competitivas a las empresas, sin embargo

Los empresarios entrevistados por INEGI desde 1992, en particular los dueños de los llamados micronegocios, reiteradamente vienen diciendo que sus principales problemas son:

- ✓ La falta de clientes
- ✓ La competencia excesiva; y por consiguiente,
- ✓ Baja rentabilidad. En mayo pasado el CEESP indicó que son la inseguridad, falta de gobernabilidad y muchos trámites.
- ✓ Como puede observarse, estos problemas son *derivados del modelo económico en vigor*: Estabilidad macroeconómica con crecimiento hacia afuera, el cual ocasionan reducido poder de compra y ante la falta de oportunidades, la proliferación de “changarros”, luego entonces sus *problemas principales son estructurales y no operacionales*, mismos que pasan a segundo término.

4.- Evaluación de los programas en vigor

- ❖ 1.- Son insuficientes las partidas presupuestales del gobierno federal : 2 .8 mil millones de pesos para el 2007, ya que no cubren las expectativas de inversión de los 10 millones de negocios (SE,2006:17) de los cuales 4.4 millones eran micronegocios en el 2002 (INEGI). Por el número de empresas se infiere que también es insuficiente la derrama crediticia de los bancos comerciales y de fomento que, por otra parte lamentablemente se aplica en su mayor parte al consumo y no en actividades productivas.
- ❖ 2.- Están equivocados de acuerdo con la opinión de los empresarios de pequeñas escalas de producción y de servicios, ya que de manera prioritaria se promueve el crédito, cuando reiteradamente han dicho que ese no es uno de sus principales problemas (INEGI, 1978,1992,1998 Y 2002); quienes lo usan, lo hacen con altas tasas de interés, por lo que la mayoría prefieren el financiamiento de sus proveedores (BANXICO, encuestas trimestrales).
- ❖ El (CEESP, 2007) ; por su parte, corrobora lo anterior de manera ampliada *para todos los tamaños de empresa* al señalar que los problemas principales para el sector

empresarial son la ingobernabilidad, la inseguridad, el exceso de trámites, la piratería, etc.

- ❖ 3.-No son parte de una política pública anticiclica de largo plazo: se diseñan en cada uno de los periodos de las administraciones públicas: federal, estatal y municipal.
- ❖ 4.-El análisis realizado sobre los datos que reporta INEGI, muestra que de 1999 al 2004 disminuyó el número de empresas y del personal ocupado en la industria manufacturera y que aumentaron en los sectores comercio y servicios, indicando que son menos los empleos fijos y bien remunerados y que son menos los bienes producidos con alto valor agregado.
- ❖ Lo anterior se ilustra con las siguientes cifras: Las empresas manufactureras disminuyeron de 344, 118 a 328,719; su personal ocupado pasó de 4,232,322 a 4,208,621 personas. El empleo en el sector comercio aumentó de 3,784,869 trabajadores a 4,997,386; en el de servicios: de 3,920,600 en 1999 y cinco años después eran ya 5,215,806 empleados, lo que hace pensar que muchos de ellos engrosaron las filas de la economía informal, cuyas características de inseguridad e inestabilidad laboral son de todos conocidas, amén de que en 2006 se informó al público que estas empresas son las responsables del 85% de la contaminación.
- ❖ Reflexión en caso de resultar incongruentes los programas institucionales de apoyo a las MYPES con la opinión de los empresarios : ¿ Acaso tiene sentido contratar un crédito, gastar en capacitar al personal, comprar tecnología de punta y asociarse con otras empresas si no existe demanda suficiente para los bienes y servicios de los muchos oferentes que operan en el mercado ?

Por su parte, *la evaluación del modelo económico* en lo que se refiere a su éxito en las exportaciones y de éstas incorporando a las MYPES y generando empleo, muestra que el comercio exterior no incide en la mejor distribución del ingreso ni en las cadenas productivas y distributivas de la economía mexicana. El análisis realizado revela que las exportaciones no generan empleo ni salarios reales significativos en las MYPES, ya que no existe una gran asociación entre las exportaciones significativas del sector manufacturero y el incremento del empleo. Si bien es cierto que en los últimos 25 años las primeras han representado en el periodo de análisis más del 30% del PIB, también lo es que fueron unas cuantas empresas las que realizaron el 93.0% del total exportado (entre 264 y 312 empresas nacionales y extranjeras exportaron el 52.0%, más alrededor de 3,130 maquiladoras con flujos al exterior, 41.0%); de tal forma que el 7.0% restante de nuestras ventas al exterior provino en mucho de medianas empresas y en poco, de MYPES.

Lo anterior no debe de sorprender en virtud de que una de las ventajas que le dan competitividad a una empresa son *las economías de escala*, mismas que es difícil observar en cada una de las MYPES, salvo que se agrupen y puedan competir de manera colectiva directamente o indirectamente suministrando insumos o partes a los grandes exportadores. Para que se agrupen es necesaria la intervención del Estado para motivar, orientar y organizar estos productores que debidamente coordinados, pueden generar ventajas competitivas superiores a las comparativas (Krugman & Obstfeld, 2001:159).

En opinión del Profesor Enrique Dussel Peters (2000.), en el periodo 1993-1998 las empresas que realizaron el 93% de las ventas al exterior, generaron el 5.65% del empleo total, por lo que puede afirmarse que la mayor parte de las plazas de trabajo en el país las crean empresas desvinculadas del comercio exterior mexicano.

