

**MIPyMEs INDUSTRIALES DE COLOMBIA Y MÉXICO: FACTORES
QUE DIFICULTAN O FACILITAN SU DESARROLLO 2000-2013**



Presentado por:
Jonny Eliecer Luna Rincón
(Estudiante)

**Universidad Militar Nueva Granada
Facultad de Relaciones Internacionales, Estrategia y Seguridad
Maestría en Relaciones y Negocios Internacionales
2017**

MIPyMEs INDUSTRIALES DE COLOMBIA Y MÉXICO: FACTORES QUE DIFICULTAN O FACILITAN SU DESARROLLO 2000-2013 ii



Presentado por:

Jonny Eliecer Luna Rincón
(Estudiante)

Dirigido por:

William Vargas Pulido
(Tutor)

**Universidad Militar Nueva Granada
Facultad de Relaciones Internacionales, Estrategia y Seguridad
Maestría en Relaciones y Negocios Internacionales
2017**

DEDICATORIA

Desde el fondo de mi corazón en primer lugar quiero dedicar y elevar mis agradecimientos a Dios todopoderoso, pues él me ha sostenido, motivado, dado la confianza y sabiduría en cada momento para hoy por fin ver cristalizado uno más de mis sueños, donde el querer se ha unido con el poder.

A mis padres Nelly y Jorge quienes fueron un gran apoyo emocional durante todo el tiempo en que escribía este trabajo, a mis hermanos Jeison y Rafael y sobrinos Juan y Luciana por lo que representan para mí al ser parte de una hermosa y unida familia.

A mis amigos Nicolás, Angélica y Kenia que cuando parecía que me iba a rendir me motivaban a seguir adelante por medio de consejos, risas y regaños.

A mis maestros quienes nunca desistieron al enseñarme, aun sin importar que muchas veces en las que parecía no prestar atención, a ellos que continuaron depositando su esperanza en mí.

A todos los que me apoyaron para escribir y concluir este trabajo.

Para ellos es esta dedicatoria de tesis, pues es a ellos a quienes les puedo decir ahora ¡¡LO LOGRAMOS!!, ya que este éxito no es solo mío sino de todos nosotros.

Jonny Luna

*"Encomienda a Jehová tus obras,
Y tus pensamientos serán afirmados."
Proverbios 16:3*

RESUMEN

La presente investigación aborda los diferentes puntos de vista teórico-prácticos de los factores productivos (trabajo, tierra, capital y tecnología) y de entorno (Política económica que a su vez se divide en Política Monetaria, Política de Rentas, Política Fiscal, Política Cambiaria y Política Exterior) que facilitan o dificultan el desarrollo económico de las MIPyMEs del sector industrial de Colombia y México en el periodo comprendido del año 2000 al 2013, tomando como referencia las teorías económicas y administrativas de Krugman (Nueva Teoría del Comercio Internacional) y Porter (Diamante de Porter), realizando un análisis con bases de datos de diversas fuentes, teniendo en cuenta que la información haya sido creada a partir de las mismas variables para ambos países, a fin de tener un resultado más objetivo para uno, en donde en primer lugar se analizaron cada uno de los factores en general, es decir se realizó una búsqueda en diversas fuentes bibliográficas y se tomó una descripción que reuniera cada uno de los componentes que cada autor planteaba; en segundo lugar se explicó la condición de estos factores para cada país a partir de las mismas variables y para finalizar en tercer lugar se recopiló a través de bases de datos del Banco Mundial, Banco Central de México, Banco de la República de Colombia y CEPAL además de otras fuentes y se analizó cada factor y cada variable en iguales condiciones y se logró determinar cuáles son los factores que facilitaban o dificultaban el desarrollo económico de las MIPyMEs del sector industrial.

TABLA DE CONTENIDO

v

RESUMEN	iv
INTRODUCCIÓN	9
LINEA DE INVESTIGACIÓN	11
PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN	11
OBJETIVO GENERAL	11
Objetivos específicos	11
JUSTIFICACIÓN	12
ESTADO DEL ARTE.....	13
1. Factores de Producción en las empresas	13
Enfoques teóricos de los Factores de Producción	14
2. Las MIPyMEs en Latinoamérica	15
2.1. PyMEs de algunos países de América Latina	16
2.2. MIPyMEs Colombianas	17
2.3. MIPyMEs Mexicanas	17
Recapitulando	18
MARCO DE REFERENCIA	19
Marco teórico.....	19
1. Modelo de Diamante de Porter	19
1.1. Condición de los Factores	20
1.2. Las condiciones de la Demanda	21
1.3. Sectores Conexos y de apoyo.....	21
1.4. La estrategia, la estructura y la rivalidad de la empresa.....	22
2. Nueva teoría del Comercio Internacional	22
2.1. Comercio Intraindustrial	22
2.2. Economías Externas	23
2.3. Competencia imperfecta.....	24
2.4. Economías de Escala.....	26
3. Argumento principal e hipótesis	27
3.1. Factores productivos y de entorno (políticas económicas) aplicados al desarrollo económico de las MIPyMEs	27
Marco Jurídico.....	29
Normatividad de Colombia	29
Normatividad de México.....	31
METODOLOGÍA	32
CAPITULO I	36
FACTORES DE PRODUCCIÓN Y DE ENTORNO DE LA ECONOMÍA.....	36
1. Factores de Producción	36
1.1. Trabajo (W).....	36
1.2. Tierra (T).....	37
1.3. Capital (K).....	37
1.4. Tecnología (E).....	37
2. Factores de entorno (Política Económica)	38
2.1. Política Monetaria	39
2.2. Política Monetaria	39
2.3. Política Fiscal y de Rentas	41
2.4. Política Cambiaria	42
2.5. Política Exterior	42
CAPITULO II	43

TENDENCIA DE DESARROLLO ECONÓMICO DE LAS MIPYMES COLOMBIANAS Y MEXICANAS DEL SECTOR INDUSTRIAL.....	vi
1. Colombia.....	43
1.1. Información General	43
1.2. Política Económica.....	44
1.3. Factores Productivos	53
1.4. MIPYMES.....	60
2. México	63
2.1. Información General	63
2.2. Política Económica.....	63
2.3. Factores Productivos	72
2.4. MIPYMES de MÉXICO	78
A manera de resumen.....	81
CAPITULO III.....	82
FACTORES DE PRODUCCIÓN Y DE ENTORNO QUE DIFICULTAN Y FACILITAN EL DESARROLLO ECONÓMICO DE LAS MIPYMES COLOMBIANAS Y MEXICANAS DEL SECTOR INDUSTRIAL.....	82
1. Factores de Entorno	82
1.1. Política monetaria.....	82
1.2. Política Fiscal y de Rentas.....	90
1.3. Política Cambiaria	92
1.4. Política exterior	95
2. Factores productivos	97
2.1. Trabajo y Tierra.....	97
2.2. Tecnología y Capital	99
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	101
BIBLIOGRAFÍA	106
Anexos.....	111

TABLA DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1 Determinantes de la Ventaja Competitiva "Diamante de Porter"	20
Ilustración 2 Composición de Hipótesis (desarrollo económico positivo)	29
Ilustración 3 Composición de Hipótesis (poco o nulo desarrollo económico)	29
Ilustración 4 Cuando la inflación proyectada se ubica por debajo del rango meta:.....	40
Ilustración 5 Cuando la inflación proyectada se ubica por encima del rango meta:.....	40
Ilustración 6 Política Monetaria Expansiva	41
Ilustración 7 Política Monetaria Restrictiva.....	41
Ilustración 8 Fases de la Política Fiscal	42
Ilustración 9 Histórico de PIB real Colombia 2000-2013.....	45
Ilustración 10 Tasa de empleo y desempleo Colombia.....	45
Ilustración 11 Índice de Precios al Consumidor IPC Colombia 2000-2013	48
Ilustración 12 Acuerdos Comerciales Suscritos por Colombia 2000-2013	52
Ilustración 13 Flujo de Inversión Directa de Colombia en el Exterior	53
Ilustración 14 Gerentes competentes (0= no disponible; 10=disponible).....	54
Ilustración 15 Disponibilidad trabajo calificado (0= no disponible; 10=disponible).....	54
Ilustración 16 Características para ser parte de una Zona Franca Permanente Colombia	55
Ilustración 17 Mapa de Producción Industrial en Colombia.....	56
Ilustración 18 Tasa de inversión real y Dinámica de la FBCF real por tipo de bien	57
Ilustración 19 Histórico de Balanza Comercial Colombiana.....	59
Ilustración 20 Histórico PIB REAL México 2000-2013.....	64

Ilustración 21 Histórico IPC México 2000-2013	65vii
Ilustración 22 Tendencia de Empleo y Desempleo México.....	66
Ilustración 23 Flujo de Inversión Directa de México en el Exterior.....	72
Ilustración 24 Principales sectores industriales por Estado	74
Ilustración 25 Relación Positiva entre la FBCF y el Crecimiento Económico a 2011(porcentajes).....	75
Ilustración 26 México: Formación Bruta de Capital Fijo, 2003-2011 (Miles de Millones de pesos y tasas de Crecimiento Anual)	75
Ilustración 27 Tendencia Balanza Comercial mexicana	76
Ilustración 28 Capacidad de IyD en México.....	78
Ilustración 29 Cargas Administrativas de las empresas de Nueva Creación del Sector Industrial	80
Ilustración 30 PIB Industrial Colombiano, PIB mundial y exportaciones mundiales 2000-2013	83
Ilustración 31 Tendencia del PIB real de México y su PIB Industrial.....	84
Ilustración 32 Tasa de Intervención de PM de Colombia vs PIB	85
Ilustración 33 Tasa de Intervención de PM de México vs PIB	86
Ilustración 34 Tasa de Intervención de PM vs MIPyMEs industriales creadas Colombia	87
Ilustración 35 Tasa de Intervención de PM vs MIPyMEs industriales creadas México.....	88
Ilustración 36 Desembolsos de consumo reales y tasas de interés de consumo reales	89
Ilustración 37 Efectos de la caída en la demanda del dinero	89
Ilustración 38 Efectos del aumento de oferta monetaria.....	90
Ilustración 39 Tendencia de Impuestos en Colombia 2000-2013	91
Ilustración 40 Tendencia de Impuestos en México 2000-2013	91
Ilustración 41 Aplicación de la política fiscal restrictiva o contractiva	92
Ilustración 42 TC vs Exportaciones e Importaciones de MIPyMEs Colombia	93
Ilustración 43 TC vs Exportaciones e Importaciones de MIPyMEs México.....	93
Ilustración 44 tipo de Cambio Libre o flexible Apreciación.....	94
Ilustración 45 tipo de Cambio Libre o flexible Depreciación.....	95
Ilustración 46 Tasa de crecimiento del PIB según las MIPyMEs de los países de la Alianza del Pacífico 2003-2012	96
Ilustración 47 Tasa de crecimiento de las Importaciones de MIPyMEs de los países pertenecientes a la Alianza del Pacífico 2003-2012	96
Ilustración 48 Tasa de crecimiento de las Exportaciones de MIPyMEs de los países de la Alianza del Pacífico 2003-2012	97
Ilustración 49 Fuerza laboral vs MIPyMEs industriales creadas Colombia	98
Ilustración 50 Fuerza laboral vs MIPyMEs industriales creadas México.....	98
Ilustración 51 Tendencia de desarrollo en ACTI y Exportaciones Colombia 2003-2013	99
Ilustración 52 Inversión en Tecnología y Desarrollo en MIPyMEs México	100
Ilustración 53 Comportamientos inelásticos de la Oferta Agregada por el Uso de tecnología.....	101

TABLA DE ECUACIONES

Ecuación 1 Función de Producción.....	36
Ecuación 2 Función de Trabajo	37
Ecuación 3 Función de Tierra.....	37
Ecuación 4 Función de Capital	37
Ecuación 5 Función de Tecnología.....	38
Ecuación 6 Función de Producción Simplificada	38
Ecuación 7 Indicador de Intensidad IyD	78

LISTA DE TABLAS

viii

Tabla 1 Composición de la metodología de la investigación.....	35
Tabla 2 Objetivos en materia de producción y empleo del Plan Nacional de Desarrollo, 1998-2014 Colombia.....	47
Tabla 3 Índice de Precios al Consumidor IPC Colombia 2000-2013	48
Tabla 4 Histórico de Balanza Comercial colombiana.....	58
Tabla 5 Inversión nacional en ACTI por sectores de financiamiento 2003-2013.....	60
Tabla 6 Micro establecimientos y empleo	61
Tabla 7 Producto Interno Bruto PIB REAL México.....	63
Tabla 8 Índice de Precios al Consumidor IPC México.....	65
Tabla 9 Objetivos en materia de producción y empleo del Plan Nacional de Desarrollo, 2000-2018 México.....	67
Tabla 10 Acuerdos Comerciales Suscritos por México 2000-2013.....	71
Tabla 11 Exportaciones mexicanas.....	76
Tabla 12 Histórico del PIB Real e industrial de México	84
Tabla 13 Tasa de Intervención de PM de Colombia vs PIB	85
Tabla 14 Tasa de Intervención de PM de México vs PIB	86
Tabla 15 Tasa de Intervención de PM vs MIPyMEs industriales creadas Colombia	87
Tabla 16 Tasa de Intervención de PM vs MIPyMEs industriales creadas México.....	88
Tabla 17 Inversión ACTI en las MIPyMES 2003-2013	99
Tabla 18 Tasas de empleo y desempleo en Colombia	114
Tabla 19 Tasas de empleo y desempleo México.....	114
Tabla 20 Histórico Balanza Comercial México.....	114
Tabla 21 Relación impuestos y Empresas creadas en Colombia	115
Tabla 22 Relación impuestos y Empresas creadas en México.....	115
Tabla 23 Importaciones, Exportaciones y TRM de Colombia 2000-2013	116
Tabla 24 Exportaciones, Importaciones y TC de México 2000-2013.....	116
Tabla 25 Fuerza Laboral vs MIPyMEs creadas del Sector Industrial Colombia	117
Tabla 26 Fuerza Laboral vs MIPyMEs creadas del Sector Industrial México.....	117
Tabla 27 Actividades de ciencia, tecnología e innovación en MIPyMEs de Colombia	117
Tabla 28 IED colombiana	118
Tabla 29 IED mexicana	118

TABLA DE ANEXOS

Anexo 1 : Exportaciones de productos manufacturados según su participación en el total.....	111
Anexo 2: Impuestos en Colombia 2000-2013.....	112
Anexo 3: Impuestos en México 2000-2013	113
Anexo 4: Tablas para la realización de Ilustraciones.....	114

INTRODUCCIÓN

Las compañías del sector industrial tales como las Micro, Pequeñas y Medianas empresas MIPyMES (por sus siglas), son constituidas como el motor económico de los países en vía de desarrollo según Manay (2011) que por medio del Centro de Estudios Latinoamericanos CESLA establece que esta modalidad de empresas son las encargadas de generar el 94% de las exportaciones de bienes y servicios en un país, lo que a su vez impide que haya déficit de cuenta corriente, haciéndolo visible a través de la balanza comercial del país anfitrión. De manera que es necesario resaltar, que estas empresas se originan ante la necesidad inédita de las personas al querer tener un medio de sostenimiento económico, que aunque en algunos casos solo busca obtener un beneficio personal, generan a su vez un apalancamiento de apoyo para su país, lo cual hace por medio de la creación de puestos trabajo a nivel nacional y en algunos casos de tipo internacional (Manay, 2011).

