

Temática: Administración estratégica, productividad y competitividad

Cadenas productivas y productividad de las MIPYMES

Danielle Tomta*

Césaire Chiatchoua**

* *Dra. En Ciencias Económicas. Docente e investigadora en la UAEM, Campus Valle de Chalco y en la Escuela Superior de Economía- IPN. México*

Coreo electrónico: tomtayvie@yahoo.fr, tomtayvie@hotmail.com

** *Mtro. En Adm. de empresa y estudiante en la Sección de Estudios de Posgrado e Investigación de la Escuela Superior de Economía- IPN. México*

Coreo electrónico: chiatchoua@yahoo.co.uk

Introducción

El concepto de las cadenas productivas ha tomado en los últimos años un peso importante para el desarrollo de las empresas, tanto en los países desarrollados como en desarrollo. Sin embargo, en los países en desarrollo, los principales agentes económicos que son las empresas no han sabido convertir este elemento en una ventaja competitiva. Peor aún en un país como México donde la política económica no ha sido diseñada de acuerdo a las necesidades del sector productivo, mismo que se refleja por el bajo rendimiento de la economía en su conjunto.

Con la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), el entorno económico nacional se volvió más competitivo con la llegada de empresas extranjeras con altas capacidades tecnológicas que ofrecen sus productos a menor costo y mejor calidad. Para ello, las empresas nacionales y las MIPYMES (micro, pequeñas y medianas empresas) en particular han tenido muchas dificultades para permanecer tanto en el mercado nacional como internacional.

El presente trabajo se enfoca principalmente a las MIPYMES, ya que son las entidades económicas que sustentan muchas economías en los países en vía de desarrollo y particularmente la economía mexicana a pesar de su alta tasa de mortandad, y mostrar como las cadenas productivas pueden convertirse en una estrategia de crecimiento en términos de productividad para ellas, y sobre todo que México se postula hoy en día como el primer país de América Latina con mayor firma de los tratados de libre comercio. El presente trabajo analiza este fenómeno de manera general con algunos estudios de casos y enfatizando en una cierta medida en el caso mexicano.

1. Cadenas productivas: conceptualización

El concepto de cadenas productivas se refiere, en su sentido más estricto, a todas las etapas comprendidas en la elaboración, distribución y comercialización de un bien o servicio hasta su consumo final. En otras palabras, se puede analizar una cadena productiva desde una perspectiva de los factores de producción. Es un conjunto de agentes económicos que participan directamente en la producción, transformación y el traslado hacia el mercado de un mismo producto. Tiene como principal objetivo localizar las empresas, las instituciones, las operaciones, las dimensiones y capacidades de negociación, las tecnologías, las relaciones de producción y las relaciones de poder en la determinación de los precios.

Su consideración hoy en día debe perder sus nociones de negocios segmentados para tomar la forma de una cadena visto desde un enfoque de productividad. Esta vieja cadena productiva (secuencial y estática) debe ser remplazada por una nueva no lineal, dinámica, colaborativa, sistemática, escalable y digital, donde el valor agregado se base en la conversión de datos en

información, la información en conocimiento y el conocimiento en productos de alto valor.

Para Reyes (2004), los conceptos y los ideales de la cadena productiva actual están claros, como también lo está el hecho de que la gran mayoría de las MIPYMES del país enfrenta una serie de obstáculos para su desarrollo que frenan la posibilidad de llevar a la práctica los conceptos más modernos y funcionales en el área de la manufactura.

En realidad, se ha notado una desaceleración de la economía mexicana en este sentido y sobre todo el sector manufacturero que representa alrededor de 18% del PIB total (Tomta, 2009). Fenómeno que se profundiza a partir de 1994, año de la entrada en vigor del TLCAN. Se esperaría la reducción de la brecha en el sentido de desarrollo económico entre los países miembros, dado de los movimientos de flujos de capitales traen también consigo tecnologías y desde un punto de vista de capacidades financiera y tecnológica, se observaría el reflejo al menos parcialmente en México, las características de las actividades productivas de los otros países miembro del tratado. Debido a lo anterior, la cadena productiva se presenta como un medio de mejora de productividad para las empresas y sobre todo para las MIPYMES.

