



1. Introducción

Participar en el mercado internacional para las empresas significa involucrarse en trámites y adaptaciones de instalaciones para una producción con calidad de exportación. Situación que pareciera fácil sin embargo para la pequeña y mediana empresa (Pymes) a esta actividad resulta una inversión no atractiva por sus características que representan más de la mitad de la generación de empleos a nivel mundial, que promueve el crecimiento económico, de acuerdo al Banco Mundial (2016) la función de las pequeñas y medianas empresas en el desarrollo es la sostenibilidad y la prestación de servicios impulsan la prosperidad” mismas que son orientadas a concentrar sus capacidades en la agroindustria, las TIC y las tecnologías limpias, sin embargo su participación es relativamente baja en comparación con la producción de manufactura y ensamble que se dirigen por diferentes empresas multinacionales, inclusive de aquellas empresas periféricas que suministran partes o componentes a estas. Tal situación ha limitado el desarrollo de MYPES para participar en el mercado internacional.

Desarrollo

El impulso a nuevas generaciones emprendedoras que llegan con ideas innovadoras para transformar algunas de las actividades en sus comunidades sobre todo aquellas que se relacionan con los aspectos administrativos y financieros con la firme convicción de proporcionarles soluciones a su problema de crecimiento en forma significativa, a pesar de que esencialmente forman parte de la distribución y comercialización de bienes, productos y servicios tanto nacionales como nacionalizados, que prácticamente no agregan valor a estos solo el diseño de los canales con los que se apoya, de tal forma que facilita concentrar el 30% de los empleos observándose que durante el 2020 se han visto afectados año en el que han teniendo que adaptar estrategias emergentes de supervivencia, bajo esta nueva modalidad ya que muchas de estas empresas no contaban con los elementos básicos para incorporarse de manera inmediata a una modalidad diferente a la compra-venta presencial aunado a que un porcentaje importante de estos servicios y mercancías comercializadas son importadas. La Organización Mundial de Comercio en



su informe de 2021 hace referencia a que la participación de las empresas pymes en el comercio internacional se ha visto limitada por la falta de conocimientos, especializados necesarios, el desconocimiento de los mercados internacionales, los obstáculos arancelarios, los reglamentos y procedimientos en frontera y el acceso limitado a la financiación, pese a las diferentes iniciativas podríamos decir que en algunos casos se depende cada día más de insumos y materiales originarios del exterior, limitándolas a la simple distribución en sus diversas formas, de tal forma que el competir con empresas que cuentan con una estructura definida por su experiencia e inversión han propiciado la dependencia de estas grandes industrias que en serie producen de forma estandarizada y con planes de expansión a nivel global. Como puede observarse las microempresas no son consideradas dentro de este grupo aun cuando un número reducido si participa del comercio con otras naciones. La finalidad de identificar competitividad en actividades diferentes en las que se podría potenciar el crecimiento y participación en el mercado internacional no solo hacer referencia a la parte administrativa sino a el fortalecimiento de las productivas en las que pueden especializarse y contar con ventaja comparativa, proveyendo además de industrias nacionales e inclusive a industrias multinacionales. Al considerar su participación en la compraventa internacional permitiría conformar una industria competitiva con materias primas e insumos nacionales e inclusive regionales. La actividades innovadoras elevaría en un sentido amplio la participación de estas empresas, frente a la inminente necesidad de reducir significativamente la dependencia de las importaciones al fomentar por un lado el auto consumo y por otra la exportación, es cierto que la participación de nuestro país en esta actividad se reduce a la venta de productos de origen agrícola en su estado natural, es posible que se especialicen algunas ramas dentro del sector industrial y puedan ser proveedoras de alto nivel o continuarán en el proceso de un crecimiento lento y tendiendo un ciclo de vida corto o de migrar con frecuencia de actividades, El objetivo es que deben hacer frente al ingreso de nuevas empresas a todos los niveles, que buscan posicionarse del mercado nacional y que invierten para obtener ganancias a mediano y largo plazo y por tanto son quienes aprovechan en su mayoría los beneficios de los tratados y acuerdos con que México cuentan. Seleccionar e identificar los sectores que se pueden potenciar a través de los diferentes programas gubernamentales y no gubernamentales que oriente las necesidades y capacitación necesaria. También