En efecto, si se analizan las cifras de empleo contenidas en esta fuente se comprueba que en el periodo 1993-1998, por ejemplo que:

i).- Las empresas maquiladoras proporcionaron empleo durante el primero de esos años a 547 mil trabajadores y en el segundo, a 1 millón 39 mil personas. Ello significa que en 1993 las maquiladoras tuvieron una participación del 1.68% y en 1998, de 2.69% del total, lo cual determinó una tasa de crecimiento del 13.7% en el periodo.

- ii)- Las principales empresas exportadoras nacionales aportaron el 3.08% en 1993 y el 3.45 % en 1998 del total de plazas al empleo, cuyo ritmo de crecimiento promedio anual fue del 5.9 %.
- iii).- Ambos tipos de empresas exportadoras en 1993 contribuyeron con el 4.76% y en 1998 con el 6.14% del empleo total en el país.
- iv).- Dicho porcentaje es modesto y permite inferir que el 94.35% del empleo se crea en empresas cuyos productos y servicios se canalizan hacia el mercado nacional, cuyos salarios reales y regímenes de prestaciones sociales contractuales son inferiores a los observados en muchas empresas exportadoras.

Esta tendencia se confirma con datos más recientes que la aportación de la apertura comercial que se inició en la década de los ochenta, en la actualidad, como entonces, no ha incidido considerablemente en el empleo. En el año 2001 aun cuando el coeficiente de exportaciones mexicanas fue de 33.5%, en que el 89.0% de las exportaciones correspondió a la industria manufacturera y que las maquiladoras contribuyeron (Fuji, 2003:36) con el 54.4% de la oferta manufacturera exportada, de manera que las industrias mexicanas junto con las maquiladoras mostraron una participación significativa, no obstante, durante el año 2001, las maquiladoras mostraron estancamiento al dar empleo a un número similar de trabajadores como en 1998: alrededor de 1 millón de personas, con el atenuante de que el sector manufacturero no maquilador mostró un retroceso en la contratación de mano de obra barata aún cuando sus exportaciones, como se indicó, mostraron dinamismo. Comenta el Profesor Fuji que la excesiva competencia les orilló a cambiar la producción de bienes intensivos en el factor trabajo o a aumentar la productividad de este.

Otro hecho que explica el reducido impacto de la apertura comercial sobre el empleo corresponde al vertiginoso crecimiento de las importaciones, cuyo coeficiente, por ejemplo, de ser 22.3% en 1994 pasó a 36.7% en 2001 (Sánchez Barajas, 2007), mismo que al compararlo históricamente con el coeficiente de las exportaciones, se concluye que siempre fue mayor y por ello incidió en la contracción de la actividad económica y en consecuencia, en la escasa generación de empleo en el país.

En este contexto del comercio exterior es importante decir que las importaciones realizadas por empresas trasnacionales, las maquiladoras y las empresas mexicanas exportadoras, destruyeron las cadenas productivas e inhibieron la participación de las MYPES como sus proveedores.

El análisis comparativo de las exportaciones en relación con las importaciones realizado en el periodo 1990-1998, revela un déficit comercial crónico que afectó considerablemente al crecimiento endógeno de la economía mexicana, al ser mayor el valor del flujo de bienes que entraron al país que el de nuestra oferta exportada.

Independientemente del desequilibrio provocado en la balanza comercial y de la menor disponibilidad de recursos para el desarrollo nacional, originada por los pagos a los proveedores extranjeros, dicho déficit en el ámbito de la producción provocó la desaparición de eslabones en las cadenas productivas constituidas por los fabricantes nacionales. Peor aún resulta el hecho de que las importaciones correspondientes a los diez principales capítulos conectados con los requerimientos para fabricar los productos a exportar, estaban constituidas en su mayoría por maquinaria, aparatos y material eléctrico y sus partes, aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación, reproducción de imágenes y sonido en televisión; le seguían en importancia los reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; partes de estas máquinas o aparatos, así como por vehículos, automóviles, tractores, ciclos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios.

En menos cuantía pero no menos importante para la generación de empleo y el desarrollo de las micro empresas, también fueron importados combustibles, minerales, aceites y productos de su destilación, materiales bituminosos y ceras minerales, al igual que prendas y complementos de vestir, excepto las de punto, prendas y complementos de vestir, las de punto.

Inclusive se importaron en grandes cantidades muebles: mobiliario médico-quirúrgico; artículos de cama y similares; aparatos de alumbrado no expresados ni comprendidos en otras partidas; legumbres y hortalizas plantas raíces y tubérculos alimenticios, manufactura de fundición de hierro o de acero.

Muchos de estos bienes pudieron haberse adquirido en el país, ya que las medianas y pequeñas empresas mexicanas los producen con controles de calidad aceptables y a precios competitivos. Sin embargo, cabría preguntarse por qué se dio esta importación indiscriminada en el periodo bajo estudio, ¿Acaso no se disponía de inventarios suficientes?, ¿No se podían deducir como los PITEX en la contabilidad internacional de las empresas trasnacionales ?