Sin embargo, estas compañías crecieron en cantidad a través del auge empresarial creado por los bloques de integración económica regional, como por ejemplo el Mercado Común del Sur (Mercosur), firmado en 1991, El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA) en 1992, Asociación de Estados del Caribe (AEC) en 1994 y Comunidad Andina De Naciones (CAN) en 1997, que impulsó a estas empresas Latinoamericanas a incorporarse en la ola de la Apertura Económica durante los años 90. Con el fin de lograr ser parte de este nuevo movimiento económico, teniendo en cuenta que tal evento se dio sobre la base del concepto de “*ventaja comparativa*” propuesto por David Ricardo, uno de los exponentes de la economía clásica, quien argumenta que:

Cada país o base de producción posee una ventaja particular sobre otros productores. Así, mientras que una base de producción tendría que invertir más y esparcir sus recursos para generar distintos productos, le resulta más conveniente especializarse en el área sobre la que tiene ventaja y simplemente importar aquellos productos que necesita. (Banco de la Republica, 2015, p, 1).

No obstante, para el año 2011 según la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OECD) por sus siglas, afirma que Colombia y México contaba con el 95% de sus empresas en categoría de MIPyMEs (último dato conocido), de las cuales Mendoza (2013) a su vez sostiene que estas empresas tienen una tasa de mortalidad del 77%, que se reflejaba en tan solo 4 años de su existencia en el mercado, es decir, se rigen a través del siguiente comportamiento “*Al primer año de creadas, sobreviven 55 de cada 100 compañías. Al segundo año quedan 41, al tercero, 31, y en el cuarto, sobreviven solo 23.*” (Mendoza, 2013, p, 39).

Sin embargo, es importante conocer que todas estas empresas cuentan con una característica especial y es que son compañías del sector Industrial e intentan llegar a una etapa de crecimiento pleno, es decir, según el ciclo de vida de una empresa (CVE), intentan ingresar a la etapa de madurez, el cual traduce al ideal de toda empresa, así mismo, cabe destacar que los dueños de estas MIPyMEs sabían que se enfrentarían a un mercado empresarial bastante competitivo y por ende deberían identificar sus ventajas y desventajas en cuanto a los factores de producción (Trabajo,

Tierra, Capital y Tecnología) con respecto a las industrias ya consolidadas (OECD, 2011). No obstante Stumpo (2006) a través del análisis estadístico realizado por la CEPAL demuestra cómo algunos de los países latinoamericanos, tales como México y Colombia lograron transformar el 1.8% de esas MIPyMEs en grandes empresas, siendo este un porcentaje poco significativo, teniendo en cuenta que el promedio de crecimiento de las empresas latinoamericanas es del 2.1% (Stumpo, 2006).

De otro lado, en Colombia las MIPyMEs (Clasificadas según la Ley de 905 del 2004) en respuesta a la integración económica que impactó en mayor medida a los países Latinoamericanos, condujo a que del 25% de las empresas que existían en los años 80 pasarán a ser el 91% de las compañías para el año 1990 (DNP, 2012); sin embargo, para el año 2012 pasaron a ser 95% de las empresas en Colombia, de las cuales el 84% son MIPyMEs del sector industrial (CEPAL, 2013), que en mayor o menor medida puede ser llamadas empresas familiares, es decir, que traduce a un bajo desarrollo económico y por lo tanto, un grande mínimo conocimiento en cuanto a herramientas administrativas que ayudan a consolidar una empresa (Mendoza, 2013). De igual manera, para México las micro, pequeñas y medianas empresas MIPyMEs, constituyen la columna vertebral de la economía nacional por los acuerdos comerciales que ha tenido en los últimos años y asimismo por su alto impacto en la generación de empleos y producción nacional. De acuerdo con datos del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEG), en México afirma que existen aproximadamente 4 millones 15 mil unidades empresariales, de las cuales 99.8% son PYMES y el 72% de ellas son del sector industrial que generan 52% del Producto Interno Bruto (PIB) y 73% del empleo en el país (PROMÉXICO, S.F.).

Así mismo, estos dos países pertenecen a la Alianza del Pacífico, que es una iniciativa de integración regional conformada por Chile, Colombia, México y Perú, creada el 28 de abril de 2011, y tiene como fin 1) construir, de manera participativa y consensuada, un área de integración profunda para avanzar progresivamente hacia la libre circulación de bienes, servicios, capitales, personas y economía. 2) impulsar un mayor crecimiento, desarrollo económico y competitividad de las economías de sus integrantes, con miras a lograr mayor bienestar, superar la desigualdad socioeconómica e impulsar la inclusión social de sus habitantes y 3) convertirse en una plataforma de articulación política, integración económica y comercial, y proyección al mundo, con énfasis en la región Asia-Pacífico (Alianza Pacifico, 2016). Sin embargo, estos países tienen una gran brecha en cuanto a desarrollo económico, lo cual resulta particularmente curioso, teniendo en cuenta que los dos cuentan con similares características políticas, económicas y geográficas.

LINEA DE INVESTIGACIÓN

❖ **Negocios Internacionales**

PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN

¿Cuáles son los factores productivos y de entorno que dificultan o facilitan el desarrollo económico de las MIPyMEs del sector industrial en Colombia y México 2000-2013?

OBJETIVO GENERAL

Explicar los factores de producción y de entorno que dificultan o facilitan el desarrollo económico de las MIPyMEs del sector industrial en Colombia y México 2000-2013.

Objetivos específicos

- ✓ Definir los factores de producción y de entorno de la economía.
- ✓ Describir la tendencia de desarrollo económico de Colombia y México y el de sus MIPyMEs del sector industrial.
- ✓ Determinar los factores de producción y de entorno que dificultan el desarrollo económico de las MIPyMEs colombianas y mexicanas del sector industrial.
- ✓ Determinar los factores de producción y de entorno que facilitan el desarrollo económico de las MIPyMEs colombianas y mexicanas del sector industrial.

JUSTIFICACIÓN

Luego de la apertura económica que se dio en Latinoamérica en los años 90, la cual prometía mejorar la calidad de vida de sus habitantes, Colombia y México, en la búsqueda de no quedar rezagados de este proceso de globalización y con el fin de darse a conocer al mundo, decidieron incursionar en el proceso de maximizar las exportaciones de sus bienes y servicios más representativos. No obstante, dado a que aún no se contaba con un proceso industrializado de gran envergadura, surgieron o tomaron más fuerza las micro, pequeñas y medianas empresas MIPyMEs (Mendoza, 2013), que además de hacerle frente a la situación de ese entonces, surgieron también como una ayuda económica en forma de empleo, que buscaba a su vez generar una fuente primaria o secundaria de ingresos la cual pudiera mantener un estilo de vida tradicional, es decir, poder cubrir sus necesidades básicas primarias.

Es por ello que con esta investigación se busca generar un mecanismo de concientización hacia la población en general, toda vez que las MIPyMEs son una herramienta económica con la que cuentan todos los países, para alcanzar un cierto nivel de desarrollo. Igualmente se intenta demostrar a los dueños de esta modalidad de empresas la necesidad de conocer algunos de los factores que inciden en el desarrollo pleno de las compañías, con el fin de que puedan usarlos como instrumentos de mejora propia y generar estrategias de planeación y toma de decisiones en sus respectivas empresas.

Ahora bien, aunque parezca que este trabajo puede ser útil solo para personas en cabeza de la actividad empresarial o que proyectan emprender un nuevo negocio, se debe aclarar que esta investigación aporta además un punto de vista hacia el estado y Banco de la República que genera políticas públicas y económicas respectivamente, ya que estas empresas son quien encabezan la creación de empleo en el país (CEPAL, 2013) pese a que cuentan con una tasa de mortalidad bastante elevada (Mendoza, 2013).

Así mismo, la presente investigación está planteada para ser desarrollada en el periodo comprendido del año 2000 al 2013, teniendo en cuenta aunque la apertura económica latinoamericana se dio a partir del año 1991, fue hasta el año 2000 cuando las MIPyMEs pasaron de ser 58% a ser el 97% de las empresas latinoamericanas (CEPAL, 2013). Además de que las fuentes de información obtenidas para el desarrollo de esta investigación solo cuentan con información hasta el año 2013. Ahora bien, se ha elegido como campo de investigación Colombia y México dado a que son países que aunque cuentan con características políticas y económicas similares de naturaleza, los dos han usado estos factores de manera diferente, creando así una brecha bastante grande en cuanto a índices de crecimiento y desarrollo económico, lo cual se verá reflejado en el avance de este trabajo. Sin embargo, es de notar que las exportaciones de estos dos países en cuanto a productos manufacturados son diferentes, por ejemplo México realiza el 76,2% de exportaciones de estos productos, no obstante Colombia tiene el 17,5% véase (anexo 1). Lo cual resulta interesante para el planteamiento de esta investigación teniendo en cuenta que los dos países cuentan con condiciones ambientales similares, sin olvidar por supuesto que hacen parte del bloque comercial Alianza del Pacífico.

ESTADO DEL ARTE

La presente busca en términos generales explicar el nivel desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas MIPyMEs del sector industrial, que obtienen a través del uso de sus actuales factores productivos (trabajo, tierra, capital) y en mayor o menor medida tecnología junto con los factores de entorno (políticas económicas y públicas). Todo esto aplicado en el caso específico de Colombia y México, con el fin de luego dar paso a un estudio de tipo comparativo del cual se pueda generar hallazgos relevantes para el campo de los negocios internacionales.

De acuerdo con la revisión bibliográfica obtenida para dar respuesta a este interrogante fueron utilizados varios estudios, propuestos por diferentes autores con conocimientos y profesionales en el área económica y administrativa, es por ello que en búsqueda de generar una perspectiva más objetiva, se tomaron únicamente aquellos que se consideraron más relevantes para esta investigación, y posteriormente fueron ajustados en un orden cronológico, partiendo del más antiguo al más contemporáneo, con el fin de dar una mejor comprensión al lector.

El estado del arte está dividido en dos partes, en primer lugar se aborda la temática de los Factores de Producción en las empresas, los cuales incluyen los diferentes puntos de vista de autores de las diversas ramas del conocimiento, posteriormente está incluido como subtema los Enfoques teóricos de los Factores de Producción, ordenado cronológicamente, es decir se da inicio con las teorías Neo-clásicas (Modelo Heckscher-Ohlin) hasta llegar a las teorías contemporáneas (Modelo de Diamante de Porter y Nueva Teoría del Comercio Internacional); en segundo lugar se tratará el tema de las MIPyMEs en Latinoamérica, las PyMEs de algunos países de América Latina, MIPyMEs colombianas y por último MIPyMEs Mexicanas, todas ellas discriminadas por importancia y trascendencia en el ámbito económico, es decir, se tomaron los estudios que han dado respuesta a un vacío teórico, seguido de estudios empíricos que complementan esta investigación.

1. Factores de Producción en las empresas

En relación a los *Factores Productivos*, Arzyby (2003) en su tesis doctoral, intenta demostrar que *“las empresas con mayor eficiencia son las que obtienen mayores beneficios y las que se encuentran en mejores condiciones de competir..., aún en épocas de crisis.”* (Arzyby, 2003, p, 21) Aborda a lo largo de su investigación la descripción de los factores productivos para dichas empresas, que a grandes rasgos representan el insumo más importante para la creación y crecimiento de una empresa, ya que los considera como los input necesarios para la producción de un bien concreto (Arzyby, 2003). que resulta a su vez, relacionado al enfoque de Valle Hernández (2004) que a través de su libro describe algunos de los conceptos básicos de la economía utilizando su desarrollo histórico, que, entre otra cosas, describe la aplicación de los factores de producción en las empresas, teniendo en cuenta que para él *“Los factores de la producción son aquellos elementos que se combinan entre sí, esto en base a ciertas consideraciones de tipo técnico, que conduzcan a la producción de un bien determinado”*. (Valle, 2004, p, 18),

Por otro lado, los economistas internacionales Pindyck & Rubinfeld (2009) dan una perspectiva un poco más precisa, ya que en su libro acerca de los fundamentos de la Microeconomía, explican todos aquellos agentes que intervienen en la economía diaria de un país, entre los cuales encontramos los Factores de productivos, dando un punto de vista un poco más sencillo de entender, a través del uso de ejemplos que buscan interactuar con el lector, claro ejemplo se puede ver en la siguiente definición:

Son factores de producción todo lo que debe utilizar la empresa en el proceso de producción. Por ejemplo, en una panificadora, los factores son el trabajo de sus trabajadores; las materias primas, como la harina y el azúcar; y el capital invertido en sus hornos, batidoras y demás equipo para producir productos como pan, pasteles y pastas (Pindyck & Rubinfeld, 2009, p, 219).

Los anteriores autores en sus diferentes investigaciones proponen distintos puntos de vista, lo cual resulta enriquecedor para esta revisión de literatura, dado a que esta temática fue abordada únicamente desde una perspectiva muy global de lo que cada uno de estos literatos propone, ya que al revisar a profundidad cada uno de los aspectos planteados por ellos daremos respuesta a una parte de uno de los objetivos de esta investigación.

Enfoques teóricos de los Factores de Producción

Porter (1990) quien resulta ser una autoridad en los temas de toma de decisiones en las empresas, en uno de sus múltiples estudios incursiona y demuestra las causas de éxito y de fracaso de las compañías, teniendo en cuenta las competencias internacionales con las que cuenta cada empresa en su entorno, afirmando que esto depende de cuatro características fundamentales, que describe en el conocido “Diamante de Porter”, los cuales son; “*la dotación de factores, las especificaciones de la demanda, las industrias conexas y las estrategias, la estructura y la competencia de las empresas*”. (Porter, 1990, p 138), para el caso específico de esta investigación la dotación de factores, compuesta por (Trabajo, Tierra, Capital y Tecnología), que marcan la diferencia en una organización entre ser o no ser competitivo, que utilizados de la manera correcta lleva a un crecimiento constante a la empresa, o, de lo contrario, genera un estancamiento o muerte empresarial. (Porter, 1990)

No obstante Samuelson & Jones (1971) además de describir los factores productivos en las empresas, lleva en su “*modelo de factores específicos*” un enfoque de tipo internacional, en la que tratan los comportamiento de la oferta y la demanda, y como el factor trabajo es el único recurso que puede desplazarse libremente entre sectores, teniendo en cuenta que los factores productivos son solo (Trabajo, Tierra y Capital) (Samuelson & Jones, 1971); sin embargo Rivera & Desmet, (2011) a través del *modelo de Heckscher-Ohlin*, demuestran con el uso de supuestos que son dos los factores de producción llámese (trabajo y capital) los que se pueden desplazar entre sectores, pero no entre países, (Rivera & Desmet, 2011), y Krugman & Obstfeld (2001) lo explican de la siguiente manera:

Heckscher-Ohlin, basado en el hecho de que la ventaja comparativa está influenciada por la interacción entre los recursos de las naciones (abundancia relativa de los factores de

producción), y la tecnología de producción (que influye en la intensidad relativa con la que los diferentes factores de producción son utilizados en la producción de diferentes bienes y servicios), por lo tanto los factores pueden desplazarse entre sectores (Krugman & Obstfeld, 2001, p, 100).