2. Características de la cadena productiva

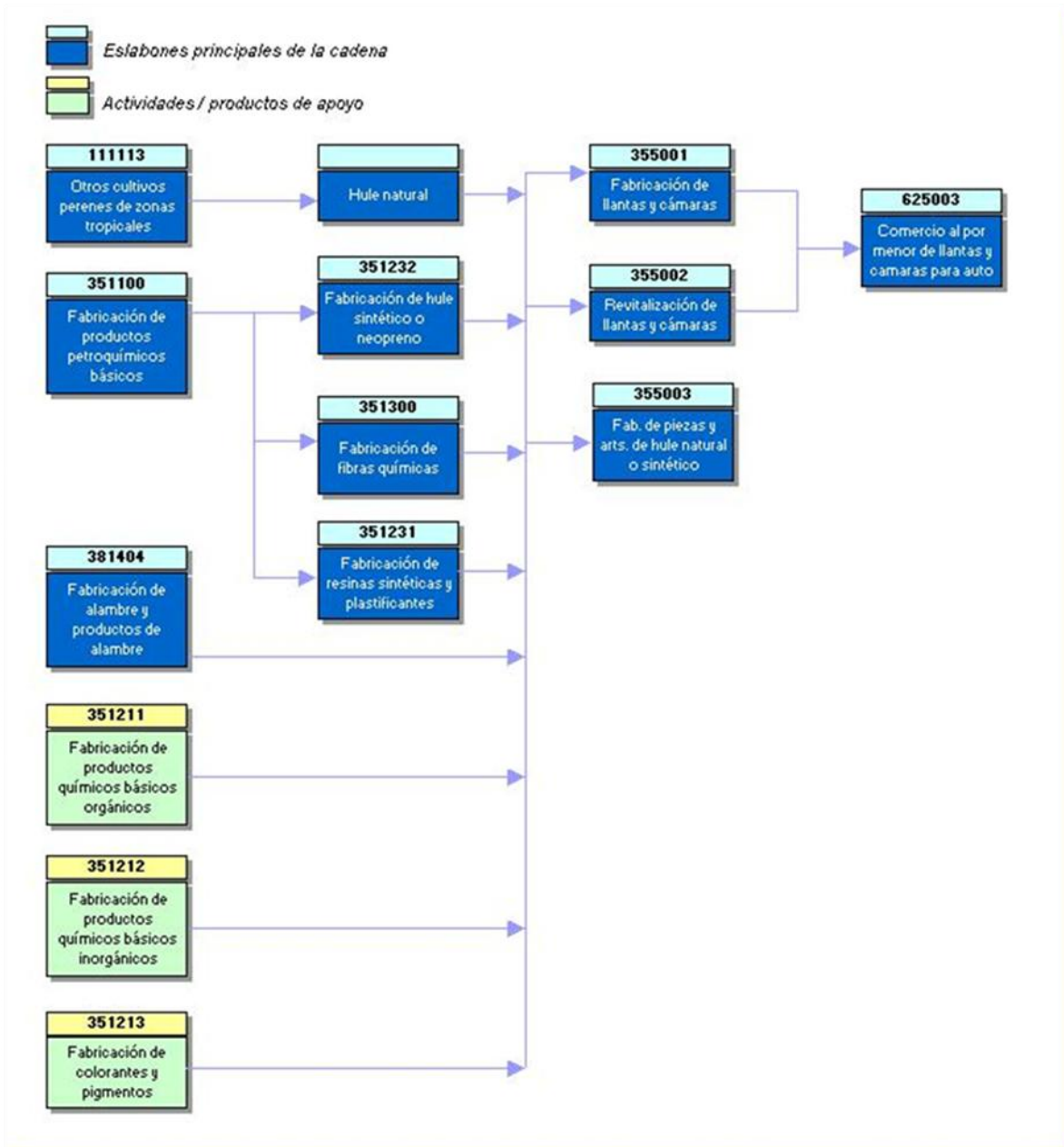
Para comprender lo que es realmente la cadena productiva, hay que remitirse a sus características con el fin de entender su funcionamiento. Para ello, se hará una caracterización por medio de la comparación del esquema tradicional y del esquema moderno.

Recordando la definición del concepto de cadena productiva como un itinerario o proceso que sigue un producto a través de las actividades de producción, transformación o intercambio hasta llegar al consumidor final. Este proceso varía en función del giro de las empresas que forman parte de la cadena, siendo industrial, comercial o de servicio. Para efecto de este trabajo, se considerará un esquema industrial ya que se conforma por todas las fases de un proceso de producción, que va desde la compra de las materias primas hasta la comercialización, pasando por el proceso de transformación.

a- El enfoque tradicional de la cadena productiva

Este enfoque se caracteriza por ser del mismo tamaño para cada etapa del proceso. Es una dinámica secuencial porque para pasar a una etapa siguiente, hay que dar por terminada la etapa anterior, por lo que el proceso se vuelve lento, estático y analógico, ya que no existe un efecto feed-back entre las diferentes etapas.

Grafica 1. Mapa descriptivo de la cadena productiva del hule



Fuente: SIEM (2009)

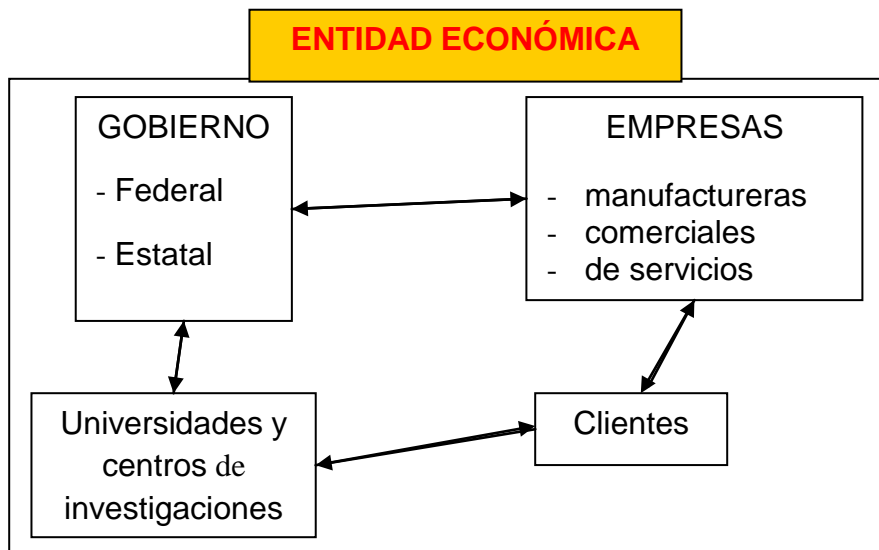
En la grafica anterior, se presenta un ejemplo del enfoque tradicional de cadena productiva del proceso productivo del hule. Es un modelo diseñado por el SIEM (Sistema de Información Empresarial Mexicano).