Por la naturaleza y requerimientos técnicos para la fabricación de esos bienes es posible que en el periodo las MYPES no contaran con las condiciones necesarias para producirlos y competir exitosamente. O sea que resultó paradójico observar que las importaciones masivas se explicaran y justificaran por el fuerte incremento que experimentaron los bienes exportados, ya que para su fabricación correspondiente requerían gran parte de la maquinaria, equipo e insumos intermedios antes señalados. Es preocupante que no se haya hecho nada en 25 años de observación (1982-2007) y por consiguiente, de evaluación permanente por parte de las instituciones especializadas (INEGI, BANXICO, BANCOMEX, Universidades, etc.) sobre las consecuencias que acarrea el efecto destructivo del rompimiento de las cadenas productivas, concretamente de la industria manufacturera, con el exclusivismo de los procesos de fabricación de las empresas maquiladoras y trasnacionales.

Todo parece indicar que al menos en el corto plazo no será fácil para las autoridades económicas reducir la elasticidad ingreso de las importaciones, obviamente con objeto de reducir el déficit comercial y así hacer del comercio exterior, vía las exportaciones, una variable clave para reconstruir e incrementar las cadenas productivas que destruyó la apertura comercial acelerada, misma que aunada a la distorsión que provocó la revaluación del peso en los precios relativos de nuestros productos, que hacen mucho más competitivos a los bienes importados. Arturo Huerta comenta (2003: 26) que aun cuando las autoridades devaluaran el tipo de cambio para corregir esta distorsión, de todos modos continuarán creciendo las importaciones porque “el rompimiento de cadenas productivas y los fuertes rezagos productivos configuran una alta inelasticidad precio de las importaciones. Se tiene que importar porque ya no se producen mucho bienes internamente y para producirlos nuevamente, se requiere de condiciones financieras y de rentabilidad en la esfera productiva que no están presentes”

Hay pues una tarea pendiente en el rediseño de la política económica, la cual debe hacer paritarios y congruentes los criterios de crecimiento endógeno con el exógeno para reconstruir los circuitos productivos, comerciales y de distribución; para vincular las MYPES como

proveedores de las grandes empresas transnacionales es total establecer programas de control de calidad, de organización empresarial y de crédito acordes con su estructura operativa y su ciclo financiero.

5.- Medidas de Solución para aumentar la competitividad de las MYPES.

5.1.- *Hacia el agrupamiento de empresas para que trabajen competitivamente dentro del sistema capitalista: origen y destino de su operación exitosa.*

Al ser evidente la desventaja de estas escalas de producción en su poder de negociación para adquirir insumos como para vender sus productos, al igual que para obtener maquinaria y equipo que les permitan operar con economías de escala como lo hacen las grandes empresas, su futuro parece estar en *el agrupamiento* que puedan darse para trabajar competitivamente como lo hicieron en su momento sus homologas las empresas familiares italianas, que crearon los consorcios comerciales, financieros y tecnológicos, así como también lo hacen en la actualidad las cooperativas agrarias y de comercialización de España para fortalecer sus eslabones productivos, comerciales e innovadores dentro de sus cadenas de valor.

En esta perspectiva, dentro de las *prioridades* del trabajo asociado está el desarrollo tecnológico ya que las innovaciones constituyen la piedra de toque para que las empresas sean mejores, *pero planeando su operación en forma explícita en el sistema capitalista, habitat de las empresas de la actualidad.* En este sentido, para elaborar los programas de trabajo asociado es importante recordarles a los presuntos socios que no olviden que se desenvuelven en el sistema capitalista, cuyas leyes de la competencia y del movimiento de capitales, les pasan inadvertidas, cuando deben ser la premisa fundamental para formular los nuevos programas mediante los cuales se maticen las fluctuaciones que provocan los ciclos económicos generados por la interacción de las citadas leyes, en otras palabras, he juzgado conveniente recordar las características del crecimiento de la economía dentro del sistema capitalista con el fin de establecer bases sólidas para las asociaciones que se constituyan con empresarios de las MYPES .

Al respecto, Raúl Prebisch (1981: 17) indica que el avance del capitalismo es un proceso dilatado en un período de acumulación de capital, que proviene de la aplicación de la tecnología que produce los aumentos de productividad. Señala que el mercado representa el mecanismo espontáneo para asignar los factores de la producción, en función de la demanda, siempre y cuando la competencia funcione correctamente. Esa demanda proviene de cierta distribución

del ingreso que, a su vez, tiene como origen determinada estructura social de las relaciones de poder que derivan de ella y de sus mutaciones. Esta asignación, como otras acciones del mercado, es racional y se encuentra circunscrita en los estratos favorecidos, que generalmente no son el colectivo social de un país, que no es dueño de los medios productivos pero si la fuente del excedente económico que, por su importancia, Prebisch lo define como la parte del fruto de la creciente productividad que, en la medida en que no fue compartido por la fuerza de trabajo en el juego espontáneo del mercado, tiende a quedar en manos de los auténticos propietarios de los medios de producción.

Miguel Ángel Rivera Ríos (2000: 13 y 14), comenta que la forma como evoluciona el sistema capitalista determina el desarrollo económico de los países y de forma similar a Raúl Prebisch, explica que este sistema evoluciona a grandes saltos históricos a los que denomina, como desde hace tiempo los han llamado otros autores de los cinco continentes y en honor a quien sistematizó su conocimiento, “ondas largas de Kondratief”, en las que la acumulación de capital se extiende hasta que se produce cierta tasa de ganancias.

También coincide y reconoce que estas “ondas” son producidas por la renovación de la base tecnológica de la producción, pero hace énfasis en la nueva expresión de su dinamismo y contundencia: los racimos tecnológicos, que poseen la capacidad de modificar el sistema capitalista y conducirlo hacia una nueva “onda larga”, que se describe mediante la concepción y formulación de un nuevo paradigma que da sustento teórico y asegura una nueva tasa de ganancias.