Los anteriores estudios o modelos económicos planteados por los diferentes autores, que son de gran renombre en el mundo de la economía, incluyen un enfoque especial para esta revisión de literatura, ya que explican en un entorno empresarial en algunos casos y en otros de tipo internacional, el comportamiento de los Factores de Producción enfocados en supuestos, que dan mayor claridad a lo que resulta ser la economía de las empresas en su existencia diaria.

2. Las MIPyMEs en Latinoamérica

Zevallos (2003) a través de su artículo aborda el tema de las micro, pequeñas y medianas empresas en los países de América Latina, reuniendo las definiciones de MIPyMEs de dichos países y establece una cuantificación o parentesco entre ellas, teniendo en cuenta el entorno y grado de desarrollo económico que tienen, con el fin de poder recalcar la importancia como generadoras de empleo (Zevallos, 2003). Dichas definiciones son similares a las que describe Henríquez (2009) ya que dado a que cada país establece su definición de MIPyMEs de acuerdo a su número de personas que emplea más el monto de activos con los que cuenta, por ejemplo, en el caso de Brasil quien clasifica como mediana empresa industrial a aquellas que tienen hasta 500 empleados, mientras que en México y Perú lo es hasta 250 empleados; Colombia hasta 200 empleados y en países como Uruguay Ecuador el límite se establece que son hasta 100, es solo una demostración de las diferencias de clasificatorias que tienen estos países a pesar de ser todas de un mismo territorio. Así mismo esta autora señala que lo que se debe tener en cuenta con más urgencia para mantener vivas a estas empresas en Latinoamérica es reactivar la demanda, quienes poseen una estructura vulnerable y no soportan cambios abruptos en esta. Lo anterior, partiendo de que la *“base de la sustantiva contribución que este estrato de empresas puede hacer para una mejor distribución del ingreso, al aumento de la cohesión social y a una mayor democracia en los países”* (Henríquez, 2009, p, 76).

Así mismo Manay (2012) resalta como las MIPyMEs contribuyen al desarrollo social y crecimiento económico de América Latina, ya que estas *“nacieron de la necesidad de las familias de tener un medio de subsistencia independiente generando puestos de trabajo y riqueza”*. Además, menciona en su estudio algunas de las barreras que existen sobre en cada país de América Latina que impiden el desarrollo de estas empresas y por tanto una imposibilitan una mayor participación en el crecimiento económico y desarrollo social de estos países (Manay, 2012).

El doctor Orladi (2006) a través de su estudio, da gran importancia a las PyMEs y las describe como una de las principales fuerzas de desarrollo económico, en especial para los países que se encuentran en vía de desarrollo, y menciona los beneficios más relevantes para la actividad económica, desde el punto de vista de las PyMEs, principalmente por: *“El estímulo a la actividad privada. El desarrollo de habilidades emprendedoras. La flexibilidad que les permite a las PyMEs adaptarse a cambios en la demanda y la oferta. Son una importante fuente generadora de empleo”* (Orladi, 2006, p, 3). Y estas ayudan a su vez a la diversificación de la actividad económica, y por

lo tanto, realizan un importante aporte a las exportaciones y al comercio (Orladi, 2006). Este estudio resulta tener hallazgos similares a los que tiene la Comisión Económica para América Latina y el Caribe CEPAL (2013), en el que analiza cómo en el corto plazo los países de América Latina crecerán a tasas que son relativamente altas, con respecto a años anteriores. No obstante, explica como al mediano plazo el escenario que deben enfrentar será complejo, ya que pondrá a descubierto las limitaciones en cuanto a los factores productivos con los que se cuenta y por lo tanto la escasa incorporación de tecnologías que aporten a su desarrollo; agrega además, que, las PyMEs de los países latinoamericanos pueden convertirse en agentes del cambio estructural, creando a su vez un aumento de la productividad económica, así mismo afirman que para que las PyMEs no desaparezcan los países deben considerar:

A su vez, su diseño debe de tomar en cuenta la heterogeneidad del conjunto de PyMEs en la región, ya que sus necesidades y potencial de desarrollo son muy diferentes. Para estas tareas hay que contar con instituciones capaces de liderar procesos complejos y con la flexibilidad para adaptarse a los cambiantes requerimientos del sector productivo (CEPAL, 2013, p, 15).

2.1. PyMEs de algunos países de América Latina

Ahora bien, anteriormente se trataron en general, todos los países latinoamericanos; sin embargo, a partir de ahora, estas investigaciones incluyen únicamente algunos de estos países, abordando cada uno de ellos de forma más profunda y específica, como por ejemplo Milesi, et al. (2007) quien analiza el patrón de especialización de las PyMEs exportadoras de Argentina, Chile y Colombia en el período 2001-2004, identificando aquellos factores de éxito y fracaso de este tipo de empresas, pero lo que más relevante es que describe los factores comerciales, productivos, tecnológicos y de entorno. Y a su vez compara la situación relativa entre estos países y analiza su potencial en cuanto a sus PyMEs exportadoras exitosas, con el fin de contribuir a la modificación de su canasta de bienes exportables (Milesi, Moor, Robert, & Yoguel, 2007). De igual manera en el documento de la CEPAL describe como *“las pequeñas y medianas empresas son un heterogéneo universo empresarial en cuyo interior conviven fuertes diferencias de productividad, lo que obliga a una mayor focalización de los instrumentos”*(Collao, et al, 2011, p, 12). Por lo que explica que se de prestar atención especial a cada caso, o mejor dicho, a cada país, ya que estos cuentan con características especiales, llámese por capacidad de empleo, madurez empresarial y uso de tecnologías (Collao, et al, 2011)

Cohen & Baralla (2012) al igual que los autores anteriores destacan de las PyMEs la fuerte incidencia que tienen en la provisión de fuentes de trabajo, las cuales conforman una base fundamental del tejido social. Sin embargo, a diferencia de las anteriores investigaciones hace referencia únicamente a algunos de los países de América Latina, tales como Brasil, Chile, México, Colombia, Ecuador, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela (Cohen & Baralla, 2012). Dando un análisis más profundo de estos países y a la vez, realizando un estudio correlacional entre ellos.

Hasta el momento, se han abordado un gran número de estudios acerca de las PyMEs que se han recopilados de los países de Latino América, teniendo en cuenta, que solo se han tenido en cuenta aquellos que realmente aportan a esta investigación, así mismo, vale la pena resaltar, que

cada uno de ellos tiene en mayor o menor medida el uso de Factores Productivos, no obstante, quienes no han tocado este tema, se han utilizado dado a que aportan una perspectiva de tipo comparativa entre países similares a Colombia México y Chile, en cuanto a factores de su entorno (políticas económicas).

2.2. MIPyMEs Colombianas

Para el caso específico de Colombia Montoya, Montoya, & Castellanos (2010) en su artículo explican los principales factores que inciden en la competitividad de las PyMEs en Colombia, a través de análisis de las políticas micro y macroeconómico, con el fin de contribuir al mejoramiento de su competitividad actual (Montoya, Montoya, & Castellanos, 2010); a diferencia de Villegas & Toro (2010) que explican a profundidad como se constituyen las empresas en Colombia, que está regulada por la Ley 590 de 2000, expedida para promover su desarrollo, y las define como: *“ Toda unidad de explotación económica, realizada por persona natural o jurídica, en actividades empresariales, agropecuarias, industriales, comerciales o de servicios, rural o urbana, ”* y las clasifica en: Microempresa: la que se conforma por persona natural o jurídica, con un personal hasta de 10 empleados y hasta 501 Salario Mínimo Mensual Legal Vigente (SMMLV). Las Pyme: la pequeña y mediana empresa conformada por la persona natural o jurídica, con fines de explotación económica, según el Artículo 2, de la Ley 905 de 2004. La gran empresa: es aquella cuya planta de personal es mayor a 200 trabajadores y cuenta con activos totales por un valor superior a 30.000 (SMVL) (Villegas & Toro, 2010). En propósito similar Nieto, Timoté, Sánchez, & Villareal (2015) además de describir la clasificación de las empresas colombianas, agrega los factores que explican el tamaño de las empresas en varios países, al igual que los marcos legales que constituyen a algunos de los países de iguales condiciones a Colombia, como por ejemplo *“ En el artículo 43 de la ley del Plan Nacional de Desarrollo Prosperidad para Todos (2010-2014) ” (Ley 1450 de 2011) se determinó como criterio de clasificación las ventas y se ordenó al Gobierno nacional que estableciera mediante reglamento los rangos o valores para la definición de las Micro, pequeñas y medianas empresas (MIPyMEs) en Colombia ”* (Nieto, Timoté, Sánchez, & Villareal, 2015).

2.3. MIPyMEs Mexicanas

Son muchos los estudios que se han abordado alrededor de la temática de las MIPyMEs mexicanas, para esta investigación se recopilieron únicamente aquellos que pueden generar un aporte objetivo, es decir, que explican los mismos factores que incluyen los estudios anteriores tanto de Colombia como México, ejemplo de ello es el artículo propuesto por Mendoza (2008), quien categoriza a la MIPyMEs como generadoras de empleo y describe su contribución al desarrollo económico del país, además incluye factores propios del entorno geográfico, político-social, comercial y macroeconómico en el que opera la pequeña empresa (Mendoza S. A., 2008). Vale la pena aclarar que todas los países de Latino América son importantes de estudiar, ya que *“ con escasas excepciones, a nivel internacional no existen países en los que las PyMEs no sean objeto de apoyo mediante diversos programas e instrumentos ”* (Dussel, 2004, p. 4). No obstante, para esta investigación México se convierte en un país con unas características interesantes que pueden ayudar a dar sentido a entender el panorama colombiano. Ya que como afirman Hernández, Pelcastre, Reynoso, & Suárez (2009) *“ las PyMEs son eslabones fundamentales para que la economía de las naciones crezca y se vuelva competitiva ”* (Hernández, Pelcastre, Reynoso, &

Suárez, 2009, p, 12). En cuanto a la conformación actual de las PyMEs en México podemos decir que:

En México, en cuanto a la constitución de las empresas, se establece que las microempresas representan un 94% del total establecida en este país, las pequeñas y medianas empresas (PyMEs) representan más del 5% y las grandes empresas representan menos del 1%. En cuanto a la crisis que se vivió en el 2008, para el caso de las primeras, no se vieron tan afectadas como lo fueron las grandes empresas, ya que en su totalidad, de estas el 90% de las grandes empresas, en México son trasnacionales, lo que hizo que el impacto fuera mayor, debido a que dependen de capitales extranjeros y de las matrices que se encuentran en el país de procedencia (González, 2011, p, 1).

La anterior revisión de bibliografía ha intentado en gran medida incluir la mayoría de aspectos a tratar en esta investigación, pese a que en el momento de recopilar esta información se encontró contradictoria, se utilizó únicamente aquellas fuentes que tienen o tuvieron trascendencia en el tema. Luego al notar que aún era una cantidad extensa se procedió a tomar la información más reciente y actualizada, con el fin de generar una continuidad o punto de vista distinto a lo que se había trabajado hasta el momento.

Recapitulando

El anterior estado del arte aborda diferentes puntos de vista empíricos y teóricos, los cuales, en mayor o menor medida aportan algunas de las ideas bases para el desarrollo conceptual y práctico de la presente investigación, de lo cual se puede afirmar que:

En primer lugar, aunque se conocen varias corrientes teóricas con respecto a la temática de los Factores de Producción, se ha decidido tomar como base los modelos propuestos por Michael Porter (Diamante de Porter) y Paul Krugman (Nueva Teoría del Comercio Internacional), que aunque sus perspectivas son diferentes en cuanto a que Porter propone un punto de vista empírico de acuerdo a un estudio a 100 empresas de diferentes países con respecto a competitividad y desarrollo económico empresarial, Krugman da los argumentos positivistas, es decir, usa modelos económicos para demostrar que cada factor productivo cuenta al momento de conseguir una ventaja comparativa en la producción de un bien o servicio, para poder conseguir un pleno desarrollo económico. Puntos de vista que serán desarrollados con mayor claridad en el marco teórico más adelante. No obstante, a pesar de haber planteado el modelo de Heckscher-Ohlin en el estado de la cuestión, para la presente investigación no será utilizado, considerando que este modelo tiene como postulado inicial el uso de una economía de competencia perfecta, es decir, no hay manipulación de los precios, y, el precio de los bienes es generado por la oferta y la demanda del mercado, extinguiendo la posibilidad de que hayan monopolios, que resulta a su vez una idea poco realista conociendo el caso actual de Colombia y México, en el que las grandes empresas son las que estipulan los precios de los bienes y servicios.

En segundo lugar en cuanto a lo que se refiere a las MIPyMEs, los puntos de vista varían de acuerdo a la época, país y entidad que desarrolla el tema; no obstante, las variables empíricas a utilizar para dar una mejor explicación al argumento de esta investigación son aquellos que

mencionan que los factores productivos tales como *trabajo, capital y tecnología* como principales insumos para la elaboración de un bien y/o servicio, y al no estar en pleno desarrollo imposibilitan por consiguiente el crecimiento de una empresa según lo afirmado por la CEPAL 2013, DNP 2012, Banco de la Republica 2015, Mendoza 2013, entre otros. Así mismo, se tendrá en cuenta los estudios que afirman que son los factores productivos *tierra y factores de entorno (políticas económicas)*, aquellos que dificultan que las empresas consigan el estado ideal de crecimiento económico, a través del uso de políticas públicas y/o económicas, caso ejemplo lo investigado por Mendoza 2008, González 2012, OCDE 2013 entre otros.

Por último, ya que los diversos estudios mencionados en el estado del arte anterior abordan de manera poco específica o nula el tema de los factores de productivos y de entorno (políticas económicas) que dificultan o facilitan el desarrollo de las MIPyMEs del sector industrial colombianas y mexicanas, la presente investigación pretende subsanar el vacío teórico, aportando un nuevo punto de vista con respecto esta interrogante, y de ser necesario, dar continuidad a algunos de los estudios empíricos que hay con respecto al mismo.

MARCO DE REFERENCIA

Para el desarrollo de este trabajo se tendrá en cuenta los marcos teórico y jurídico con el fin de dar mayor claridad a lo plantado a través de esta investigación.

Marco teórico

Teniendo en cuenta que esta investigación tiene un enfoque tanto administrativo como económico e internacionalista, se tomaron dos teorías, las cuales abordan temáticas tales como factores productivos, competitividad y comercio internacional. Dichas teorías son el Modelo del Diamante de Porter que a través de sus postulados incluye para este trabajo áreas de interés como la fuerza de trabajo, competitividad empresarial y uso adecuado de factores de producción; y se complementará con la teoría de la Nueva Teoría del Comercio Internacional que incluye las variables económicas para el uso eficiente y eficaz de los factores productivos de la economía. Es por ello que es de resaltar que al ejecutar la correlación de estas dos teorías se puede dar respuesta al que son y cómo usar correctamente los factores de producción y de entorno para generar desarrollo económico. De tal manera que el marco teórico se dividirá en tres partes, una primera en la cual se explicará el Modelo de Diamante de Porter, en segundo lugar se tratará la Nueva Teoría del Comercio Internacional y por último se desarrollará el argumento principal e hipótesis de la presente investigación.