b- Enfoque moderno de la cadena productiva

En cuanto a la visión moderna de la cadena productiva, se puede darse cuenta que tanto los proveedores, los productores como los consumidores forman parte de un mismo núcleo en donde las acciones de los dos primeros actores se hacen en la medida de los terceros (consumidor). También se aprecia un trabajo colaborativo y sistemático, por lo que el proceso se vuelve ágil y escalable. Todo lo anterior conlleva a que todas las empresas que participan en la cadena puedan crecer.

En la siguiente gráfica, se puede observar como los integrantes de la cadena interactúan entre sí. De tal forma que prevalece una perfecta comunicación que contribuye al incremento de sus niveles de competitividad.

Grafica 2. Ejemplo de una cadena productiva moderna



Fuente: Elaboración propia

En una economía globalizada como la de hoy, la elaboración de estrategias de crecimiento alrededor de las cadenas productivas es imperativa, sobre todo para las MIPYMES que encuentran muchas dificultades para permanecer en los mercados tanto nacionales como internacionales.

3. Cadenas productivas: una estrategia de crecimiento para las MIPYMES.

La economía mundial está hoy en día controlada por un pequeño grupo de empresas multinacionales. Su actividad productiva en el ámbito internacional se ha expandido más rápidamente que el comercio internacional, el que a su vez ha crecido más que la producción mundial. Sin embargo, cabe resaltar que estas empresas no nacieron siendo multinacionales, han pasado por un proceso comparado al proceso de ciclo de vida de un producto (lanzamiento, crecimiento, madurez, declive). Estas empresas han desarrollado ventajas competitivas que las

han permitido mantenerse entre la etapa de crecimiento y de madurez por mucho tiempo.

La literatura sobre crecimiento económico y comercio internacional ha aportado evidencia que demuestra que es posible alcanzar tasas de crecimiento altas y estables utilizando a las aglomeraciones empresariales como motor del desarrollo. Para lograrlo, se requiere una economía internacionalmente competitiva.

La estrategia competitiva es el conjunto de acciones ofensivas que permite mantener la posición competitiva de la empresa en el sector en el que se desempeña, mejorarla según determinada política de desarrollo o buscar una nueva posición dentro de su sector, para obtener rendimiento del capital invertido.

Las básicas son las siguientes:

- Liderazgo de costos: la más común en épocas de expansión. Esta estrategia que consiste en procurar ser líder en costos en el sector, por lo que se llevará a cabo todas aquellas acciones que logren producir y vender al menor costo. Para ello, es necesario contar con una cuota de mercado y un fácil acceso a los mercados de materias primas;
- Diferenciación: estrategia que consiste en definir una clara orientación hacia los mercados, en atender las necesidades y características del consumidor actual y potencial. Los métodos para diferenciar el producto respecto a sus competidores pueden ser diversos, tales como tecnológicos, de imagen, de marca, diseño, servicio postventa etc.,
- Segmentación o especialización: la tercera estrategia consiste en buscar un enfoque competitivo reducido o dirigido hacia un segmento del sector o del mercado. La empresa que consigue una alta segmentación o gran especialización puede estar en condiciones de conseguir un rendimiento superior a la medida sectorial o de su grupo estratégico, tanto por el enfoque hacia los costos como hacia la diferenciación.

Las tres estrategias antes citadas permitirán a la empresa expandir sus posibilidades de crecimiento en el mercado. Los tipos de crecimiento pueden tomar la forma de un crecimiento interno o externo si toma como base los efectos de la estructura de la empresa. Su crecimiento tomará la forma de una expansión o diversificación si se basa en su campo de actividad.

Las estrategias de crecimiento de la empresa se pueden concretar de la siguiente forma:

- Crecimiento cero o de mantenimiento de la posición competitiva: es una opción que persigue la supervivencia de la empresa;

- Crecimiento interno: estrategia basada en el desarrollo de productos y de mercados, eso genera nuevas inversiones (bienes de equipos, plantas industriales, instalaciones, etc.) dentro de la empresa a través del consumo de los recursos. El resultado es el incremento de la capacidad productiva de la empresa;
- Crecimiento externo: se logra mediante la adquisición y control de las empresas. Realmente no se genera nueva inversión, salvo que se necesite financiamiento externo para atender el precio de las acciones y participaciones u otros valores que dan el derecho de propiedad de la empresa participada o controlada.