Aquí, enseguida recomienda lo que a mi juicio debe de hacer el Estado mexicano para mejorar la competitividad de las MYPES: Para la instrumentación de la nueva “onda” o ciclo económico largo es necesario que el Estado establezca un nuevo sistema socioeconómico con reformas institucionales y estructuras apropiadas para que la aplicación de la nueva tecnología produzca una acumulación continua de conocimientos y habilidades en el ámbito de la empresa (OCDE,1988), lo cual le permitirá arribar a nuevos procesos de fabricación y producir mercancías de acuerdo con los requerimientos del mercado.

Por otra parte, es importante reiterar que la acción reguladora de las fuerzas del mercado se ve limitada por el conflicto entre las dos leyes del movimiento del capitalismo: por una parte, la ley de la competencia innata e implacable que se establece entre las empresas, produce efectos

positivos en el sentido de que les permite depurar sus técnicas de operación y elevar su capacidad productiva, crear nuevos procesos de fabricación y mercancías de alto o bajo valor agregado. Por otra parte, la ley que regula el funcionamiento del capital, su concentración o centralización, provoca el surgimiento de monopolios, cuyas consecuencias son: a) sólo un reducido grupo de empresas se benefician con los descubrimientos tecnológicos; b) a partir de esta nueva etapa, la oferta y la demanda se ven limitadas seriamente en su interacción porque no operan en un régimen de libre competencia empresarial.

La historia económica muestra que este conflicto ha sido resuelto históricamente con la intervención del Estado, que tiene la capacidad de conciliar, organizar y encauzar los agentes económicos hacia la coordinación institucional del sistema capitalista, para lo cual crea un nuevo sistema socioinstitucional que tiene la función primordial de brindar estabilidad, dinamismo y certidumbre para la acumulación del capital, así como regular el uso social del excedente para acelerar el ritmo de acumulación y corregir progresivamente las disparidades de carácter estructural, distintas de las disparidades funcionales (Prebisch, 1981:44).

Se ha observado que el beneficio que provoca la intervención moderada del Estado en la solución de problemas provocados por la acumulación de capital, se expresa en situaciones como los siguientes: cuando se inicia una “onda larga”, la tasa de ganancias aumenta y luego se mantiene en cierto nivel porque hay abundancia de materias primas, de mano de obra barata, insumos, maquinaria y procesos de fabricación, etcétera, que abaten costos de producción y de distribución, pero llega un momento en que tal disponibilidad desaparece lo cual aumenta los costos de manufactura de las empresas y puede ocasionar una recesión económica. En ese caso, el mecanismo espontáneo que funciona para recuperar la acumulación de capital es la contracción temporal de la demanda de los anteriores conceptos, acción que suele tener efectos devastadores y por ello se han recomendado acciones de coordinación institucional, cuya eficacia se demostró durante la gran depresión de la economía estadounidense en la década de los años 30 del siglo XX, al estabilizar y hacer crecer nuevamente la economía de ese país.

En este contexto Miguel Ángel Rivera Ríos (2000:16) señala que “para que el capitalismo opere a largo plazo a un nivel razonable de eficiencia siguiendo trayectorias ascendentes, así como para superar trayectorias descendentes, requiere de una combinación entre elementos de coordinación (o de intervención) con otros de naturaleza automática o espontánea basados en el libre juego de las fuerzas de mercado. La combinación específica de ambos elementos escapa a

toda formulación teórica, ya que se trata de un problema histórico que está determinado por la lucha de clases y otros factores imponderables pertenecientes a la época específica en cuestión”

5.2.- El período de transición en la organización del trabajo como base para constituir los agrupamientos de empresas.

El último período de transición comprende las décadas de los años 60 y 70 en que coincidentemente también fue notorio el agotamiento del modelo de organización de la producción fordiano basado en la producción masiva y la aparición del llamado posfordiano, que algunos estudiosos también le llaman de manufactura o producción flexible...

En virtud de que esta estrategia en México de privatización de empresas gubernamentales sólo ha conducido a la concentración del capital en pocas manos y al crecimiento de la pobreza (50 millones de mexicanos) no generó el desarrollo equilibrado e integral de las regiones o Estados, sobre todo en lo que se refiere a la tasa de ganancias acostumbrada, se sugiere evaluar si conviene continuar con el sistema de organización para la producción posfordiano, pero ahora instrumentado también por las MYPES, ya que se caracteriza por:

- a) La diversificación de la demanda de consumo; por una menor producción masiva y altamente estandarizada;
- b) Flexibilización de las tecnologías y en la organización industrial, donde la electrónica y la informática son muy importantes;
- c) La generación de mano de obra polivalente y más calificada;
- d) La descentralización de funciones dentro de la gran empresa, situación que propicia una desintegración vertical;
- e) El desempeño de un papel más importante de las pequeñas y medianas empresas, mediante los mecanismos de subcontratación y descentralizaciones empresariales;
- f) Predominio de las economías de alcance (producción flexible) sobre las de escala; y
- g) Crecimiento de la importancia de las instituciones, como actoras del desarrollo económico local y regional.