1. Modelo de Diamante de Porter

El modelo del Diamante propuesto por Michael Porter en el año 1990, constituía en gran medida la explicación del porque algunas compañías resultan ser exitosas, o dicho de otra manera, porque las empresas se vuelven competitivas en un entorno tanto regional, nacional e internacional, esta interrogante fue construida basada en algunos de los vacíos o sucesos que habían planteado las teorías clásicas de la economía, tales como la “*Ventaja Absoluta*” de Adam Smith y “*Ventaja*

Comparativa” de David Ricardo, en las que se hacía referencia en que para que un país fuera competitivo era necesario que un país A, se comparara en cuanto a sus factores productivos con un país B, y de acuerdo a esa comparación ver a quien le resultaba mejor especializarse en un producto determinado para lograr ser competitivo, lo cual resulto ser inadecuado para nuestro tiempo actual, en el que un país se encarga de producir muchos bienes y servicios y los exporta a muchos países, fenómeno conocido como Globalización. Es por ello que Porter propone el modelo descrito en la *Ilustración 1*:

Ilustración 1 Determinantes de la Ventaja Competitiva "Diamante de Porter"



Fuente: Porter, M. E. (Marzo-Abril de 1990). The Competitive Advantage of Nations. Harvard Business Review, p.71.

1.1. Condición de los Factores

Las teorías de las ventajas comparativas en general explican como una nación es competitiva de acuerdo a la dotación de sus recursos o factores de producción (trabajo, tierra y capital), sin embargo, Porter afirma que no siempre se cumple esta condición, teniendo en cuenta que Holanda, quien cuenta con escasez de tierra, además de una corta temporada de producción (flores) y mano de obra costosa comparada a los demás países, resulta ser uno de los mayores productores de flores; es por ello que en respuesta a esta paradoja, Porter propone que estos factores deben ser divididos en cinco categorías:

- Recursos Humanos (cantidad, calidad, habilidades y costo del personal disponible)
- Recursos Físicos (abundancia, calidad, accesibilidad y costo de herencia física de la nación)
- Recursos del Conocimiento (conocimiento científico, técnico, conocimiento del mercado para producción de bienes y servicios)
- Recursos de Capital (costos del capital para financiar la industria)
- Infraestructura (para el usuario del sistema de transporte, del despacho de carga, cuidados de salud)

Estos factores a su vez, se dividen en dos categorías jerárquicas, los básicos y los avanzados:

Básicos: son los recursos naturales, el clima, la ubicación, la mano de obra semi-calificada y las deudas de capital, son importantes fundamentalmente para las industrias basadas en la agricultura, y para aquellas con modestas exigencias en materia de tecnología y habilidades

Avanzados: son tales como la infraestructura para la transmisión de información, el personal altamente calificado y la investigación universitaria en disciplinas sofisticadas son hoy en día los más significativos para lograr ventaja competitiva.

Porter afirma que los factores que llevan a que un compañía sea competitiva son los avanzados, los cuales distingue con el nombre de los “*Creados*” y no los básicos “*heredados*”.

1.2.Las condiciones de la Demanda

Estas condiciones tienen tres características según Porter (1990):

1. Estructura segmentada de la demanda: esta condición hace referencia a que las empresas y/o naciones pequeñas pueden ser competitivas en aquellos segmentos que representan una participación relevante de la demanda interior, pero una participación mínima en la demanda de otros lugares, inclusive aunque el tamaño total del segmento sea mayor de otras compañías y/o naciones
2. Sofisticación de los compradores domésticos: hace referencia a que una nación gana ventaja competitiva siempre y cuando los compradores domésticos estén dentro de los más sofisticados del mundo para los productos y servicios.
3. Anticipación a las necesidades de los compradores: significa que la demanda interna aporta una perspectiva para anticiparse a las necesidades del comprador, con el fin de poder convertirse en ventaja para la nación.

Según Porter, es importante lograr una tasa de crecimiento temprana, ya que de esta manera podrá perfeccionar su producto y así mismo posicionarse frente a rivales extranjeros (Porter, 1990).

Si la composición de la demanda interna tiene las características apropiadas, su tamaño y trayectoria de crecimiento puede reforzar la ventaja nacional en una industria. Grandes mercados domésticos pueden conducir a ventajas competitivas en industrias con economías de escala, al incentivar a las empresas del país a invertir agresivamente (p.71)

1.3.Sectores Conexos y de apoyo

Porter a través de este tercer componente demuestra cuán importante es la complementariedad y nexos entre industrias de una misma nación, dado a que se podrá producir varios productos en unos mismos momentos. En el término internacional las industrias crean ventajas al buscar sectores conexos con otras naciones mediante un acceso temprano a un mercado, de forma eficiente y generan un costo apropiado. Siendo aún más importante que estos vínculos crean apoyo en cuanto el uso de nuevas tecnologías y un acceso a la información oportuno. La situación óptima para las empresas de un país es cuando sus proveedores son competidores globales (Porter, 1990).

1.4.La estrategia, la estructura y la rivalidad de la empresa

Así mismo, este componente del diamante explica como las circunstancias nacionales afectan en gran medida a las empresas, en cuanto a la forma en que van a competir en un mercado internacional.

De igual manera aspectos tales como metas y motivaciones son factores que influyen en la ventaja de las naciones, así como los incentivos económicos como por ejemplo sistemas de remuneración y tributarios para las empresas, y, en algunos otros casos el reconocerle a las personas que son competentes aumenta su productividad y por ende su competitividad como sucede en los países Nórdicos. Todo esto lleva a que una nación sea competitiva, y a su vez crea unos fuertes rivales, que lucharán entre sí para abarcar un mayor mercado, a través del uso de herramientas como lo son la mejora de calidad y del servicio, reducción de costos y nuevos productos o procesos; que genera beneficios para el consumidor, reflejados en los constantes cambios en los productos a consumir, teniendo en cuenta que aquellos que no tienen competencia simplemente son inflexibles a este tipo de cambios (Porter, 1990, p.90)

2. Nueva teoría del Comercio Internacional

La Nueva Teoría del Comercio Internacional se sustenta en dos postulados:

- ✓ Comercio internacional
- ✓ Organizaciones industriales

Esta teoría tuvo lugar a finales de los años 70 con Brander Spencer, Paul Krugman y A. Dixit, quienes encontraron que existen fallas en la Teoría Clásica del Comercio Internacional, en lo que se observa que sus postulados han sido superados por la realidad actual, es decir que hay fallas en el mercado en las que hay intervención gubernamental por lo que resulta necesario generar nuevos paradigmas para entender esta nueva realidad.

Es de resaltar que esta teoría surge con la interrogante ¿Cómo explicar el comercio entre las naciones sin la existencia de ventajas comparativas?, la cual no podía ser explicada con la escuela de conocimiento clásica, dado a que es necesario incluir:

- 1) Comercio intraindustrial
- 2) Economías externas
- 3) Competencia imperfecta
- 4) Economías de escala

Teniendo en cuenta que existen fallas en el mercado las cuales no se pueden resolver sin intervención alguna como lo proponía la teoría clásica, para la escuela contemporánea de Krugman es necesaria la intervención gubernamental con el fin de resolver los problemas que la Mano Invisible propuesta por Adam Smith es incapaz de solucionar (Krugman & Obstfeld, 2001).

2.1.Comercio Intraindustrial

Es considerado como el comercio de productos clasificados dentro de una misma industria, donde los países importan y exportan el mismo tipo de producto (diferenciación de producto) esto es para seguir la hipótesis clásica de ventaja comparativa. Por ejemplo, aprovechando la ventaja

comparativa de un país sobre otro, ambos intercambiarán cereales por máquinas; el comercio intraindustrial existirá cuando se intercambien cereales por cereales o máquinas por máquinas.

La globalización económica de las últimas décadas ha conllevado modificaciones significativas en las pautas de comportamiento de las empresas. Probablemente una de las variaciones más destacadas haya sido la proliferación de multinacionales con el consiguiente desarrollo del comercio intraindustrial de esta manera cada país se especializa en un eslabón de la cadena productora.

El enfoque neoclásico del comercio internacional no tiene fuerte vinculación con la realidad, si así fuera, todo el comercio sería interindustrial, pero no sucede. El comercio intraindustrial genera ganancias adicionales en el comercio, aún mayores que las generadas por las ventajas comparativas. Con el comercio intraindustrial el país puede reducir la cantidad, pero incrementar la variedad de mercancías, lo cual le permite aumentar su escala de producción con mayor productividad y costos más bajos. Los autores condicionan las ganancias del comercio intraindustrial a lo siguiente: los países deben tener relaciones capital-trabajo y niveles de cualificación similares. Los beneficios de este tipo de comercio serán mayores cuando existan productos diferencia-dos y las economías de escala sean importantes. (p.137)

2.2.Economías Externas

Las externalidades hacen referencia a los efectos que las empresas obtienen al concentrarse en un territorio determinado, dado que obtienen rendimientos crecientes para el conjunto de la agrupación empresarial, los cuales no están presentes para cada empresa en particular. Krugman y Obstfeld las define como los beneficios que se acumulan en el exterior de las empresas. A partir del concepto de externalidades, y han justificado implantar una política industrial activa, al respecto señalan “...*el argumento de las externalidades tecnológicas es, probablemente, la mejor razón que intelectualmente puede darse para una política industrial activa*”. (Krugman y Obstfeld, 2001, p.149).

En otras palabras “*Cuando las economías de escala se dan en la industria, en vez de en la empresa individual se denominan economías externas.*” (Krugman y Obstfeld, 2001, p.146), no obstante, para aplicar este postulado es necesario remontarse un siglo atrás en el que el economista Alfred Marshall el cual defendía tres razones principales por las que las empresas podía ser más eficiente que una empresa individualmente aislada, dichas razones se componen de la habilidad del grupo en la forma de apoyar a los *proveedores especializados*, y luego al concentrarse una industria geográficamente permite la creación de un *mercado laboral especializado*, creando recíprocamente *desbordamiento del conocimiento*, factores que siguen siendo válidos actualmente.

2.2.1. Proveedores Especializados

Las grandes industrias productoras de bienes y servicios (aquellas que deben generar nuevos productos constantemente), deben, sin lugar a duda, participar en un mercado en conjunto, es decir ser parte un grupo industrial y no competir como una sola empresa, que dicho de otra manera, traduce a que al ser proveedores de un producto similar aunque de diferente marca al unirse generan una nueva manera de competir, ósea que ya no cubrirán tan solo un pequeño fragmento del mercado, sino que al unirse podrán inundar el mercado, generando beneficios económicos en

conjunto, que a su vez producirá un aumento en la calidad del producto ya que habrá más dinero disponible para poder invertir en la mejora del mismo (p.147).

2.2.2. Mercado de Trabajo especializado

Otro insumo de las economías externas es el trabajo especializado, que consiste en que en el mercado hay una cierta cantidad de empleados especializados, sin embargo dicha cantidad no alcanzará a suplir las necesidades de una empresa en el momento en el que tenga gran cantidad de demanda, por lo que resulta mejor, unirse a otra empresa para poder cumplir con los requerimientos del mercado. Para comprenderlo mejor véase el siguiente ejemplo:

Imagínese que existen dos empresas que utilizan el mismo tipo de trabajo especializado, por ejemplo, dos estudios cinematográficos que utilizan expertos en animación por ordenador. Sin embargo, las dos empresas no están seguras del número de trabajadores que quieren contratar: si la demanda del producto es alta, las dos empresas querrán contratar 150 trabajadores, pero si es baja, querrán contratar únicamente a 50. Suponga también que existen 200 trabajadores que disponen de la cualificación requerida. Comparemos entonces dos situaciones: una en la que ambas empresas y los 200 trabajadores están en la misma ciudad, y otra con las empresas y 100 trabajadores en dos ciudades distintas. Se puede demostrar de forma directa que tanto trabajadores como empresarios están mejor si todo el mundo está en el mismo lugar (p.147).

2.2.3. Efecto desbordamiento del conocimiento

El desbordamiento del conocimiento hace parte de la información que se transmite entre empleados especializados en una industria, teniendo en cuenta que fuera de su trabajo, es decir, en su tiempo libre, cada empleado de una industria comparte conocimientos con las personas que se rodea, a esto se le conoce como una fuente importante de *Know-How* (saber hacer), que dicho de otra manera se puede definir como el intercambio informal de información, aprendiendo de la competencia, proveedores e incluso de las personas de la mismas área (p.148).

2.3.Competencia imperfecta

Para hablar de competencia imperfecta es necesario explicar en primer instancia la competencia perfecta, la cual se entiende como la situación del mercado en la que tanto vendedores o empresas compiten constantemente y a la vez tienen cierto control sobre el precios debido a que ofrecen productos diferenciados, de igual manera, en estos mercados existe información incompleta, por lo que la es necesario recurrir a las promociones para llegar al mercado objetivo.

Por el contrario, la competencia imperfecta se origina donde la mayoría del capital está en pocas manos, ocasionando que el precio lo fijen los productores, comerciantes o intermediarios. Generando a su vez los tres tipos de competencia imperfecta que existen en la actualidad que son: Monopolio, es decir, el de un único vendedor que tiene el control absoluto de una industria. Oligopolio, en este contexto, cada una de las empresas puede influir en el precio del mercado. Competencia Monopolística, ocurre cuando un gran número de vendedores produce bienes diferenciados a precios algo distintos y en la que ninguno posee una gran cuota de mercado.

2.3.1. Monopolio:

Hace referencia a que existe un único vendedor que tiene el control absoluto de una industria. La empresa se enfrenta a una curva de demanda de pendiente negativa, mostrada en el gráfico como D. La pendiente de creciente de D indica que la empresa sólo puede vender más unidades de producto si disminuye el precio. Como podemos recordar de la microeconomía básica, hay una curva de ingreso marginal correspondiente a la curva de demanda. El ingreso marginal es el ingreso adicional o marginal que la empresa obtiene al vender una unidad más. El ingreso marginal para un monopolista es siempre menor que el precio, porque para vender una unidad más la empresa debe reducir el precio de todas las unidades (no sólo de la marginal). Así, para un monopolista, la curva de ingreso marginal, IMg, siempre se sitúa por debajo de la curva de demanda (Krugman y Obstfeld, 2001, p.123).

2.3.2. Competencia monopolística

Pocas veces se pueden obtener sin problemas los beneficios del monopolio. Una empresa que obtiene altos beneficios atrae normalmente a competidores. Así, las situaciones de monopolio puro son raras en la práctica. Por el contrario, la estructura de mercado normal en industrias caracterizadas por economías de escala internas es la del *oligopolio*: varias empresas, cada una de ellas suficientemente grande como para influir sobre el precio, pero no con un monopolio incontestado.

El análisis general del oligopolio es un tema complejo y controvertido, porque en los oligopolios las políticas de precios de las empresas son interdependientes. Cada empresa que forma parte de un oligopolio, al fijar su precio, considerará no sólo la respuesta de los consumidores, sino también las respuestas esperadas de los competidores. Sin embargo, estas respuestas dependen, a su vez, de las expectativas de los competidores sobre el comportamiento de la empresa (y estamos, por tanto, en un complejo juego en el que las empresas intentan adivinar las estrategias de las demás).