Los estudios empíricos de la modalidad de crecimiento externo se ven a través de:

- Integración de sociedades: este ocurre normalmente con pérdida de personalidad jurídica por medio de la absorción simple o fusión por absorción, de la fusión pura o de la fusión con participación parcial de activo;
- Participación en sociedades o creación de una cartera de control: sin pérdida de personalidad jurídica, se materializa por medio del control absoluto, del control mayoritario o del control minoritario;
- Asociaciones de empresas: proviene de acuerdos tácitos o explícitos por los que se pretende incrementar el poder de monopolio de las empresas. Es el caso de los carteles o asociaciones de empresas de un mismo sector industrial. También puede tomar la forma de los *trusts* que son conjunto de empresas situadas en distintos escalones o fases del mismo proceso productivo que se ponen de acuerdo con el fin de ahorrar costos y de controlar el mercado. Se distingue los clusters físicos o integrados funcionalmente.

Un cluster físico es una concentración geográfica conectada no necesariamente articulada de empresas del mismo ramo económico, de proveedores especializados de las mismas, de oferentes de servicios al productor y de compañías en ramas económicas vinculadas. Por su parte, el cluster integrado funcionalmente es un cluster físico de empresas, proveedores especializados, oferentes de servicio e instituciones asociadas (gobiernos locales, universidades, centros de investigación, empresas certificadoras, asociaciones comerciales) que compiten y cooperan en un campo económico específico mediante el desarrollo sostenido de economías de aglomeración caracterizadas por: la creciente eficiencia operativa de cada eslabón de la cadena y la alta eficiencia de integración óptima entre los eslabones de la cadena de valor que caracteriza al cluster.

Porter (1990) lo califica de “racismos” y lo define como un grupo de firmas interconectadas, de proveedores, de industrias relacionadas, y de las instituciones, que se presentan en ciertas ubicaciones. Crecen en las ubicaciones en donde hay suficientes recursos y capacidades. Lo anterior se caracteriza en el enfoque ecléctico de Dunning como la ventaja de localización.

Porter (1990) argumenta que los racismos pueden influenciar la competitividad de tres maneras: aumentar la productividad de las compañías en el cluster; conducir a la innovación en el campo de actividad; estimular nuevos negocios en el campo.

Por esta razón, una estrategia de crecimiento basada en las cadenas productivas no puede tener éxito si no se pone énfasis en la competitividad y en este sentido una competitividad colectiva. A partir de un nivel de estrategia colectiva, las organizaciones comparten los mismos objetivos y dan respuesta conjunta a las demandas de su entorno, vinculadas entre sí por lazos permanentes, compartiendo los mismos nichos de recursos.

En la búsqueda de las estrategias más viables para enfrentar la competencia derivada de las aperturas directivas de las empresas, independientemente del tamaño de éstas, pueden apelar a un conjunto de opciones las cuales se clasifican en dos grandes categorías no excluyentes: las individuales y las colectivas. Las estrategias individuales son de la absoluta discrecionalidad de la gerencia, mientras que las colectivas requieren el concurso de numerosos participantes, al menos más de dos.

Entre las estrategias individuales que pueden emplear las empresas, además de las conocidas como de mejoramiento continuo y reingeniería, se encuentran otras menos divulgadas y analizadas como la de ingeniería de reversa o inversa. Las estrategias individuales no son necesariamente excluyentes de las estrategias colectivas. Estas, como su nombre lo indica, involucran a todos los participantes y la acción de una repercusión sobre otras en diferentes grados, dependiendo el impacto de la modalidad de estrategia empleada.

La necesidad de diseñar y adelantar estrategias colectivas pasa a ser no solamente una posibilidad de desarrollar ventajas competitivas individuales y conjuntas sino que puede llegar a constituir un requisito básico de sobrevivencia para las MIPYMES. Incluso alguna de las estrategias individuales tendrán éxito en la medida que ellas sean complementadas con estrategias colectivas.

3.1 Importancia de las MIPYMES

El concepto de la MIPYME se ha vuelto relativo en cada contexto. Se le ha asociado también al concepto de capacidad de producción en atención a las características de la demanda, la cual va evolucionando con el tiempo. Igualmente, se podría relativizar el concepto según el tamaño, dependiendo de la época histórica en que se analice (Ramírez, 2006). En el día de hoy por ejemplo, el tamaño de una MIPYME pudo ser el tamaño de una gran empresa a comienzos del siglo pasado, es decir cuando las características de la demanda eran diferentes. Otros criterios son utilizados para caracterizar la MIPYME, con base en el tamaño de las ventas, los activos, el número de empleados, etc. Además, otros

criterios son utilizados dependiendo también del sector en que se ubique la empresa, sea este manufacturero, de servicio o comercial.

En México, la Secretaría de Economía hace una clasificación de acuerdo al número de empleados y del giro al que pertenece la empresa.

Número de empleados	Micro	Pequeña	Mediana	Grande
Manufacturera	1-10	10-100	100-250	Más de 250
Servicio	1-10	10-50	50-100	Más de 100

Fuente: Secretaría de Economía (2008).