El posfordismo como alternativa resulta interesante porque permite superar la limitación de la producción masiva de un solo producto en la gran planta, ya que ahora es posible producir en diferentes lugares geográficos bienes diferenciados en las cantidades requeridas por el mercado

las partes que requiere la cadena de valor de los productos, lo cual evita acumular inventarios y proporciona una nueva relación de la empresa con sus clientes y sus proveedores al organizarse con lemas como “calidad total, justo a tiempo y cero inventarios”.

El cambio tecnológico se hace continuo debido a la rapidez con que se modifican los productos y los procesos requeridos para elaborarlos; que ya no sólo en la Metrópoli, sino también en las regiones periféricas se aprovecha la innovación tecnológica al convertirse en productores de conocimiento, que las hace desempeñar un papel activo a diferencia del rol pasivo que desempeñaban en el fordismo.

El beneficio observado en los últimos años es impresionante, existen parques tecnológicos, ciudades de la ciencia, incubadoras de empresas y distritos industriales en los que predominan las pequeñas y medianas industrias integradas en redes locales, que a la vez compiten y crean alianzas de cooperación comercial, financiera y tecnológica y. lo más importante: con un enfoque de preservación del medio ambiente.

En el modelo “posfordiano” se hace énfasis en la creación de una atmósfera de innovación empresarial productiva en las regiones, la cual se define como el ambiente social y económico en un espacio determinado en que se transmiten sinergias las empresas, los trabajadores y las instituciones, para favorecer internamente el aprendizaje en el proceso de innovación, siendo elementos muy importantes la educación y la capacitación laboral (círculos de calidad) y, fuera de la empresa: las incubadoras y los centros de investigación y desarrollo.

El sustento tecnológico del modelo posfordiano proviene de la combinación de las innovaciones de la tecnología de la informática con los principios japoneses de organización de la producción. En la tecnología de la informática confluyen en un racimo de innovaciones interrelacionadas mediante la microelectrónica, las telecomunicaciones y las computadoras (OCDE, 1988: 11). Japón avanzó y superó a Estados Unidos en varias ramas industriales debido a que adoptó en sus principios de organización de la producción, formas especiales de coordinación entre los sectores público y privado para gestar un capitalismo de orientación desarrollista, en tanto que Estados Unidos como representante del fordismo se mantuvo con ese enfoque productivo y perdió ante Japón la superioridad que mantenía en las industrias electrónica, micro electrónica, telecomunicaciones y automotriz, principalmente.

La producción flexible constituye la principal característica del nuevo paradigma; ello significa la segmentación o división del proceso de fabricación en muchas unidades, por lo general en empresas o unidades de producción separadas, lo cual permite amplia variedad de cambios en su forma de articulación horizontal y vertical, facilitando ajustes rápidos en la producción diferenciada de productos que se venden en mercados segmentados. Algunos países de Asia Oriental tuvieron éxito con la aplicación de este paradigma, en tanto que en los países de Europa Occidental se avanzó lentamente o se hizo de manera accidentada debido a la carencia de instituciones que articularan las partes que integraban la nueva organización técnica de la producción.

Esto último es aplicable a muchos países en vías de desarrollo como México y explica por qué en la década de los años 80 se hallaban aun más rezagados con respecto de los ya mencionados. Esta situación se mantuvo mucho tiempo por que influyó en su contra el problema de su deuda externa que los agobiaba y restaba capacidad de actualización. Por fortuna durante la década de los años 90 se resolvieron o atenuaron sus problemas financieros, y, se difundieron internacionalmente los efectos de la tecnología informática, asimismo, se aceleró la reestructuración capitalista, lo cual provocó que algunos países subdesarrollados, ahora llamados emergentes, se integraran a la economía mundializada en los aspectos productivos, financieros y comerciales.

5.3.- La globalización

Con el fin de dar continuidad y así complementar las referencias básicas para agrupar correctamente las MYPES, diremos que la globalización se ve como la extensión del nuevo ciclo económico en que se halla inmerso actualmente el capitalismo. En términos generales la globalización se concibe como un cambio histórico del capitalismo que se expresa bajo una nueva base económica en las relaciones entre los países, que afecta los espacios nacional e internacional. De manera más precisa podrían apuntarse las dos siguientes definiciones establecidas por Dabat (1998):

- a) Es la expresión de una nueva estructura del sistema capitalista, que aun cuando se halla en proceso de formulación, ya está modificando radicalmente de manera simbiótica las relaciones entre los espacios nacional e internacional.
- b) Es un producto de las estrategias de agentes muy poderosos como las empresas transnacionales, las multilaterales como el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial,

etc., y ciertos gobiernos de países desarrollados, cuyas acciones impactan negativamente las economías y sociedades de los países en vías de desarrollo.

Por los resultados observados en México en este trabajo se adoptarán ambas interpretaciones.

Por otra parte, se observa que el espacio internacional influye contraponiendo entre sí las estructuras nacionales de producción para generar la competencia internacional. La contraposición en gran medida proviene de las directrices, que con una visión mundial, establecen los países y empresas transnacionales en el mercado, de ahí que cada mercado nacional reacciona de acuerdo a la capacidad que tenga para satisfacer la demanda del exterior. De lo anterior se infiere que la globalización en general permite que interactúen entre sí, valga el énfasis, los mercados nacionales e internacional, que se da por medio de vínculos comerciales, financieros, tecnológicos, etc., y que la reacción de los primeros está supeditada al poder de sus propias fuerzas motoras o fuentes de innovación y dinamismo.