En los modelos de competencia monopolística se realizan dos supuestos clave para poner fin al problema de la interdependencia. En primer lugar, se supone que cada empresa puede diferenciar su producto del de sus rivales. Es decir, sus clientes no se apresurarán a comprar productos de otra empresa por una pequeña diferencia en el precio. La diferenciación del producto garantiza a la empresa un monopolio en su producto particular dentro de una industria y está, por tanto, aislada en cierta medida de la competencia. En segundo lugar, se supone que cada empresa acepta los precios de sus rivales como dados (es decir, ignora el efecto de su propio precio sobre los precios de las otras empresas). Por tanto, el modelo de competencia monopolística supone que, aunque cada empresa se enfrenta en realidad a la competencia de otras empresas, se comporta como si fuera un monopolista: de ahí el nombre del modelo (Krugman y Obstfeld, 2001, p.125:126).

Supuestos del modelo: se comienza describiendo la demanda a la que se enfrenta una empresa típica en competencia monopolística. Por lo general, se podría esperar que una empresa venda más cuanto mayor sea la demanda total del producto de su industria y mayores los precios fijados por sus rivales. Por otro lado, se espera que la empresa venda menos cuanto mayor sea el número de empresas en la industria y mayor su propio precio (p.127).

La realidad actual muestra la inexistencia de competencia perfecta, los monopolios existen y además cada día toman mayor fuerza las empresas Oligopólicas, resultado principalmente de:

- ✓ Elevados avances tecnológicos
- ✓ Políticas agresivas
- ✓ Inserción en las decisiones de poder de los países (en particular de los subdesarrollados)
- ✓ Empresas multiplantas y multiproductos (disminuye el riesgo de pérdidas)

Las características anteriores orillan a muchas empresas medianas y pequeñas a retirarse del mercado, lo cual origina un aumento en los beneficios de las empresas multinacionales. De aquí surge la necesidad de una intervención gubernamental (p.119).

2.4.Economías de Escala

El comercio intraindustrial es resultado de la existencia de rendimientos crecientes (economías de escala). Para los neoclásicos no existen las economías de escala, por tanto, los países obtienen ganancias del comercio internacional si basan su economía en el intercambio interindustrial. Dada la existencia de economías de escala, los beneficios del intercambio comercial se obtienen cuando las industrias se especializan en bienes que satisfagan las necesidades del mercado local e internacional. Krugman argumenta:

El comercio [...], puede ser consecuencia de rendimientos crecientes o economías de escala; es decir, de una tendencia de los costos a reducirse con una producción mayor. Las economías de escala proporcionan a los países un incentivo para especializarse y comerciar incluso en ausencia de diferencias entre países en recursos y tecnologías (Krugman & Obstfeld, 2001).

Teniendo en cuenta que además las economías de escala se dividen en dos: las *economías de escala externas* que se producen cuando el coste unitario depende del tamaño de la industria, pero no necesariamente del tamaño de cada una de sus empresas y las *economías de escala internas* que se producen cuando el coste unitario depende del tamaño de una empresa individual, pero no necesariamente del de la industria.

Para entenderlo mejor la distinción entre economías externas e internas puede ser ilustrada con un ejemplo hipotético. Imaginemos una industria que, en principio, consta de 10 empresas, y que cada una produce 100 aparatos. Consideremos dos casos. Primero, suponemos que la industria duplica su tamaño, por lo que ahora consta de 20 empresas, produciendo cada una todavía 100 aparatos. ¿Ha aumentado la eficiencia de la producción? Si es así, éste es un caso de economías de escala externas. Es decir, la eficiencia de las empresas se incrementa por tener una industria mayor, aunque cada empresa tiene el mismo tamaño que antes. Segundo, suponga que la producción de la industria permanece constante, pero el número de empresas se reduce a la mitad, entonces cada empresa produce 200 aparatos. Si la eficiencia de la producción aumenta en este caso, entonces hay economías internas de escala: una empresa es más eficiente si su producción es mayor (Krugman & Obstfeld, 2001, p.121).

3. Argumento principal e hipótesis

El desarrollo económico de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas MIPyMEs depende en mayor o menor medida de los factores tanto internos como externos en los que se ve involucradas las compañías desde el momento en el que ingresan a una economía competitiva y abierta como lo es en el caso de Colombia y México, donde la inversión de capital en infraestructura, tecnología de punta, mano de obra especializada, disminución en la política económica (tasa de interés, impuestos) sumados como un todo, generan un estado de competitividad ideal frente a cualquier empresa de un país x , por el contrario, si una compañía decide no utilizar estos componentes en su totalidad, contará con una falencia en términos competitivos, toda vez que toda nación desarrollada invierte tiempo, dedicación y dinero para que estas empresas lleguen a un mercado de intercambio mundial y no perezca al hacerlo véase la *ilustración 2 y 3*.

3.1. Factores productivos y de entorno (políticas económicas) aplicados al desarrollo económico de las MIPyMEs

Tras haber señalado los factores involucrados en el desarrollo económico de las MIPyMEs, se mencionarán a continuación algunos de los postulados teóricos que refuerzan o refutan la aplicación de dichos factores.

Según la CEPAL (2004) la provisión de infraestructura adecuada es uno de los aspectos más importantes de las políticas de desarrollo, especialmente en aquellos países que han orientado su crecimiento hacia el exterior. Para la mayoría de los economistas, la ausencia de una infraestructura adecuada, así como la provisión ineficiente de servicios de infraestructura, constituyen obstáculos de primer orden para la implementación eficaz de políticas de desarrollo y la obtención de tasas de crecimiento económico que superen los promedios internacionales. Por diversas razones, los países requieren ampliar y modernizar su infraestructura básica de acuerdo con estándares tecnológicos internacionales, lograr niveles máximos de cobertura del territorio nacional y satisfacer con eficacia las necesidades de servicios de infraestructura de los agentes económicos y las personas (CEPAL, 2004).

Por tal motivo se plantea la siguiente hipótesis *La inversión de capital en infraestructura es directamente proporcional al nivel de desarrollo económico de las MIPyMEs*

Así mismo, teniendo en cuenta que el desarrollo tecnológico es el sustento último del crecimiento económico en el largo plazo. En la doble dimensión de la productividad y la incorporación de progreso técnico, los países de la región han estado y siguen estando estructuralmente rezagados. Las políticas de innovación, articuladas con las de ciencia y tecnología, son necesarias para vincular de manera eficiente los esfuerzos de empresas, gobiernos y sectores académicos. Esto permitirá fortalecer los sistemas nacionales de innovación y articularlos con las principales tendencias que operan en la economía mundial (CEPAL, 2015).

De lo cual se deriva como consecuencia la hipótesis *Con un mayor uso de tecnología de punta, se conseguirá un mayor nivel de desarrollo económico en las MIPyMEs*.

No obstante, para los países Latinoamericanos, la mano de obra calificada es la base de una empresa busca desarrollo económico medido a través del Indicador económico emitido por el gobierno que indica el crecimiento y la estabilidad de las empresas y países, como por ejemplo tasas de empleo, Producto Interior Bruto (PIB), inflación, ventas al por menor, etc., teniendo en cuenta que a través de él se busca generar competitividad y crear valor agregado a toda la producción, dado a que se reducirán tiempos de producción, a pesar, de que claro está que la mano de obra especializada implica incurrir en costos más altos en cuanto al pago de salarios, que por su puesto serán recuperados en el momento que sean vendidos los bienes y/o servicios que produce la compañía. (IADB, 2001).

A razón de ello, se plantea lo siguiente *A mayor mano de obra especializada en las empresas, mayor será el índice de desarrollo económico en las MIPyMEs.*

Teniendo en cuenta que la política económica es la estrategia que formulan los gobiernos para conducir la economía de los países. Esta estrategia utiliza la manipulación de ciertas herramientas para obtener unos fines o resultados económicos específicos.

Las herramientas utilizadas se relacionan con las políticas fiscal, monetaria, cambiaria, de precios, de sector externo, etc. La política monetaria, por ejemplo, a través de las decisiones sobre la emisión de dinero, puede generar efectos sobre la inflación o las tasas de interés; la política fiscal, a través de las determinaciones de gasto público e impuestos, puede tener efectos sobre la actividad productiva de las empresas y, en últimas, sobre el crecimiento económico. La política comercial, o de comercio exterior, tiene efectos sobre los ingresos del Estado y, de esta forma, sobre el gasto que éste mismo hace, etc. (Banco de la Republica, 2016)

Es por ello que en la formulación y ejecución de la política económica, y más allá de señalamientos de logros que comúnmente expresan las autoridades encargadas de la promoción de apoyos para las empresas; existe una realidad palpable en la sociedad de que el resultado de estas políticas ha sido nulo, ya que es sabido que las PyMEs no llegan a alcanzar el proceso de maduración y entonces los resultados alcanzados determinan que el esfuerzo hecho por los diferentes niveles de gobierno del país termina siendo infructuoso (Carrera, 2012)

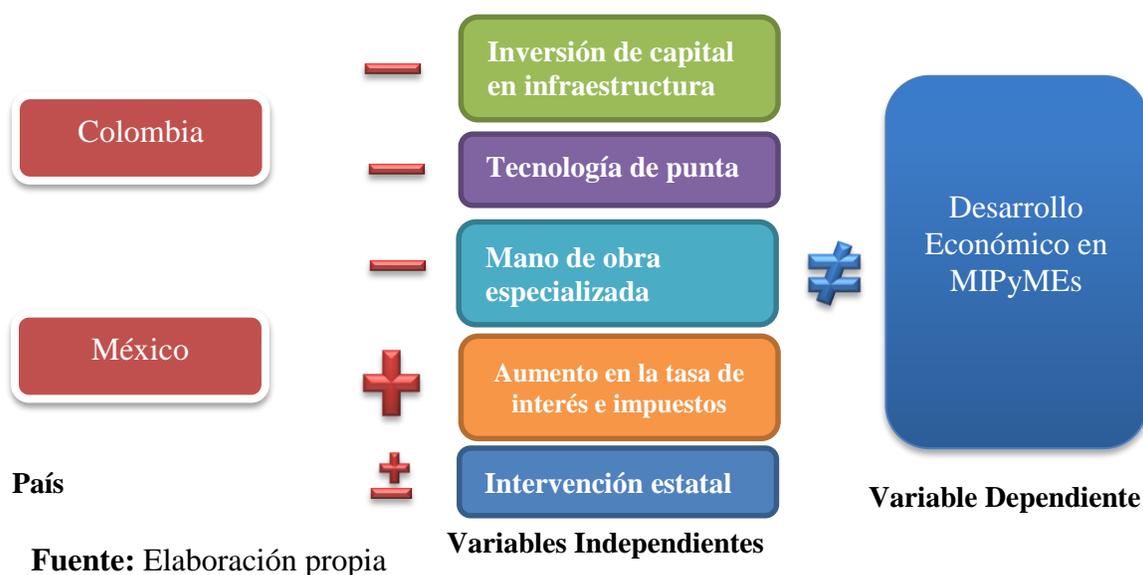
Según lo anterior, se puede formular la siguiente hipótesis *Un aumento tasa de interés y/o impuestos, afecta negativamente el desarrollo económico de la MIPyMEs.* Sin embargo, por el contrario se puede establecer que *una disminución en tasa de interés y/o impuestos, afecta positivamente al desarrollo económico de la MIPyMEs.*

Ilustración 2 Composición de Hipótesis (desarrollo económico positivo)



Fuente: Elaboración propia

Ilustración 3 Composición de Hipótesis (poco o nulo desarrollo económico)



Fuente: Elaboración propia

Marco Jurídico

El presente marco jurídico está organizado de manera que explica las normas que regular a las MIPyMEs en Colombia y México respectivamente.

Normatividad de Colombia

Según la *Ley 1314/09* la cual es la norma de autoridad reguladora que para el caso de Colombia determina las Normas Internacionales de Información Financiera NIIF para las Pyme, establece las facultades regulatorias en materia de contabilidad pública a cargo de la Contaduría

General de la Nación, los Ministerios de Hacienda y Crédito Público y de Comercio, Industria y Turismo, obrando conjuntamente, expedido principios, normas, interpretaciones y guías de contabilidad e información financiera y de aseguramiento de información, con el fundamento en las propuestas que deberá presentarles el Consejo Técnico de la Contaduría Pública, como organismo de normalización técnica de normas contables, de información financiera y de aseguramiento de la información

Sin embargo para que esta Ley se aplique de manera correcta se debe basar en la normativa de la *Ley 590/2000* que fue derogada por la *Ley 905/2004*, que establece el Desarrollo del micro, pequeña y medianas empresa a través del número de Trabajadores Permanentes y el valor de las Ventas Brutas Anuales y/o Activos Totales.

Es por ello que el Gobierno Nacional reglamenta los rangos que aplicarán para las diferentes categorías empresariales, a saber: Microempresas, Pequeñas Empresas y Medianas Empresas a partir de la *Ley 905/2004* que modifica la *Ley 590/2000*; en la que establece lo siguiente:

1. Mediana empresa: es aquella que cuenta con a) Planta de personal entre cincuenta y uno (51) y doscientos (200) trabajadores, o b) Activos totales por valor entre cinco mil uno (5.001) a treinta mil (30.000) salarios mínimos mensuales legales vigentes.

2. Pequeña empresa: es aquella que cuenta con a) Planta de personal entre once (11) y cincuenta (50) trabajadores, o b) Activos totales por valor entre quinientos uno (501) y menos de cinco mil (5.000) salarios mínimos mensuales legales vigentes.

3. Microempresa: es aquella que cuenta con a) Planta de personal no superior a los diez (10) trabajadores o, b) Activos totales excluida la vivienda por valor inferior a quinientos (500) salarios mínimos mensuales legales vigentes.

Parágrafo. Los estímulos beneficios, planes y programas consagrados en la presente ley, se aplicarán igualmente a los artesanos colombianos, y favorecerán el cumplimiento de los preceptos del plan nacional de igualdad de oportunidades para la mujer.

Así mismo la *Ley 1429/2010 Ley del primer empleo*, se entiende por pequeñas empresas aquellas cuyo personal no sea superior a 50 trabajadores y cuyos activos totales no superen los 5.000 salarios mínimos mensuales legales vigentes.

Por último el *Consejo técnico de la Contaduría Pública* (CTCP) en el Direccionamiento estratégico del Consejo Técnico de la Contaduría Pública (CTCP) 22/06/11 definió los grupos de empresas, así:

Grupo 1: Emisores de valores y entidades de interés público.

Grupo 2. Empresas de tamaño grande y mediano, que no sean emisores de valores ni entidades de interés público, según la clasificación legal colombiana de empresas (Al respecto puede verse la *Ley 590/00*, *Ley 905/04* y *Ley 1429/10*, entre otras).

Grupo 3: Pequeña y micro empresa según la clasificación legal colombiana de empresas (Al respecto puede verse la *Ley 590/00*, *Ley 905/04* y *Ley 1429/10*, entre otras).