Hablando de la contribución de las MIPYMES a la economía, para el caso mexicano, las micros emplean un 47% de personal con una contribución equivalente a 31% del PIB, los índices de las pequeñas y medianas son respectivamente iguales a 20 y 11% en cuanto al personal ocupado y, de 26 y 12 % con respecto a su participación al PIB nacional (Secretaría de Economía, 2008). En este sentido, la importancia de las MIPYMES no solo se justifica por su nivel de participación en la generación de empleo en las regiones, sino también como motor de desarrollo económico.

En el Estado de México, las MIPYMES representan un 96% del total de las empresas registradas en el SIEM. En el Distrito Federal, este porcentaje es de 97, sin contar que existen muchas empresas de este tamaño en el sector informal. De lo anterior, resulta importante velar por el crecimiento y la sobrevivencia de estas entidades económicas. Además, la empresa, cual sea su tamaño ya no es considerada hoy en día como un negocio basado en el principio de obtener una ganancia, sino también un establecimiento que sirve para la producción de bienes y servicios y, por consiguiente, una institución subordinada a los intereses económicos y sociales de la comunidad.

3.2 Cadenas productivas y desarrollo del entorno económico y social

El proceso de integración económico regional tiene como uno de sus propósitos ampliar los mercados para estimular el crecimiento y desarrollo de las economías a través de la dinámica de competencia (Ramírez, 2006). En este sentido y retomando nuevamente el caso de México, ha venido dando pasos importantes y se encuentra actualmente en una posición que exige que los actores económicos sean preparados para enfrentar la nueva rivalidad en sus mercados internos, sobre la base de sus propias ventajas competitivas. En esta altura, las cadenas productivas tienen un papel crucial para establecer y consolidar una posición competitiva que contribuya a su crecimiento.

La localidad y la región han jugado históricamente un papel preponderante en la formación de sistemas productivos representados en cadenas productivas. La evolución de las aglomeraciones empresariales ha propiciado que las concentraciones industriales se establezcan localmente según la vocación y el tipo de industria, llegando a formar los Distritos Industriales que hoy se conocen en los países desarrollados. En este sentido, los Distritos Industriales se caracterizan por la concentración predominante de pequeñas y medianas empresas, con una fragmentación del proceso productivo, el cual es desarrollado por diferentes unidades empresariales independientes entre sí, con economías de escala pequeñas, alto grado de eficiencia, flexibilidad e innovación, que comparten una ubicación geográfica y presentan rasgos culturales afines (Markusen, 1996).

Para Krugman (1991) es la Nueva Geografía Económica que tiene su base teórica en el análisis del crecimiento económico regional y la teoría de la localización. Su desarrollo parte de un modelo de oferta, en un contexto de economías externas. Explica la decisión de la localización de las actividades económicas mediante la relación existente entre el salario y los costos de transporte. El modelo demuestra que un país puede crecer dentro de un centro industrializado y una periferia como resultado de la interacción de los mercados imperfectamente competitivos. Los supuestos sobre la estructura de mercados, por tanto, determinan que estos planteamientos se caractericen por presentar una visión alternativa en el análisis de los cambios en la geografía económica y el crecimiento y desarrollo económico.

Uno de los objetivos principales de cada país es la búsqueda del bienestar de sus habitantes. Siendo las empresas el motor de desarrollo económico, se ha tratado en los últimos años de que las externalidades o ganancias de éstas no solo se quedan a su interior sino que se expande en su entorno. Por ello, han surgido varias teorías, desde los clásicos hasta los keynesianos, pasando por los neoclásicos y los marxistas. De allí cada país elige la política económica que más le convenga y siguiendo el concepto del territorio innovador.

Un territorio innovador se define por la presencia de un sistema productivo vinculado a una o varias actividades, en el que buena parte de las empresas existentes realizan esfuerzos en el plano de la innovación tecnológica, incorporando mejoras en los diferentes procesos asociados a su cadena de valor y en los productos (bienes materiales, servicios) que ofrecen. Esas innovaciones generalmente adaptativas que tienden a acumularse hasta permitir hablar de proyectos vías tecnológicas especialmente diferenciadas, tienen lugar de manera frecuente y en los casos más avanzados se incorporan como rutina al propio funcionamiento de las empresas.