importante que conozcan y se involucren en los lineamientos en materia aduanal, que en muchas de las ocasiones pueden considerarse excesivos e inhiben a participar en dicha actividad y son necesarios. La investigación con respecto a que tan competitiva es una micro empresa, para participar en mercado internacional por lo que la selección de los grupos del sector industrial de la región y zonas aledañas nos ha permitido identificar aquellas que su esquema de trabajo, se encuentren inmersas en esta actividad de forma directa e indirecta.

Alcanzar la codiciada competitividad empresarial puede resultar de la capacidad productiva de las diferentes economías, en el que la incursión de las micro y pequeñas empresas puede significar su inserción en la economía mundial.

Elegir la forma de introducirse y posicionarse en un nuevo mercado o de expandir sus operaciones para las micro y pequeñas empresas a otros países, requiere de conocer el volumen del flujo comercial de estas en la cadena productivas principalmente a través de exportaciones indirectas del sector manufacturero. De acuerdo al informe de 2016 sobre el comercio mundial, de la Organización Mundial del Comercio, las pymes participan con el 7.6% de las ventas de productos manufacturados frente al 14.1% de empresas medianas o grandes, y a diferencia de la participación de estas en países desarrollados que es el 34% de las exportaciones, existiendo una relación positiva entre el tamaño de la empresa y su participación en la actividad exportadora. Claramente se observa que las pymes manufactureras de países en desarrollo presentan niveles bajos de integración en las cadenas de valor a nivel mundial con pocos vínculos de progreso en la producción.

Por otra parte, como resultado del proceso de integración a cadenas productivas, la comercialización apoyada en el comercio electrónico ha favorecido durante los últimos años al comercio internacional, facilitando el acercamiento dinámico a esta actividad, requiriendo ser más competitiva.

Los datos del año 2020 en el que estas empresas aun generan en México cerca del 52% del Producto Interno Bruto un volumen importante para la economía y por tanto crea el 68 % de empleos, pese a las dificultades que han prevalecido durante el último año.(CCI,2020) El objetivo de la presente investigación es identificar las actividades desempeñadas por las MYPES que sean susceptibles de realizar exportaciones a corto o mediano plazo, utilizando los diferentes beneficios gubernamentales y aquellos ofrecidos



por organismos particulares que pueden ser desde asesorías hasta capital para incrementar o mejorar la producción de sus productos y servicios,

Marco teórico

Las numerosas formas en que una empresa se puede internacionalizar requieren del interés y esfuerzo que realicen, las PYMES y gobierno, este último promoviendo con la firma de tratados comerciales para tener acceso a diferentes naciones, otra opción para las pequeñas empresas mexicanas la facilidad de establecer alianzas estratégicas con empresas más grandes que puedan solventar algunos de los gastos que son necesario para su crecimiento. La Unión Europea señalo en su informe de 2003 que el caso de las PYMES no cuente con los recursos u el conocimiento necesarios para nacer globales o contar con un enfoque holístico de internacionalización, una solución estratégica puede ser el proceso para allegarse de estos: tales como la exportación no regular, la exportación indirecta, la apertura de subsidiarias y la apertura de instalaciones para la producción en otros países. Por otra parte, la Cámara de Comercio Internacional considera que las MYPES pueden insertarse en cadenas productivas internacionales de valor ya sea por ellas mismas o mediante encadenamientos productivos con otras empresas líderes (Casanueva,2017). Por otra parte, la Organización Mundial del Comercio considera participación de microempresas y pequeñas y medianas empresas en el comercio internacional se ha visto limitada principalmente por la falta de conocimientos especializados necesarios y acceso limitado a financiamientos.