Los emisores de valores y entidades del sector público son los que pertenecen al primer grupo y tendrían que aplicar las NIIF plenas, en el segundo grupo de empresas grandes y medianas aplicarían las NIIF para pymes y las pequeñas y Micro aplicarían la contabilidad

simplificada o ISAR que son estándares menos exigentes y que el gobierno está pendiente de reglamentar (así lo dice el direccionamiento en su numeral 25).

Existe incoherencia entre lo expuesto en el direccionamiento estratégico del Consejo Técnico de la Contaduría Pública, al determinar que las pequeñas empresas deben aplicar contabilidad simplificada, y la Sección 1 que es la Norma Internacional de Información Financiera (NIIF) para Pequeñas y Medianas Entidades (Pymes) y en este sentido como se debe aplicar la norma, se hace caso omiso del direccionamiento, además porque ya se habla de que las empresas con más de 500 salarios mínimos legales vigentes (\$283.350.000 de activos) deben ya aplicar NIIF para Pymes.

En cuanto al aseguramiento de la información financiera, se deben aplicar tanto al grupo 1 como al dos, los siguientes estándares internacionales:

- Normas Internacionales de Auditoría ISAs
- Sobre trabajos de revisión limitada.
- Sobre trabajos de aseguramiento
- Sobre servicios relacionados.
- De Control de calidad.

Aplicado esto al entorno Colombiano (CTCP, 2011, p, 2).

Normatividad de México

Para el caso específico de México las normas que regulan el funcionamiento de las MIPyMEs son: *Ley General de Sociedades Mercantiles*, esta es la norma básica que regula las sociedades mercantiles ya sean estas anónimas o no. Si por estrategia comercial el emprendedor tiene necesidad de asociarse con otras personas, con objetivos comerciales iguales o parecidos, es indispensable que conozca los tipos de sociedades mercantiles que existen y la forma en que distribuyen sus utilidades entre los socios, además de los alcances de la responsabilidad frente a terceros; así mismo contamos con los *Códigos o leyes estatales y normas municipales sobre la apertura de establecimientos*, donde el estado o municipio en donde el emprendedor desea abrir la empresa es el que regula el tema de las licencias. El local tiene que reunir una serie de requisitos, y deben cumplirse varios trámites para obtener el permiso respectivo. Si se opera sin éste el nuevo empresario puede enfrentarse al cierre del negocio y a sanciones diversas, generalmente expresadas en multas (BANCOMER, 2016).

No obstante las *Leyes del Impuesto sobre la Renta y del Impuesto Empresarial a Tasa Única*, establece que todas las empresas están obligadas al pago del Impuesto sobre la renta ISR y del IETU. En el caso del ISR se grava la modificación del patrimonio, mientras que el Impuesto Empresarial a Tasa Única IETU grava los flujos de efectivo que se generan. En ambos casos hay la posibilidad de aplicar algunas deducciones, siempre que se cumpla con los requisitos previstos en la ley. De igual manera la *Ley del Impuesto al Valor Agregado* este impuesto tiene efectos sobre el consumidor final, pero también repercute en el emprendedor. Por un lado, en las facturas que emite, y por otro en los recibos que tiene que pagar. El empresario deberá realizar un balance entre lo que retiene y lo que pagó para ver que deberá pagar, así como cumplir con una serie de requisitos de forma. En cambio la *Ley de Propiedad Industrial establece que una marca es el símbolo o signo*

que sirve para diferenciar productos o servicios de una misma especie o clase en el mercado, de acuerdo con el artículo 88 de la Ley de la Propiedad Industrial. Esta norma se aplica tratándose de personas físicas o morales (empresas comerciales) dedicadas a la fabricación y venta de productos, o que prestan determinados servicios, y que diseñaron imágenes que las distinguen de su competencia en diferentes niveles. En México el derecho al uso exclusivo de una marca se obtiene mediante su registro ante el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI). Las reglas de cómo hacerlo se encuentran en la ley mencionada (p, 1).

Con respecto a *Ley Federal de Protección de Datos* el emprendedor que vaya a manejar datos personales de trabajadores, clientes y proveedores tiene obligaciones de información, de comunicación y protección de los datos frente al titular y el IFAI. Es importante conocerla pues las multas en caso de incumplimiento a algunas de sus disposiciones alcanzan los 19 millones de pesos. Sin embargo la *Ley Federal del Trabajo* establece que si para prestar su servicio o elaborar su producto el emprendedor requiere contratar a otras personas como subordinadas deberá observar las normas que regulan relaciones laborales, éstas se encuentran en la Ley Federal del Trabajo, la cual fue reformada recientemente(p, 1).

Por ultimo las *Leyes del Seguro Social e Infonavit* surgen como consecuencia de una relación laboral que genera otras obligaciones patronales, entre ellas la de cubrir las cuotas de seguridad social y las aportaciones para la vivienda. La periodicidad del pago, los conceptos por los que éste procede, así como las excepciones, y en su caso las sanciones que implican el incumplimiento de su pago, se encuentran reguladas en estas leyes(p, 1).

METODOLOGÍA

La presente investigación tiene como objeto de estudio encontrar los factores productivos (Trabajo, Tierra, Capital y Tecnología) y de entorno política económica (política monetaria, política fiscal, política cambiaria, política exterior y política de rentas) que afectan el desarrollo económico de Colombia y México, dado a que son países que aunque cuentan con características de naturaleza similares tanto geográficas, políticas y económicas, han hecho uso diferente de estas, creando así una brecha bastante grande en cuanto a índices de crecimiento y desarrollo económico, lo cual se verá reflejado en el avance de este trabajo. De igual manera es de resaltar que estos dos países fueron elegidos puesto a que sumados a Chile y Perú hacen parte de la Alianza del Pacífico que es una iniciativa de integración regional creada el 28 de abril de 2011, con buenas miras hacia el futuro, ya que tiene como fin 1) construir, de manera participativa y consensuada, un área de integración profunda para avanzar progresivamente hacia la libre circulación de bienes, servicios, capitales, personas y economía. 2) impulsar un mayor crecimiento, desarrollo económico y competitividad de las economías de sus integrantes, con miras a lograr mayor bienestar, superar la desigualdad socioeconómica e impulsar la inclusión social de sus habitantes y 3) convertirse en una plataforma de articulación política, integración económica y comercial, y proyección al mundo, con énfasis en la región Asia-Pacífico (Alianza Pacifico, 2011).

Así mismo, cabe destacar que la investigación está planteada para ser desarrollada en el periodo comprendido del 2000 al 2013, teniendo en cuenta aunque la apertura económica

latinoamericana se dio a partir del año 1991, fue hasta el año 2000 cuando las MIPyMEs pasaron de ser 58% a ser el 97% de las empresas latinoamericanas (CEPAL, 2013), en cuanto al año 2013 es dado a que las bases de datos actuales cuenta con información únicamente hasta esta fecha.

Como se ha mencionado anteriormente las variables a tratar son:

- ✓ Variable dependiente: desarrollo económico de las MIPyMEs
- ✓ Variables independientes: tecnología de punta, mano de obra especializada, inversión de capital en infraestructura, disminución o aumento en la tasa de interés e impuestos, intervención estatal

Ahora bien, el trabajo tendrá un desarrollo de tipo Cuantitativo-Explicativo, es decir, pretende establecer las causas de los eventos, sucesos o fenómenos que se estudian y el por qué se relacionan dos o más variables (Hernández Sampieri, 2014), por ello bajo la Nueva Teoría del Comercio Internacional de Paul Krugman se analizarán las siguientes variables.

- ✓ Variable dependiente: desarrollo económico de las MIPyMEs
- ✓ Variables independientes: tecnología de punta, disminución o aumento en la tasa de interés e impuestos, intervención estatal.

No obstante, se definirán algunas variables con el método descriptivo que como lo precisa Sampieri (2014) son los estudios que buscan especificar las propiedades, características y los perfiles de alguna variable concreta (Hernández Sampieri, 2014, p, 92), que para este caso serán mano de obra especializada, inversión de capital en infraestructura e intervención estatal pero a diferencia de las variables anteriores las cuales serán tratadas bajo la Nueva Teoría del Comercio Internacional de Paul Krugman estas se analizarán bajo la perspectiva del Diamante de Porter a fin de dar una definición más empresarial.

En cuanto al segundo objetivo *Describir la tendencia de desarrollo económico de Colombia y México y el de sus MIPyMEs del sector industrial.*, se realizará una revisión de literatura que tendrá el siguiente orden:

Primero, se obtendrá información que contenga las mismas condiciones (variables iguales) para cada país, a través de las bases de datos a mencionar a continuación quienes cuentan con anuarios estadísticos de los dos países.

- World Bank Group Data and Statistics
- Latin America and the Caribbean World Bank Group
- Balance of Payments Statistics
- Center for Latin American Economics
- Centro de Estudios Latinoamericanos
- Centro de Investigación Económica para el Caribe
- Comunidad Andina
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe
- Economies of Latin America Latin American Database Basic Indicators.

Segundo, se hará una distinción para Colombia y México teniendo en cuenta los portadores de información estadística de cada país.

- ✓ Colombia: páginas web (bancoldex.com que es el banco de desarrollo empresarial colombiano. Diseña y ofrece nuevos instrumentos, financieros y no financieros, para impulsar la competitividad, la productividad, el crecimiento y el desarrollo de las micro, pequeñas, medianas y grandes empresas colombianas, ya sean exportadoras o del mercado nacional; mipymes.gov.co que es el organismo encargado de reunir la información de todas las MIPyMEs de Colombia; Departamento Administrativo Nacional de Estadística DANE; Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), Cámara de Comercio de Colombia); Leyes (Ley 905 del 2004 que es quien regula el funcionamiento y estructura de las MIPyMEs).
- ✓ México: páginas web (promexico.gob.mx que es el organismo del gobierno federal encargado de coordinar las estrategias dirigidas al fortalecimiento de la participación de México en la economía internacional, apoyando el proceso exportador de empresas establecidas en nuestro país y coordinando acciones encaminadas a la atracción de inversión extranjera); Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF); Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI); Cámara de Comercio, Servicios y Turismo (Canaco)); Leyes (Ley General de Sociedades Mercantiles, esta es la norma básica que regula las sociedades mercantiles ya sean estas anónimas o no).

Tercero, se realizará un análisis para Colombia y México respectivamente de cada una de las variables Macroeconómicas a mencionar a continuación:

- ✓ PIB: PRODUCTO INTERNO BRUTO
- ✓ BALANZA DE PAGOS: únicamente la Balanza Comercial de cada país.
- ✓ IPC: INDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR
- ✓ INDICE DE EMPLEO Y DESEMPLEO
- ✓ INDICE I+D
- ✓ FUERZA LABORAL
- ✓ TC: TIPO DE CAMBIO

Para los objetivos tres y cuatro *Determinar los factores de producción y de entorno que dificultan o facilitan el desarrollo de las MIPyMEs colombianas y mexicanas del sector industrial.* se realizará revisión de documentos, las cuales expliquen en primer medida las políticas económicas (Fiscal, monetaria, exterior y de rentas) que afecten o faciliten el desarrollo económico de las MIPyMEs, esto con el fin de definir los factores de entorno (políticas económicas/). En cuanto a los factores productivos se aplicarán las formulas enunciadas anteriormente en la Nueva teoría del comercio Internacional únicamente para las variables independientes trabajo, tierra y capital, en cuanto a la variable tecnología se utilizará el modelo I+D que engloba tres categorías de actividades primero la investigación básica, segundo la investigación aplicada y tercero el desarrollo tecnológico.

Tabla 1 Composición de la metodología de la investigación

Pregunta investigación	Hipótesis	Variables	Fuentes de los datos y técnicas
¿Cuáles son los factores productivos y de entorno que dificultan o facilitan el desarrollo de las MIPyMEs del sector industrial en Colombia y México 2000-2013?	La inversión de capital en infraestructura es directamente proporcional al nivel de desarrollo económico de las MIPyMEs	Variables Independientes	
		Inversión de capital en infraestructura	World Bank Group Data and Statistics
	Con un mayor uso de tecnología de punta, se conseguirá un mayor nivel de desarrollo económico en las MIPyMEs	Tecnología de punta	Latin America and the Caribbean World Bank Group
		Mano de obra especializada	Balance of Payments Statistics
	A mayor mano de obra especializada en las empresas, mayor será el índice de desarrollo económico en las MIPyMEs	Disminución en la tasa de interés e impuestos	Center for Latin American Economics
		Aumento en la tasa de interés e impuestos	Centro de Estudios Latinoamericanos
	Un aumento tasa de interés y/o impuestos, afecta negativamente el desarrollo económico de la MIPyMEs.	Intervención estatal	Centro de Investigación Económica para el Caribe
		Variable Dependiente	
			Comunidad Andina
			Comisión Económica para América Latina y el Caribe
		Economies of Latin America Latin American Database Basic Indicators.	
		Colombia: páginas web (bancoldex.com que es el banco de desarrollo empresarial colombiano. Diseña y ofrece nuevos instrumentos, financieros y no financieros, para impulsar la competitividad, la productividad, el crecimiento y el desarrollo de las micro, pequeñas, medianas y grandes empresas colombianas, ya sean exportadoras o del mercado nacional; mipymes.gov.co que es el organismo encargado de reunir la información de todas las MIPyMEs de Colombia; Departamento Administrativo Nacional de Estadística DANE; Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), Cámara de Comercio de Colombia); Leyes (Ley 905 del 2004 que es quien regula el funcionamiento y estructura de las MIPyMEs). México: páginas web (promexico.gob.mx que es el organismo del gobierno federal encargado de coordinar las estrategias dirigidas al fortalecimiento de la participación de México en la economía internacional, apoyando el proceso exportador de empresas establecidas en nuestro país y coordinando acciones encaminadas a la atracción de inversión extranjera); Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI); Cámara de Comercio, Servicios y Turismo (Canaco)); Leyes (Ley General de Sociedades Mercantiles, esta es la norma básica que regula las sociedades mercantiles ya sean estas anónimas o no).	
Fuente: Elaboración propia	Disminución en tasa de interés y/o impuestos, afecta positivamente al desarrollo económico de la MIPyMEs.	Desarrollo económico en las MIPyMEs	

CAPITULO I

FACTORES DE PRODUCCIÓN Y DE ENTORNO DE LA ECONOMÍA

Si bien en cierto *Los factores de la producción son aquellos elementos que se combinan entre sí, esto en base a ciertas consideraciones de tipo técnico, que conduzcan a la producción de un bien determinado.* (Valle, 2004, p, 18), es necesario aclarar cuáles de ellos son los que influyen en la producción de un bien y/o servicio.

Sin embargo, para dar inicio al planteamiento de este capítulo es necesario aclarar que se abordará únicamente aquellos factores desde punto de vista económico, es decir, que aunque hay algunos otros conceptos de las diferentes ramas del conocimiento, solamente se hará énfasis específicamente en los modelos y teorías económicas del comercio internacional, partiendo con la descripción en primera instancia con los factores de producción para luego terminar en la explicación de los factores de entorno de la economía.