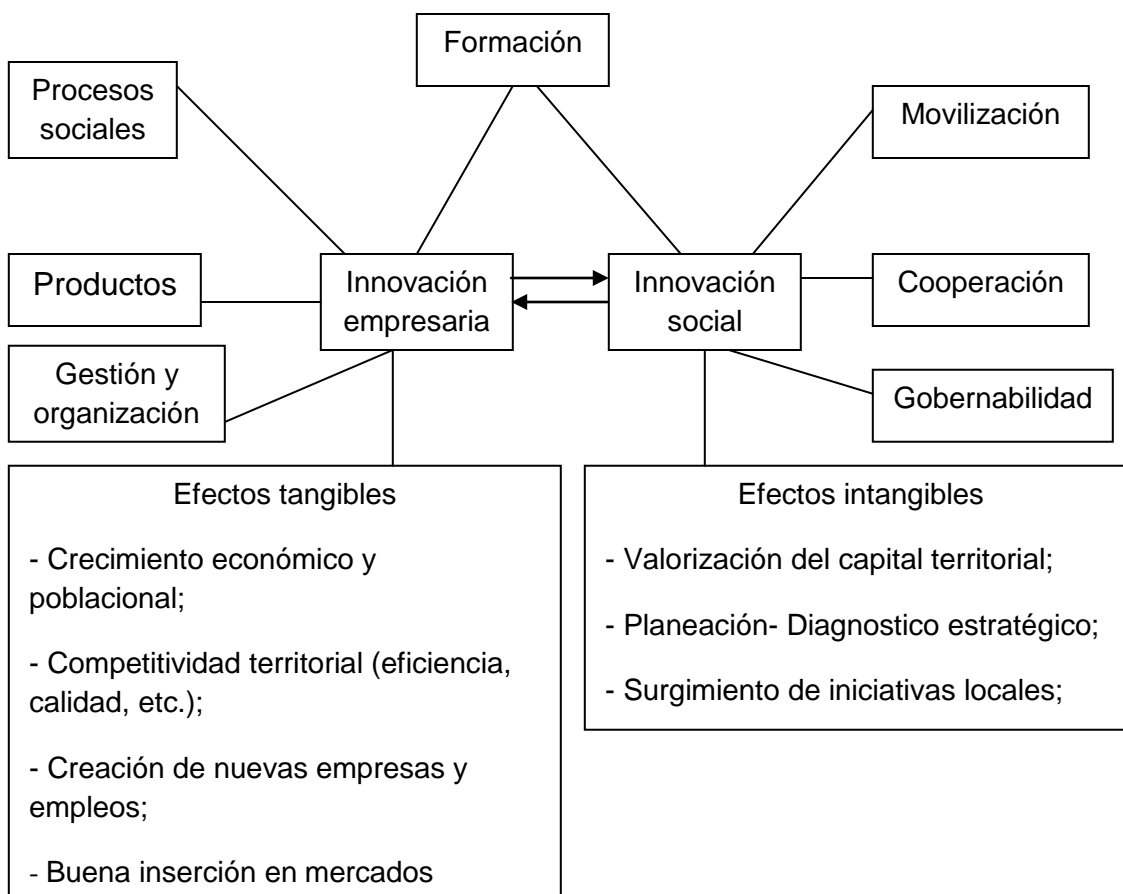
El desarrollo económico tiene como objetivos el mejoramiento del empleo y la calidad de vida de la población de la comunidad territorial correspondiente y la elevación de la equidad social. Para lograr estos objetivos, se debe cumplir con los siguientes objetivos específicos:

- Transformación del sistema productivo local que debe tener un incremento de la eficiencia y de la competitividad;
- Fomento de la diversificación productiva local e incremento del valor agregado en las actividades económica locales;
- Sostenibilidad ambiental de las actividades locales.

La promoción de las actividades empresariales innovadoras es fundamental, pues desempeñan el papel principal en la generación de riquezas y empleo productivo.

Considerando que las empresas no actúan en el vacío, sino en un contexto histórico, cultural y territorial determinado, es necesario estimular la calidad de los componentes del entorno local.

Grafica 3: Impacto de la innovación tecnológica sobre el entorno económico y social



Fuente: MENDEZ, Ricardo (2002)

Estos componentes pueden ser considerados como los agentes de desarrollo. Se tratan de las administraciones públicas territoriales, agencias de desarrollo local, las mismas empresas locales, centros de investigación y

desarrollo, entidades de capacitación, organizaciones no gubernamentales, entre otros.

Para lograr lo anterior, hay que promover el acceso a servicios avanzados de apoyo a la producción para las MIPYMES locales, asegurar la calidad de las infraestructuras básicas, el funcionamiento eficiente de los mercados de productos y factores, la promoción de actitudes empresariales innovadoras, el fomento de la cooperación entre empresas, el uso sostenible de los recursos naturales y la visión de la potencialidad productiva del medio ambiente local.

Cada país, que sea pobre o rico, desarrollado o subdesarrollado posee en mayor o menor medida ciertos números de recursos que constituyen su potencial de desarrollo endógeno.

Sin embargo, la detención de recursos no determina o no es condición suficiente para originar un proceso de desarrollo, ya que dichos recursos deben utilizarse de modo adecuado y dentro de una estrategia coherente y sostenible ambientalmente. Además, es importante resaltar especialmente la cualificación de los recursos humanos y ese se puede lograr a través de una mejor educación y una inversión en centros de investigaciones.

Si lo anterior sucede, las MIPYMES de los países en desarrollo pueden aumentar su competitividad participando en las cadenas mundiales de valor. Estas cadenas abarcan toda la gama de actividades interrelacionadas de producción que realizan las empresas en distintos puntos del planeta desde la concepción del producto o servicio hasta su producción final y entrega al usuario (UNCTAD, 2009) y para ello hay que aplicar una política económica que brinda más apoyo a las MIPYMES como sucede en otros países.

4. Breve análisis de algunos casos de cadenas productivas

Sin alegarse del objetivo principal del presente trabajo, resulta interesante mencionar casos de cadenas productivas que han tenido éxito. Para seguir competitivas, las MIPYMES deben desarrollarse regularmente o captar nuevas tecnologías. Por otro lado, la internacionalización presenta a la vez una necesidad y una ambición para muchas empresas en busca de nuevos mercados.