Las fuentes de innovación y dinamismo pueden ser endógenas y exógenas (Dabat, 1998:77). Las primeras se derivan del crecimiento extensivo e intensivo de la acumulación de capital en el espacio nacional, en tanto que las segundas, son fuentes externas que inciden en el espacio nacional a partir de la acción agresiva o pacífica de las potencias capitalistas (conquistas principalmente comerciales, financieras, tecnológicas, asistencia técnica, convenios de colaboración, etc.).

Miguel Ángel Rivera Ríos (2000:78) comenta que en el largo plazo el espacio internacional terminará por absorber al nacional El cambio estructural que está generando la reestructuración del espacio internacional desde que los nuevos procesos tecnológicos irrumpieron en la década de los años 80, está representado por el desarrollo de estructuras integradas internacionalmente, tanto de índole productivo (encadenamientos productivos de las empresas transnacionales) como financieros (integración al sistema financiero mundial), (Scott, 2000).

Los encadenamientos productivos internacionales, poseen grandes potencialidades para el desarrollo económico de los países al actuar como circuitos para la transferencia de conocimiento tecnológico entre empresas y países; este conocimiento se transmite:

- a) Con la importación de maquinaria y equipo;
- b) mediante convenios interempresariales (subcontratación, licencias, patentes);
- c) la inversión externa directa.

Cualesquiera que sea el medio utilizado para transmitir la tecnología, siempre genera un proceso de aprendizaje, es decir, la interacción entre la empresa poseedora del conocimiento y la empresa receptora del mismo favorece su transferencia, con una lógica de organización “posfordiana” que significa altos márgenes de flexibilidad en función de la organización productiva.

6.- Su agrupamiento: un imperativo inmediato

Puesto que es urgente innovar, dado que quien no lo haga desaparecerá del mercado, se debe de considerar a las MYPES como prioridad nacional, considerarlas como dice Krugman (2001) “industrias infantiles” para brindarles todo el apoyo institucional ya que su futuro requiere crearles un entorno de innovación, intensificando el capital, mejorar los canales de distribución, formar sus empresarios y capacitar a sus trabajadores.

Al representar casi el 99% del tejido productivo de México las MYPES son un factor determinante de su progreso económico, de bienestar, desarrollo y cohesión de su sociedad.

Luego entonces si la innovación es el elemento que puede hacer factible que una empresa sea competitiva en un mercado global. Es imprescindible que estas empresas cooperen entre ellas a través de centros tecnológicos y agrupándose para convertirse en la gran empresa que compita con sus pares las de capital social de origen privado. Asociadas pueden integrar grandes proyectos de investigación, de desarrollo de tecnologías, así como también, al crearse “la gran empresa” adquieren poder de negociación frente a los compradores de sus productos, es decir, poder para la incursión exitosa en los canales de distribución por donde fluyen sus productos hacia los mercados nacional e internacional.

Se dice esto último porque aun cuando su incursión exitosa y significativa al mercado externo es una acción mediata, es imperativo visualizarla dado que las MYPES no pueden cerrarse a la posibilidad de salir afuera; *si los mexicanos no las internacionalizan, lo harán los chinos o los hindúes* cuando vengán a consolidar en México los negocios que ya iniciaron.

Se dirá que esta acción ya se lleva a cabo, lo que es cierto, como también lo es que es insuficiente puesto que los datos antes expuestos muestran que es raquítica su participación en las exportaciones (7% del total). La Secretaría de Economía (2003) informa que en EEUU, España e Italia contribuyen las MYPES con el 40%.

En ese orden de ideas conviene preguntarse si al número reducido de empresas agrupadas (en relación al gran total) que registran Nacional Financiera, Bancomext y algunos académicos, ¿ No les faltan sus redes de información? Precisamente por que las grandes empresas no las han incluido significativamente en sus cadenas de producción, quizás, el Estado o las mismas MYPES debieran fomentar su asociación, *incluyendo en principio, redes tecnológicas y de distribución.*

En este sentido por la importancia que pueden tener las redes de empresas para que tengan éxito, se dice que (España, 2007) el concepto de red de empresas se refiere fundamentalmente a relaciones de tipo comercial, pero pueden incluir también relaciones de otro tipo como por ejemplo de otras actividades (producción, transporte de productos, marcas colectivas, denominaciones de origen, I+D, intercambio de informaciones técnicas, etc.); pueden existir redes de empresas que se basen únicamente en estas últimas actividades y en las que no existan relaciones comerciales. Por otra parte es posible que una empresa pertenezca a distintas redes, pero en general a redes que se basen en relaciones de distinto tipo. También es frecuente que las empresas acudan al mercado para determinados bienes y servicios, incluso para bienes y servicios objeto principal de la red, lo cual puede suceder como excepción o en el caso en el cual las relaciones son débiles.

Una base que ayuda a explicar la existencia de las redes de empresas es la teoría de los costes de transacción, iniciada en 1937 por Ronald Coase en un artículo pionero. La existencia de los costes de transacción, afirma Coase, es la causa de la existencia de las empresas. En la teoría neoclásica se considera que el mecanismo de precios actúa como instrumento coordinador de la asignación de recursos. Pero Coase afirma que existe un coste de transacción ("coste por la utilización del mecanismo de precios") derivado de la necesidad de negociar y cerrar un contrato individual para cada transacción.