1. Factores de Producción

Son “*factores de producción todo lo que debe utilizar la empresa en el proceso de producción*” (Pindyck & Rubinfeld, 2009, p, 219). Dichos factores están divididos en Trabajo (L), Tierra (T) y Capital (K), que a la vez se complementa en algunos casos con la Tecnología (E), lo cual se conoce como *función de producción*, y se representa de la siguiente manera en la ecuación 1:

Ecuación 1 Función de Producción

$$Q = f(K, L, T, E)$$

- Q es la cantidad de producción por período de tiempo
- K es el flujo de servicios del stock capital por período de tiempo
- L es el flujo de servicios de los trabajadores por período de tiempo
- T es la disponibilidad de la infraestructura por período de tiempo

Fuente: Fernández & Tugores (1997)

Por consecuente podemos definir cada uno de estos factores de producción de la siguiente manera:

1.1.Trabajo (W)

Se entiende como la parte de producción que es ejercida por el hombre, que por ser una actividad humana involucra el esfuerzo, inteligencia, conocimientos y experiencia del sujeto (input) que se establece como mano de obra calificada (especializada) y no calificada a cambio de una remuneración (salario) y/o reconocimiento, dando como resultado una salida (output), véase ecuación 2:

Ecuación 2 Función de Trabajo

$$Q = f(L)$$

- Q es la cantidad de producción por período de tiempo
- L es el flujo de servicios de los trabajadores por período de tiempo

Fuente: Fernández & Tugores (1997)

1.2.Tierra (T)

La tierra por su parte es considerada como el lugar, espacio, entorno en el que se desarrollan las diferentes actividades productivas, desde la siembra hasta las oficinas empresariales; de allí que radique la marcada diferencia de precios en cuanto a la cercanía de las urbanizaciones y periferia, de igual manera el factor tierra involucra el suelo y subsuelo, dadas las características de fauna, minerales, clima, existencia de bosques, en el que dependiendo de la demanda del mercado variarían lo precios véase la ecuación 3.

Ecuación 3 Función de Tierra

$$Q = f(T)$$

- Q es la cantidad de producción por período de tiempo
- T es la disponibilidad de la infraestructura por período de tiempo

Fuente: Fernández & Tugores (1997)

1.3.Capital (K)

El capital es un conjunto de bienes materiales creado por el hombre que tiene como fin producir otros bienes y/o servicios, que desde el ámbito empresarial se puede utilizar para incrementar la productividad en otros factores de producción por medio del cambio o transformación de maquinaria, construcciones, mano de obra calificada y compra y venta de intangibles, aunque se debe hacer la distinción entre el *Capital Fijo* que traduce a maquinarias, edificios, entre otros y *Capital Circulante* comúnmente conocidos como materias primas o productos semiterminados, etc. Los cuales tienen la característica de que son usados rápidamente, el capital se representa de la siguiente manera, véase ecuación 15.

Ecuación 4 Función de Capital

$$Q = f(K)$$

- Q es la cantidad de producción por período de tiempo
- K es el flujo de servicios del stock capital por período de tiempo

Fuente: Fernández & Tugores (1997)

1.4.Tecnología (E)

No obstante, la tecnología (E) se puede definir en principio como el resultado de combinar dos o más factores productivos, por ejemplo, factores materiales y humanos (input), con la finalidad de producir un bien o servicio (output), a esta suma de factores se le denomina I+D+i

(Investigación, Desarrollo e innovación) que hace referencia a los avances tecnológicos que se obtienen para un fin productivo. De lo cual surge como resultado la ecuación 5:

Ecuación 5 Función de Tecnología

$$Q = f(E)$$

- Q es la cantidad de producción por período de tiempo
- E combinación de factores por período de tiempo

Fuente: Fernández & Tugores (1997)

Recapitulando, es de resaltar que las anteriores funciones pueden ser simplificadas con tan solo los insumos Capital y Trabajo, ya que agrupan una gran cantidad de diferentes variables, por ejemplo, el Capital se puede transformar en maquinaria, construcciones, activos, capital humano y/o intangibles y el Trabajo incorpora la mano de obra calificada (especializada) y no calificada, dando como resultado la siguiente ecuación:

Ecuación 6 Función de Producción Simplificada

$$Q = f(K, L)$$

- Q es la cantidad de producción por período de tiempo
- K es el flujo de servicios del stock capital por período de tiempo
- L es el flujo de servicios de los trabajadores por período de tiempo

Fuente: Miller & Meiners (1990)

2. Factores de entorno (Política Económica)

Los factores de entorno se pueden definir como la política económica que surge de las decisiones gubernamentales de cada país, que explican en cierta medida el comportamiento del mercado. Así pues, la política económica es por tanto el mecanismo utilizado por el gobierno para controlar su economía, usando herramientas con las que se busca obtener fines y resultados específicos a través de incentivos, estímulos, beneficios tributarios, etc., o también de prohibir o limitar las acciones de estos sujetos (Banco de la Republica, 2016).

De igual manera dichos resultados que busca obtener la política económica varían dependiendo de si son a corto o largo plazo; por ejemplo los resultados de corto plazo buscan afrontar y solucionar una situación actual, es decir, una coyuntura económica actual (disminución del desempleo, inflación, entre otras); en cambio los resultados de largo plazo afectan la estructura económica del país (incentivos para sectores específicos de la economía, distribución de ingresos, entre otras) pero en términos generales ambos buscan mejorar el bienestar de los habitantes del país (p, 1).

Objetivos e indicadores de la Política Económica

La política económica entre otros objetivos busca lograr el crecimiento económico sostenible con el tiempo, es decir que, interviene en la economía para lograr incrementar la producción de

bienes y servicios, y se mide a través de los indicadores Producto Interior Bruto (PIB) y el Producto Nacional Bruto (PNB) siendo estos los más significativos. Otro objetivo es conseguir estabilizar los precios tanto de los bienes como de los servicios para que no haya un desfase descomedido, con la intención de que la inflación no merme el poder adquisitivo de los consumidores, y se mide con el Índice de Precios al Consumo (IPC) que es el indicador que expresa los precios medios de una cesta de bienes y servicios de primera necesidad de cada país, por último pero no menos importante, la política económica tiene como objetivo favorecer el empleo, que traduce al ideal del pleno empleo, incluso a pesar de que exista un tasa baja de desempleo se considera que hay pleno empleo, dado a que es difícil dar empleo a toda una sociedad activa dentro de un país, lo cual se mide con los indicadores tasas de actividad, de ocupación y de paro (Jiménez, 2013).

Herramientas de la Política Económica

En cuanto a las herramientas que utiliza la política económica con el fin de dar cumplimiento los objetivos son: la Política Monetaria, la Política Fiscal, Política de Rentas, Política Cambiaria, y Política Exterior.

2.1. Política Monetaria

La Política Monetaria se refiere al conjunto de diferentes medidas que toma la autoridad monetaria de cada país con el objetivo de lograr la estabilidad de los precios a través de variaciones en la cantidad de dinero en circulación para evitar desequilibrios en la Balanza de Pagos¹. Concentrándose en el manejo de la cantidad de Dinero y de las condiciones financieras del país, con instrumentos como las tasas de redescuento, tasas de Encaje, de Emisión, controles sobre las tasas de Interés y movimientos internacionales de Capital entre otros. Por tanto, la política monetaria, puede tener dos variables que son expansiva o restrictiva (Jiménez, 2013).

2.2. Política Monetaria

Para las diferentes empresas la política Monetaria se sirve de hacer uso del Banco Central que se encarga de modificar las tasas de interés de las operaciones REPO (conocida también como la tasa de intervención) y pone en marcha una serie de fuerzas que con cierto plazo afectan las tasas de interés de mercado, la tasa de cambio y las expectativas de inflación, variables que influyen en las MIPyMEs sobre:

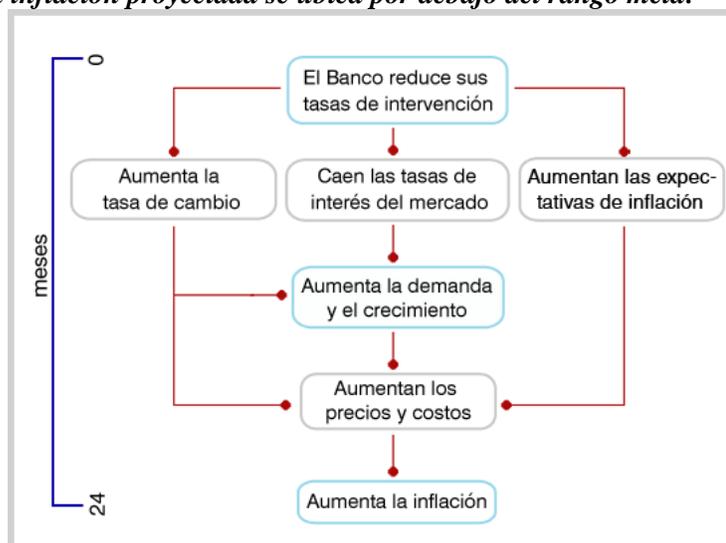
- El costo del crédito
- Las decisiones de gasto, producción y empleo de los agentes.
- El precio de los activos
- La tasa de inflación.

Ahora bien, a este proceso con el que la decisión de la política monetaria afecta las variables económicas se le denomina Mecanismo de Transmisión, y busca controlar el crecimiento de la inflación, dichas decisiones afectan directamente el dinero que tendrán las empresas para poder

¹ La balanza de pagos es un registro de todas las transacciones monetarias producidas entre un país y el resto del mundo en un determinado periodo.

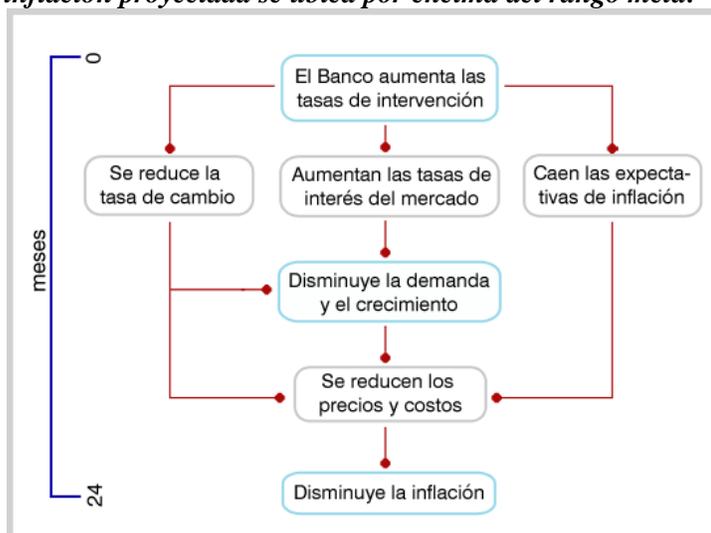
invertir y/o endeudarse para poder mejorar sus negocios, lo cual se puede entender en las ilustraciones 4 y 5.

Ilustración 4 Cuando la inflación proyectada se ubica por debajo del rango meta:



Fuente: Banco de la Republica (2016)

Ilustración 5 Cuando la inflación proyectada se ubica por encima del rango meta:



Fuente: Banco de la Republica (2016)

Política Monetaria Expansiva

Tiene como objetivo principal fomentar el desarrollo del país y la generación de empleo para sus ciudadanos, para evitar el decrecimiento económico y crisis económica, a través de instrumentos como el aumento en flujo de efectivo del dinero, bajando los intereses bancarios y aumentando la oferta monetaria, buscando que haya mayor consumo y demanda agregada, aunque puede generar inflación, véase *Ilustración 6 Política Monetaria Expansiva*.

Ilustración 6 Política Monetaria Expansiva

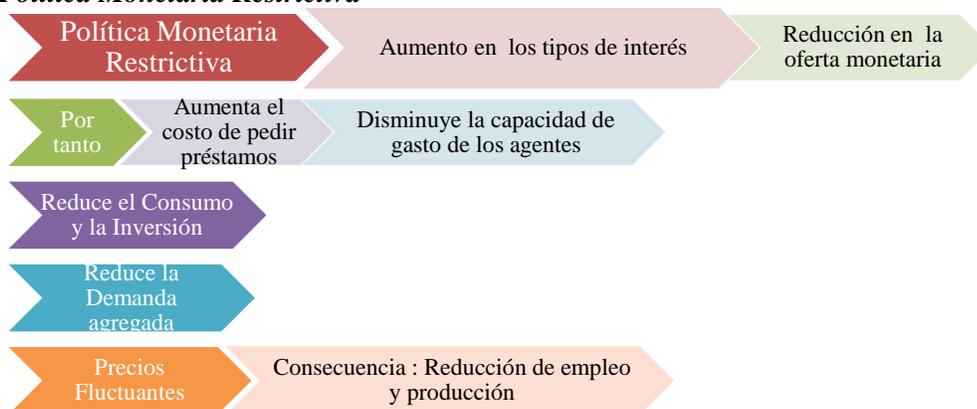


Fuente: Elaboración propia

Política Económica Restrictiva

Tiene como objetivo controlar los precios en caso que estos empiecen a subir más de lo usual, a través del uso del alza en los tipos de interés y reducción en la oferta monetaria, por lo que se espera una disminución en la solicitud de préstamos que a la vez disminuye la capacidad de gasto de los agentes, el consumo, la inversión y genera por consiguiente la reducción en la producción y empleo como se puede apreciar en la ilustración 7.

Ilustración 7 Política Monetaria Restrictiva



Fuente: Elaboración propia

2.3. Política Fiscal y de Rentas

La Política Fiscal por su parte es un instrumento que utiliza el Estado para recaudar ingresos y de esta manera lograr el funcionamiento ideal del sector público en general, con el fin de aumentar o disminuir la actividad económica por medio del uso de la recaudación de impuestos y la aplicación del gasto público (Jiménez, 2013, p, 1) y de Rentas tiene como fin lograr regular los precios de los productos y servicios y así lograr controlar la inflación, e intervienen a través de los salarios, precios de algunos bienes, entre otros, buscando fomentar la eficiencia económica, es decir, conseguir la regulación de la asignación de recursos y equidad retribuyendo la renta entre

agentes económicos (p, 2). Y a su vez se divide en dos, las cuales son la Política Fiscal Expansiva y la Contractiva.

A continuación se muestra la relación de la política fiscal expansiva y contractiva en las MIPyMEs del sector industrial:

Ilustración 8 Fases de la Política Fiscal

PF expansiva	<ul style="list-style-type: none">  Aumento del gasto público  Bajada de impuestos 	<ul style="list-style-type: none">  Renta disponible 	<ul style="list-style-type: none">  Consumo  Inversión 	<ul style="list-style-type: none">  Demanda agregada 	<ul style="list-style-type: none">  Producción  Empleo  Precios
PF contractiva	<ul style="list-style-type: none">  Aumento de impuestos  Bajada del gasto público 	<ul style="list-style-type: none">  Renta disponible 	<ul style="list-style-type: none">  Consumo  Inversión 	<ul style="list-style-type: none">  Demanda agregada 	<ul style="list-style-type: none">  Producción  Empleo  Precios

Fuente: Baena (2010)

Es claro en la ilustración 8 ver como para las MIPyMEs del sector industrial resulta ser más benéfico contar con una política fiscal y de rentas de tipo expansiva, que por medio de la reducción de impuestos trae consigo un aumento de renta, que recíprocamente trae aumento de consumo, de demanda agregada hasta llegar directamente a la producción de bienes aumentando la producción, el empleo y los precios de lo elaborado por dichas compañías.