Debido a la falta de fondos privados, en 2001 la comisión y la banca europea de inversión firmaron un acuerdo sobre la creación de una oferta suplementaria de fondos dedicados a la investigación europea. A finales de 2003, la banca por medio del fondo europeo de inversión y dentro del marco “iniciativa innovación 2000” logró juntar 3 billones de euro a favor de las Pequeñas y Medianas Empresas (PME) innovativas.

En el mismo sentido, se reforzaron los lazos entre el sector industrial y el sector público con el fin de permitir a los centros de investigaciones públicos desarrollar lazos más sólidos con las PME lo que culminó entre otros con las

creación de incubadoras de empresas y parques científicos. En su sexto programa de apoyo a la MIPYMES, la comisión europea tomo, desde 1994, medidas particulares para favorecer la participación de estas entidades en el programa, al final 20.000 PME gozaron de estas medidas durante 5 años.

Hablando de las actividades específicas de las MIPYMES, los proyectos de investigación colectivos están de moda. Se trata en realidad de confiar los trabajos de investigación de las empresas en centro de investigación por parte de la asociación industrial o de grupos de empresas que tienen como objetivo resolver un problema común a los grupos de MIPYMES y así subir su nivel de competitividad y de productividad.

Las asociaciones europeas mostraron un gran interés para estos tipos de asociaciones de MIPYMES, se trata por ejemplo del proyecto piloto SPACE2TEX con objetivo de desarrollar un sistema innovativa de gestión y de la organización de los sitios de producción en la industria textil.

También existe la investigación cooperativa que ha tenido mucho éxito en los últimos años. Permite a un pequeño grupo de MIPYMES de diferentes países, que tienen problemas comunes o necesidades específicas confiar la realización de sus actividades de investigación a un organismo. La ventaja de esta forma de asociación es poner a la disposición de aquella MIPYME que no tiene capacidad propia de investigación medios externos de utilización de una tecnología.

Un ejemplo ilustrador es el caso del proyecto CONCLAVE que elaboró un nuevo concepto de pianos clásicos planos. Debido a la competencia de los pianos eléctricos, los fabricantes de los pianos tradicionales se reunieron en 1998 para diseñar un nuevo piano. Sus elementos claves eran: el marco, la caja de resonancia y el mecanismo. La investigación se concentró en escoger los materiales y el acústico del nuevo instrumento. Para un producto de un gran valor agregado en donde su realización y su concepción son un proceso complejo, el diseño juega un papel importante. El prestigio y la imagen son un aspecto importante para los compradores. Por eso, los socios del proyecto recurrieron a un "arquitecto" de prestigio para diseñar el piano. Su logro en el plan técnico y estético permitió la fabricación de una serie limitada de productos de lujos.

Otro ejemplo de proyecto de investigación cooperativa, en donde participó activamente la empresa PIKANOL permitió desarrollar un sistema automático para marcar las telas, mejorando así la calidad de los productos y reduciendo su costo.

Los dos ejemplos antes mencionados son casos europeos, pero también se analizó un caso argentino en donde su cooperación no va más allá del proceso productivo, y en donde el proceso de investigación y desarrollo queda todavía fuera de la cadena productiva. Según un estudio sobre redes de producción entre PME realizado en 4 ciudades argentinos de acuerdo a los siguientes criterios: diversidad de la producción, posición en el mercado y en las cadenas productivas, los resultados revelaron un bajo desarrollo de capas consolidadas de redes

regionales, sólo una región resultó con un funcionamiento de redes integradas por las PME, las grandes empresas, las universidades e instituciones públicas y privadas (Palomino y González, 2004).

Busquin (2003) precisa que el hecho de tomar en cuenta el desarrollo sustentable en las empresas no es un problema de dinero sino primero el estado de ánimo que deben adoptar los empresarios. Sin embargo, hay que reconocer que los países en desarrollo siguen teniendo obstáculos para integrar las cadenas productivas o cadenas de valor al nivel mundial, lo que reduce su capacidad para beneficiar del comercio y la inversión internacionales. Entre otras limitaciones están las siguientes:

- Altos costos de transacción para las exportaciones, debido a que los requisitos de calidad y a las normas medioambientales y laborales son altos y rigurosos;
- Infraestructura poco estable y carestía del transporte, especialmente en países sin litoral y de difícil acceso;
- Acceso limitado a capital y a tecnología y dificultades para el aumento de la productividad laboral (UNCTAD, 2009).

Con el fin de enfrentar estas limitaciones, muchos países han adoptados políticas que buscan mejorar el entorno y la infraestructura empresarial, políticas de atracción de la inversión extranjera directa (es el caso de México) y fomentar las interrelaciones comerciales, fomentando la capacitación y la formación para aumentar los conocimientos y la competitividad de las proveedoras a PYMES, y también proporcionando información y oportunidades en materia de vinculaciones comerciales etc.