En lugar de comprar un producto en el mercado, el comprador puede decidir producirlo él mismo, con lo cual se ahorra los costes de acudir al mercado; el comprador crea una "empresa", es decir una entidad que se ocupa de la producción de un bien a partir de la dirección de determinados recursos. El comprador de un producto se plantea la alternativa entre "comprar" o "producir" (to buy or to make), dependiendo en cada caso de los costes de ambas actividades. En contraposición a los costes de transacción externos, nos encontramos con los costes de transacción internos o costes de administración dentro de la empresa ("costes de governance"). La empresa (jerarquía) se plantea por tanto como una alternativa al mercado en la coordinación de los recursos de la economía y pasa a ser considerada como "un sistema de relaciones que aparece cuando la dirección de recursos

depende de un empresario". La alternativa entre comprar o producir se refiere a los *inputs* pero se puede ampliar al caso de los *outputs* para los cuales la alternativa se plantea en términos de vender el producto terminado o sin terminar. También aquí la elección depende de la comparación entre costes de transacción y costes de administración o *governance*. Williamson (1975 y 1985) amplía las dos alternativas de comprar o vender con una alternativa intermedia que define con el término "contratos" o "formas híbridas". En esta tercera alternativa la empresa compradora y la empresa vendedora establecen, para el suministro de un producto un acuerdo o colaboración sobre las condiciones de la transacción (precio, calidad, fecha de entrega, etc). Esta forma de transacción es cada vez más frecuente sobre todo para productos y servicios intermedios, aunque también se da frecuentemente en productos y servicios de consumo. La red de empresas de carácter comercial, que es la que se considera en el presente trabajo, puede considerarse como un caso de "forma híbrida" en la que intervienen un conjunto de empresas. Las redes de empresas pueden funcionar sin la existencia de contratos escritos, rigiéndose las relaciones en base a la confianza y a la experiencia de trabajar conjuntamente. En comparación con el mercado, en la red de empresas desaparece el anonimato, igual que ocurre en general con los contratos aislados entre empresas.

La pertenencia a una red da lugar sin duda a una pérdida de la iniciativa por parte de la empresa ya que debe aceptar unas normas comunes de funcionamiento, llegando a no existir una línea clara de separación entre empresas; además los resultados relativos a competitividad se miden a nivel de la red en su conjunto. En algunos casos existe el problema derivado del choque entre las formas de comportamiento ("rutinas" o "cultura") de las empresas que forman la red, que son fruto de la experiencia y del "aprendizaje colectivo" de cada empresa. Las redes pueden estar constituidas por grandes empresas; por pequeñas empresas; por grandes y pequeñas empresas; por empresas del mismo sector o por empresas de distintos sectores; pueden basarse en relaciones horizontales, verticales o transversales; pueden estar constituidas por empresas competidoras o empresas complementarias; pueden estar constituidas por empresas del territorio o de territorios o países distintos.

Una de las redes más características es la constituida por una "empresa principal" que suele ser la emisora de órdenes y una serie de empresas contratantes, caso que suele recibir la denominación de "empresa red". El caso más típico es el de la empresa de producción de automóviles con una empresa principal o empresa madre y las empresas suministradoras de componentes, pero también se da en muchos otros sectores de la economía. En este caso se ha pasado de la jerarquía a la red (forma híbrida). Como tipo especial de red de empresas podemos señalar el sistema de "franquicia"

según el cual una empresa principal que posee una marca, un sistema de producción o un determinado tipo de producto, permite su utilización por parte de una serie de distribuidores. Se trata de un sistema que ha proliferado notablemente en los últimos años en gran número de sectores.

Otro tipo de red es el de una empresa que suministra un determinado servicio a un conjunto de empresas sin que exista una posición dominante de aquélla, que muchas veces tiene menos volumen de ventas que sus clientes. Es el caso de servicios de asesoramiento fiscal, de servicios contables, de publicidad, de ingeniería, de servicios de informática, de limpieza industrial, etc. Aparte de las redes de servicios a las empresas existen las redes de servicios al consumidor.

Suelen incluirse como caso especial de red de empresas los “distritos industriales”, analizados sobre todo en Italia, que están constituidos por pequeñas y medianas empresas especializadas en una determinada actividad y que están localizadas geográficamente. Suelen coexistir empresas dedicadas a una sola fase de la producción con empresas integradas verticalmente; existen además empresas de servicios que atienden a las necesidades de las anteriores.

No obstante el alcance y beneficios descritos que señalan y recomiendan la constitución de redes de empresas, *conviene reflexionar (España, 2007) si una red de empresas como la cooperativa de comercialización es más o menos eficiente que otras instituciones como el mercado*, como la red de empresas constituida por una empresa dadora de órdenes (independiente de las empresas suministradoras) o como una institución totalmente integrada (jerarquía). *Es difícil sacar unas conclusiones generales* sobre la eficiencia dado que ésta depende de muchos factores económicos y sobre todo institucionales (normas de conducta, formas de sentir, pensar y actuar, costumbres y tradiciones, etc). Estos factores institucionales determinan que, igual que ocurre en otras organizaciones, existe una gran variedad de formas: desde cooperativas con importantes volúmenes de venta ocupando puestos importantes en el ranking de empresas del sector a cooperativas de pequeña importancia; cooperativas de primer grado y de segundo grado; cooperativas especializadas o diversificadas; cooperativas de ámbito local, comarcal o, incluso, regional o nacional, etc.