Las estrategias consideradas en el Programa de Facilitación del Comercio para el periodo 2012-2020, buscaban incrementar la competitividad del sector privado a través de la exportación, la reducción de costo de las transacciones comerciales e intensificando la integración regional a través de medidas de facilitación del comercio. Las pequeñas y medianas empresas sufren de manera desproporcionada las ineficiencias de los procedimientos aduaneros y otras medidas de administración transfronteriza, por lo que se pretende que se facilite el cruce de mercancías de forma más rápida y económica.

La clasificación para las PYMEs, de acuerdo con el número de trabajadores sin embargo no se hace referencia a elvolumen de su facturación en determinado periodo, además de que los programas que deberían apoyarles para su crecimiento aún son insuficientes, si



evaluamos cuales son las circunstancias por la que algunas de estas empresas no extienden su periodo de vida, se puede atribuir principalmente a la falta de infraestructura y la creciente competencia con grandes cadenas comerciales o empresas satélite que generan materias primas o insumos para grandes empresas, pero que su origen pudo ser generado por estas mismas ya que requieren de ciertas características para convertirse en sus proveedoras. Así en contrapartida las cadenas comerciales lo que generan no es para la región, reduciéndose a salarios e impuestos. La OMC reconoce que la economía se basa principalmente en actividades domésticas que no se prestan a la aplicación de conceptos e instrumentos de la política comercial, lo que les impide una participación

Planteamiento del problema

El vínculo de las MYPEs con el Comercio Internacional es relativo, ya que el conocimiento de leyes y procesos les pueden ser no tan familiares y sólo se dedican a importar la mercancía ya que la exportación no les es atractiva,

Método

Para el desarrollo de la presente investigación, se revisan diferentes documentos, identificando la posición de organismos tanto nacionales como internacionales de como orientar el crecimiento de las MYPES que permitan mantenerlas activas, a través de la entrevista con directores de estas conocer cuál es su posición para mejorar su producción y ser competitivos inclusive en un mercado internacional, en una siguiente etapa formular programas guía para exportar.

Resultados

Las entrevistas realizadas a los dueños de empresas pequeñas y medianas, no apporto información relevante para el presente estudio, ya que la participación fue relativamente baja ya que se complica con determinados conceptos con los que no están familiarizados sin embargo no se considera una limitante para éste. En cuanto a los datos obtenidos se observó que las actividades son muy dispersas, con una participación muy pequeña de la industria metalmecánica, seguido por la de alimentos, pequeños invernaderos, maquila textil y como actividad preponderante la comercialización de diferentes productos tanto



elaborados en la misma zona, mercancías importadas estas últimas relacionadas con la tecnología y accesorios de la telefonía. Evaluando el potencial de estas empresas y la competitividad con la que pueda incursionar en mercados internacionales es relativamente muy poca, ya que el desarrollo comercial domestico que es la actividad preponderante está orientada a la compraventa de artículos de origen extranjero,

Discusión

Las MYPES al ser un sector que impulsa la economía considerando que es necesario el financiamiento y el rediseño de una administración adecuada a sus actividades, involucrándose directamente en actividades de compra-venta internacional, e impulsando productos innovadores, sabemos que existe un gran potencial creativo en el desarrollo y generación de productos que pueden ser colocados en mercados no solo locales sino internacionales siempre que cumplan con los estándares mínimos requeridos, lo que permitiría disminuir el ser manufactureros de empresa trasnacionales.

Conclusiones

El fortalecimiento de las MYPES depende en gran medida de su deseo de incursionar en el comercio transfronterizo, aprovechando los diferentes tratados y acuerdos comerciales, al mejorar su productividad, su participación en el mercado internacional puede ser más activa con sus mercancías considerar el patentarlos en su caso.

Referencias

- Casanueva, Héctor (2017) Las MIPYMEs en el Comercio Internacional, América Economía
- Cámara de Comercio Internacional (2020) Revista digital, e
Empresas La Cámara de Comercio Internacional pide a México salvar a Pymes
- Naciones Unidas (2012) Guía de Implementación de la facilitación del Comercio
- Organización Mundial del Comercio (2017) Informe PYMEs
- Olardi, Pablo (2017) Las Pymes y su rol en el Comercio Internacional, Universidad de Palermo Series del Centro de Estudios para el Desarrollo Exportador – CEDEX)