Es un error en los países en desarrollo pensar que la apertura al comercio y a las inversiones internacionales es suficiente para alcanzar los objetivos de desarrollo. Estas medidas tienen que ir acompañadas por un ambiente económico con mucho dinamismo. También es difícil pensar que México, siendo el primer país de Latinoamérica en firmar muchos tratados de libre comercio y en atraer importantes flujos de inversión extranjera directa no ha sido capaz de emitir suficiente desbordamiento tecnológico por trabajador.

Los resultados de un estudio realizado por Crespo y Velázquez (2006) sobre la descomposición de los *spillovers* tecnológicos medios emitidos, recibidos y transmitidos por las multinacionales entre los países de la OCDE de 1986 a 1999 revelaron que, para el caso de México, el *spillover* tecnológico recibido por trabajador fue de 130,9 y el emitido por el mismo fue de 1,6. Lo anterior viene a reafirmar el hecho de que los gobiernos de los países en desarrollo debe tomar muy en serio esta situación, sobre si las MIPYMES constituyen más del 70% de su economía

Conclusión

Las MIPYMES se han convertido en un motor de desarrollo tanto en las economías emergentes como las más avanzadas. Por su tamaño y por la falta de capital, muchas de ellas no logran sobrevivir en un ambiente económico competitivo como el de hoy. Su crecimiento tiene un efecto positivo (generación del empleo, mejora de la calidad de vida, etc.) en el entorno económico en el que se encuentra.

La cadena productiva se presente como una alternativa de crecimiento para estas pequeñas entidades económicas porque contribuye a la mejora del nivel de competitividad, aumenta la productividad de las compañías, conduce a la innovación en el campo de actividad. Sin embargo, cabe mencionar que no basta formar cadenas productivas en un ambiente económico poco dinámico en donde las MIPYMES no han sabido reconocer el lugar que la investigación y desarrollo tiene tanto en su proceso productivo como en su proceso de adquisición de ventajas competitivas. Los europeos analizados son una muestra clara de cómo la cadena productiva es un arma que las MIPYMES pueden usar aun para ser más competitivas.

En este proceso el gobierno no se queda atrás, deberá definir una política económica de acuerdo con las necesidades que se presentan en el ámbito empresarial, dedicando más fondos a la creación y construcción de centros de investigaciones, dotando a las Instituciones de Educaciones Superior de materiales y fondos suficientes para llevar a cabo las investigaciones y proyectos productivos de investigación.

Bibliografía

- Busquin P. (2003). Le développement des PME innovantes : une priorité politique de l'Union Européenne. En Europa NU. Disponible en: http://www.europa-nu.nl/9353000/1/j9vvh6nf08temv0/vgl11kl55szq?ctx=vqq41g1vozso&start_tab0=20 (consultado en septiembre de 2009).
- Crespo J., Velázquez F. J. (2006). "Externalidades tecnológicas de la inversión extranjera directa: Medición y efectos. Los intangibles de la internacionalización empresarial". *ICE*, Mayo-Junio 2006, 830, 55-68.
- Krugman, P. (1991), *Geography and Trade*, Cambridge, MIT Press.
- Markusen (1996). Styky place in Slippery Space: A typology of Industrial Districts. *Economics Geography*, July 1996, (72), 3.
- MENDEZ, R. (2002). Innovación y desarrollo territorial: algunos debates teóricos recientes. *EURE (Santiago)*. [Revista en línea]. Sep. 2002, (84), 28, 63-83. [citado 12 Octubre 2008], Disponible en: http://www.scielo.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0250-71612002008400004&lng=es&nrm=iso. ISSN 0250-7161.
- Palomo H., González S. C. (2004). Les réseaux des PME en Argentine: une voie alternative? *Sociologie d travail*. 1, (46), 69-84, (janvier-mars 2004).
- Porter M. (1990). *The competitive Advantage of Nations*. New York, Free Press.
- Ramírez A. F. (2006). Importancia de las MIPyMES en las Aglomeraciones Empresariales. Una estrategia para el desarrollo regional en Colombia. *Revista facultad de ciencias económicas: Investigación y reflexión* (9, 10) 1. Junio 2006.
- Ramírez T. A. (2002). Inversión extranjera directa en México: determinantes y pautas de localización. Tesis de doctorado. Universidad Autónoma de Barcelona, España. Disponible en: <http://www.tesisenxarxa.net/TDX-112802-181158/>
- Reyes, A. (2005). Cadenas productivas: Su valor estratégico. *DesignMecanico3D*. Disponible en: <http://mx.groups.yahoo.com/group/DesignMecanico3D/message/3146>.
- Secretaría de Economía (2008). <http://www.economia.gob.mx/>
- Sistema de Información Empresarial Mexicano (junio, 2009). <http://www.siem.gob.mx/siem2008/portal/consultas/ligas.asp?Tem=5>.
- Tomta D. (2009). Inversión extranjera directa de las empresas transnacionales y derrama tecnológica en el sector manufacturero mexicano (1980-2005). Tesis de Doctorado, Escuela Superior de Economía- IPN, junio 2009.

UNCTAD (Agosto, 2009). Inversión en pequeñas y medianas empresas (PYMES) y cadenas mundiales de valor. Disponible en:
<http://www.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=4138&lang=3>