7.- Conclusiones

i).- De conformidad con la información analizada, las MYPES mexicanas tienen serios problemas de competitividad que no han resuelto satisfactoriamente los programas institucionales creados para su fomento y operación exitosa.

ii).- En opinión de los empresarios sus principales problemas son la falta de demanda, la competencia excesiva y las ganancias reducidas, así como la ingobernabilidad, la inseguridad, la piratería, los trámites excesivos, etc. Mismos que pueden denominarse problemas estructurales derivados del modelo económico en vigor: Estabilidad macroeconómica con crecimiento hacia afuera.

iii).- La prolongada vigencia del modelo ha ocasionado que la política de mejoras salariales se base en la evolución del índice inflacionario y no en la productividad de los trabajadores y, que la política monetaria mantenga un circulante acotado a la variación del citado índice mediante los “cortos” periódicos que hace BANXICO. Esta situación no acrecienta el poder de compra de la población por lo que las empresas se ven precisadas a incursionar en el mercado internacional para la venta de sus productos, que ha resultado buena opción para las grandes empresas pero no para las MYPES, porque no son vinculadas a sus cadenas productivas y distributivas, por consiguiente:

iv).- Las MYPE no se han beneficiado de la apertura comercial externa.

v).- Cifras del INEGI muestran que de 1999 a 2004 se redujo el número de empresas y de trabajadores en la industria manufacturera, por lo que es imperativo dotar de competitividad a las MYPES en todos los mercados: nacional e internacional, con objeto de que generen empleo de calidad, bien remunerado y permanente.

8.- Recomendaciones.

i).- Se recomienda que se agrupen para que establezcan su red de empresas con las cuales se localice el financiamiento suficiente para que sus activos fijos generen economías de escala, produzcan las innovaciones tecnológicas, abatan costos fijos de fabricación y mejoren su poder de negociación en los mercados de sus insumos y de sus productos y/o servicios.

ii).- Discutir en los cuerpos académicos especializados sobre el tema de la competitividad de las MYPES, si con base en los principales problemas que dicen tener los micronegocios y el CEESP, si efectivamente los problemas de competitividad se derivan del modelo económico en vigor.

iii).- Debatir si el agrupamiento en redes de empresas sustituye con eficacia los mecanismos de asignación del mercado y por consiguiente, si incrementa la competitividad de las MYPES.

iv).- Debido a que se inicia la Red Internacional de Investigadores en Competitividad, conviene debatir si son mejores los criterios de APA que los del sistema anglosajón (Harvard)

para evitar plagios y para verificar citas y referencias bibliográficas que le permitan a los lectores hacer seguimiento y profundizar más en los argumentos de los ponentes.

v).-En ese contexto, debatir sí para verificar la originalidad y el rigor técnico de un texto (ponencia) se deben de aplicar: a).- los criterios de APA relativos a “referente list” o b).- los criterios de APA para crear la “Bibliography”. Al respecto, mi ponencia ha sido aceptada para el Congreso con la recomendación de que ajuste la bibliografía usada con base en los criterios de APA, ¿Cuál de los dos? , ver sus respectivas definiciones. Yo sugiero y de hecho usé los criterios de “referente list”, ¿ Es correcto?

BIBLIOGRAFIA

Bonales, Valancia Joel, et al, 2003, México, *Competitividad internacional de las empresas exportadoras de aguacate.-* , Ininee, Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo.

CEESP, 2007, México, *Periódico Reforma*, Mayo.

Dabat, Alejandro (2000), México, *La globalización en perspectiva histórica*, inédito, en op. cit. de Rivera Ríos Miguel Angel, p. 75.

Dussel Peters, Enrique (2000), México, *El Tratado de Libre Comercio de Norteamérica y el desempeño de la economía en México.-* NNUU, CEPAL, LC/MEX/L.431, pp.23 y 27.

España, 2007, *Redes de empresas y cooperativas agrarias de comercialización*, www.infoagro. Agricultura.es

Fuji, Gerardo (2003), *Apertura comercial, reforma laboral, empleo y salarios.-* México, Revista Economía Informa de la Facultad de Economía de la UNAM, número 313, p 36.

Huerta, G. Arturo (2003), México, *Limitantes al crecimiento económico: liberalización económica, déficit externo y disciplina fiscal.-*, Revista Economía Informa de la Facultad de Economía de la UNAM, número 313, p. 23.

INEGI, 1999 y 2004, México, *Censos Económicos*.

INEGI, 1992,1998, 2002, México, *Encuesta Nacional de Micronegocios*,

Krugman,Paul R. and Obstfeld, M., (2001), *Economía Internacional: Teoría y Práctica*, 5a Edición, Madrid: Pearson Educación, S.A.

OCDE,1988 , Paris, *New Technologies in the 1990's, a socio economic strategy* .

Prebisch, Raúl (1981), México, *Capitalismo periférico, crisis y transformación.-*, Editorial FCE, p.17.

Rivera Ríos, Miguel Angel (2000), México, *México en la economía global; tecnología, espacios e instituciones.-* Editorial Jus.

Secretaría de Economía, 2003, México, *Documento de su Dirección General de las MYPES*

SE, México, *Secretaría de Economía*, 2006, Periódico El Financiero, 8 de Noviembre.

Sánchez, Barajas Genaro, 2007, México, *Perspectiva de las micro y pequeñas empresas como factores del desarrollo económico de México*, Centro de Estudios para el Desarrollo Económico de México, mayo.

www.contactopyme.gob.mx

www.infoagro.agricultura.es