2.4. Política Cambiaria

La Política Cambiaria hace referencia al manejo del tipo de cambio de la moneda, es decir, Tipo de Cambio Fijo o Tipo de Cambio Flotante o Flexible:

Tipo de cambio fijo

El tipo de cambio fijo es un sistema en el que el valor de una divisa X se relaciona con el valor de una divisa Y, con respecto a una gama de divisas o de otra medida del valor, tales como el oro, y se utiliza por lo general para regular el valor de una divisa frente a otra con la que está ligada (EFXto, s.f.).

Tipo de cambio flotante o Flexible

El tipo de cambio flotante o Flexible es un sistema que se determina por lo general por la interacción de Oferta y Demanda de Divisas y permite que el valor de una divisa fluctúe respecto al valor de otras divisas, siendo este el opuesto del tipo de cambio fijo (EFXto, s.f.).

2.5. Política Exterior

La Política Exterior es la intervención que debe realizar el gobierno con el fin de controlar las transacciones de otros países, dicha intervención se ve reflejada a través de la fijación del tipo de cambio de una divisa con respecto a la divisa de otros países y con el fomento de exportaciones o limitación a las importaciones (Jiménez, 2013), así como también la firma de acuerdos comerciales que influyan directamente en la economía de los países.

CAPITULO II

TENDENCIA DE DESARROLLO ECONÓMICO DE LAS MIPYMES

COLOMBIANAS Y MEXICANAS DEL SECTOR INDUSTRIAL

Los países latinoamericanos se caracterizan por ser en mayor o menor medida países en vía de desarrollo, que aunque intentan lograr salir de esta segmentación, tienen desafíos que asumir en el día a día, ya que trayendo de referencia el Estudio Económico de América Latina y el Caribe 2014 realizado por la CEPAL (véase anexo 1), que demuestran cómo han aumentado las importaciones con respecto a las exportaciones tanto en volumen como en precio, a excepción de los países centroamericanos, que en conjunto muestran una balanza comercial favorable para los últimos periodos. Análogamente, las exportaciones que en el año 2011 había crecido un 23,5%, pasaron a crecer tan solo en 1,6% en 2012 y para el 2013 fue únicamente un 0,2%, empero las importaciones aumentaron de un 21,7% en el 2011, para los años 2012 y 2013 crecieron cada uno en un 3%, cifra alarmante para economías que desean alcanzar un nivel crecimiento y desarrollo pleno (CEPAL, 2014).

Pero lo que resulta ser más preocupante es el hecho que la participación en los principales mercados globales tales como América del Norte, Europa y Asia es realmente escasa, donde la única excepción resulta ser México, a pesar de que no es un proveedor importante de bienes ni intermedios ni primarios. De cualquier modo las tasas de crecimiento económico de los países latinoamericanos que han logrado ser pujantes con el paso de tiempo como México, Brasil y Argentina apenas han conseguido un pequeño progreso en su PIB. Ahora bien, según el estudio realizado por la CEPAL (2014), se puede observar la clasificación que se le ha dado a cada país según su crecimiento anual en el PIB, del cual se puede afirmar que:

En esta materia, Panamá lidera el ranking de crecimiento con un 6,7%, seguido por Bolivia (5,5%). Colombia y Ecuador crecieron un 5%, en tanto Perú registra una tasa interanual del 4,8% seguido por Paraguay 4,5%. Chile y Uruguay crecieron un 3% y México un 2,5%. Cuba y Brasil registraron un crecimiento del 1,4%, en tanto que Argentina y Venezuela cierran el lote con 0,2% y -0,5% respectivamente (CEPAL, 2014, p.1).

1. Colombia

1.1. Información General

Colombia, país ubicado en América de Sur, conocido oficialmente República de Colombia, está constituido como un estado social de derecho de tipo democrático con características de gobernabilidad presidencialista, cuenta con 32 departamentos y el Distrito Capital Bogotá en el que se encuentra el gobierno nacional. De igual manera, cuenta con una superficie de 2.129.748 km², la superficie del país es de 2.129.748 km², de los cuales 1.141.748 km² corresponden a su territorio continental y los restantes 988.000 km² a su extensión marítima, de la cual mantiene un diferendo limítrofe con Venezuela y Nicaragua. Limita al este con Venezuela y Brasil, al sur con

Perú y Ecuador y al noroeste con Panamá; en cuanto a límites marítimos, colinda con Panamá, Costa Rica, Nicaragua, Honduras, Jamaica, Haití, República Dominicana y Venezuela en el mar Caribe, y con Panamá, Costa Rica y Ecuador en el océano Pacífico (DANE, 2016). Colombia es la única nación de América del Sur que tiene costas en el océano Pacífico y acceso al Atlántico a través del mar Caribe, en los que posee diversas islas como el archipiélago de San Andrés, Providencia y Santa Catalina (p, 1).

Colombia es la cuarta nación en extensión territorial de América del Sur y cuenta con alrededor de 47 millones de habitantes, y es además el tercer país en población en América Latina, que lo consolida también como la tercera nación del mundo con mayor cantidad de hispanohablantes. También posee una población multicultural, en regiones y etnias. Su población es, en su mayoría, resultado del mestizaje entre europeos, indígenas y africanos, con minorías de indígenas y afrodescendientes. En el Caribe colombiano hay una cantidad importante de descendientes del Medio Oriente. El producto interno bruto de paridad de poder adquisitivo de Colombia ocupa el cuarto puesto en América Latina y el puesto 28 a nivel mundial. El PIB nominal colombiano es el cuarto más grande de América Latina y ocupa el puesto 29 a nivel mundial (DANE, 2016).

1.2.Política Económica

Colombia tiene como moneda oficial el Peso Colombiano, que está conformado por 100 centavos, y se encuentra posicionada como la cuarta economía más grande de América Latina, luego de Brasil, México y Argentina y en la clasificación internacional, además, hace parte de los CIVETS (Colombia, Indonesia, Vietnam, Egipto, Turquía y Suráfrica), que lo conforman economías emergentes con alto potencial de desarrollo, así mismo, para el año 2012 entró en vigencia el Tratado de Libre Comercio Estados Unidos; y, hace parte de organismos internacionales tales como las Naciones Unidas NU, el Fondo Monetario Internacional FMI, el Grupo Banco Mundial BM, el Banco Interamericano de Desarrollo BID, Unión de las Naciones Suramericanas UNASUR, la Organización Mundial de Comercio OMC, Mercado Común del Sur Mercosur, entre otras.

La economía de Colombia se basa especialmente en la producción de bienes primarios para exportación como por ejemplo el café del que se consolidan como uno de los principales exportadores del mundo de este recurso, y bienes de consumo para el mercado interno, dado a que el sector industrial o manufacturero está conformado según la CEPAL (2014) básicamente por MIPyMEs colombianas y aquellas grandes empresas en su mayoría son extranjeras consideradas como IED, que sumadas todas ellas se encargan en primera medida de abastecer la economía interna y el restante de producción se exporta, es decir, solo se envían productos primarios en vez de aquellos que cuentan con una cadena de valor, en cuanto a la producción petrolífera por ser el país número sexto en la producción del mismo en el continente, se puede encasillar como una de las más grandes del continente. No obstante Colombia también cuenta con gran importancia en la explotación de minerales tales como el carbón, producción y exportación de oro, esmeraldas, zafiros y diamantes, y, por último en la agricultura en el cual ocupan un lugar importante la floricultura y los cultivos de banano, en el sector industrial se destaca entre otros muchos los textiles, automotriz, química y la petroquímica, etc. (Colombia, s.f.).

Entre los principales indicadores económicos encontramos los siguientes Producto Interno Bruto PIB e Índice de Precios al Consumidor IPC:

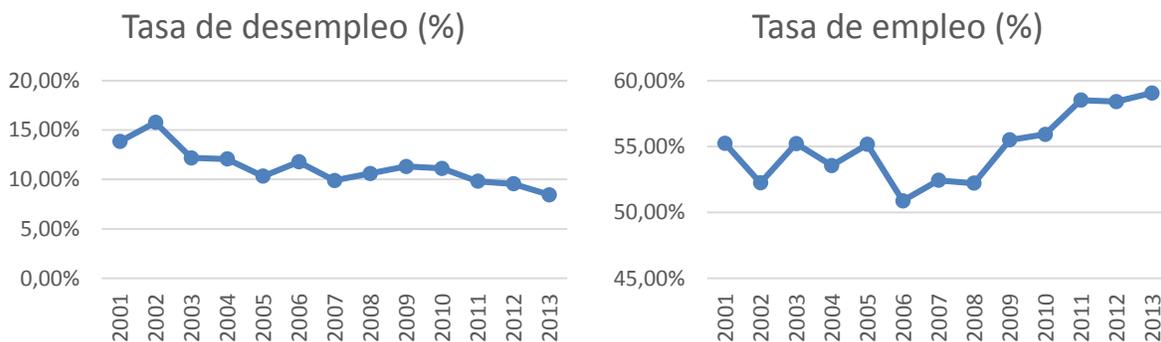
Ilustración 9 Histórico de PIB real Colombia 2000-2013



Fuente: Elaboración Propia a partir de datos del DANE

Como se puede apreciar en la Ilustración 9, el PIB real colombiano ha tenido algunas variaciones en las cuales entre los años 2000 y 2013 las tasas de crecimiento fueron positivas, no obstante se puede destacar 3 momentos principales, el primero de ellos es la fase de recuperación posterior a la crisis de finales de los noventa en la que su crecimiento fue mínimo hasta finales del año 2002. A partir del 2003 y hasta el año 2007, el PIB evolucionó a un ritmo positivo que permitió recuperar el crecimiento de años anteriores al 2003, que luego se mantuvo constante hasta posteriormente poder alcanzar los máximos niveles de crecimiento en el 2006 y 2007 (6.7% y 6.9% respectivamente). Finalmente, como consecuencia de la crisis de las economías desarrolladas, el país experimentó una fase de fuerte desaceleración reflejada en un bajo crecimiento de 3.5% en 2008 y una tasa casi nula de 1.6% en 2009, a lo que se le suma también la situación de alerta que se estaba viviendo con Venezuela en el gobierno de Uribe (Ministerio de Protección Social, 2013).

Ilustración 10 Tasa de empleo y desempleo Colombia



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del DANE (anexo 4, tabla 18)

La tasa de desempleo que es la relación porcentual entre el número de personas desocupadas y la población económicamente activa, de la ilustración 10, muestra como del 2001 al 2013 se presenta una disminución constante, teniendo en cuenta el censo realizado por el DANE, en la que

cifras calculadas con proyecciones de población basadas en el censo de 2005 actualizadas en enero de 2012, y para realizar los cálculos se consideraron las siguientes trece ciudades: Bogotá, Cali, Medellín, Barranquilla, Bucaramanga, Manizales, Pasto, Pereira, Cúcuta, Villavicencio, Ibagué, Montería y Cartagena. Siendo estas quienes cuentan con mayor población centralizada a nivel nacional, de igual manera, como ha de esperarse bajo una disminución del desempleo, el empleo aumentó, dando cumplimiento a la política económica proyectada en este tiempo, donde la tasa de empleo (tasa de ocupación) se refiere a la relación porcentual entre la población ocupada y la población en edad de trabajar.

A partir del 2000 esta política económica busco fomentar la creación de empresas y para que a su vez se creara más empleo por lo que surgió el Fondo Colombiano de Modernización y Desarrollo Tecnológico de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas FOMIPYME que permitió la modernización y desarrollo tecnológico de las MIPyMEs disminuyendo la tasa de desempleo año tras año como se puede apreciar en la ilustración anterior, ya que desde que se creo tuvo como objeto financiar programas y proyectos propuestos por estas empresas y ser un soporte indispensable *“de la política de desarrollo empresarial, productivo, comercial, tecnológico e innovador”* (Fomipyme, 2010, p.2), no obstante para el año 2006 el crecimiento de estas empresas se redujo drásticamente toda vez que se vieron insostenibles en el tiempo dado a que las grandes empresas producían y abastecían más rápido el mercado nacional que es en el que se habían especializado las MIPyMEs por lo que se creó Colciencias que aunque tomo un tiempo consolidación a través de la ley 1286 de 2009 se logró imponer una cultura científica, tecnológica e innovadora para garantizar la evolución competitiva y potencial de la economía del país, así mismo para este mismo año y con el fin de superar la crisis económica del 2008 que estaba afectando al mundo se creó Tecnoparque la cual es una red que pertenece al Servicio Nacional de Aprendizaje SENA que ofrece de manera gratuita, herramientas, infraestructura, asesoría y personas expertas, para el desarrollo de nuevos productos y servicios que ayuden a consolidar a las empresas para fortalecer la productividad y competitividad colombiana. (Tecnoparque Colombia, 2009), los anteriores proyectos en búsqueda de la creación y sostenimiento de las empresas más vulnerables del mercado reduciendo el desempleo considerablemente.

De igual manera la política económica se sirvió a partir del año 2002 de programas para la creación de empleo entre ellos las Iniciativas Locales de Gestión Empresarial (ILEEs) programas dirigidos a nivel territorial y que buscaban generar la promoción de proyectos empresariales de nueva creación o innovación creados por emprendedores tanto empleados como desempleados, y tuvo como escenario principal en Tunja, Sogamoso, Duitama y Chiquinquirá (Boyacá), Riofrío y Buga (Valle del Cauca) Fusagasugá (C/marca) Actualmente se desarrolla en Bucaramanga, Soacha, Facatativá y el Departamento del Tolima, que como se puede observar en el grafico anterior ayudó junto con los programas de creación de empresas a aumentar el empleo a partir del año 2002. Así mismo se creó el Fondo para el Fomento del Empleo y Protección al Desempleado FONEDE que cuenta actualmente con subsidios al desempleo, microcrédito y capacitación) y PADE a cargo de las diferentes Cajas de Compensación Familiar (Comunidad Andina, 2013). A continuación se relacionan los programas del Plan Nacional de Desarrollo de Colombia tomando como referente únicamente los objetivos en materia de producción y empleo.

Tabla 2 Objetivos en materia de producción y empleo del Plan Nacional de Desarrollo, 1998-2014 Colombia

Plan Nacional de Desarrollo	Objetivos	
	Producción	Empleo
1998-2002	Promover social y económicamente a la población	Reducir el desempleo
	Mejorar la eficiencia y equidad en la asignación de los recursos públicos	Generar la inclusión social
	Aumentar el crecimiento económico	
	Focalizar el Sector Productivo y aumentarlo	
2002-2010	Generar Equidad social	Crecimiento económico sostenible y generación de empleo
	Eficiencia y transformación del sector productivo	Generar empleo de la fuerza laboral
	Eliminar la producción de drogas ilícitas y promover la creación de empresas productivas en diferentes sectores.	El desempleo abierto. Integrado por aquellas personas que estando en los rangos de edad de 12 –65 años, no tienen empleo y lo están buscando
	Crear zonas productivas alrededor de Colombia	Subempleo. Comprende aquellas personas que se hallan en una de las siguientes situaciones: <ul style="list-style-type: none"> • Tener una jornada laboral inferior a dos terceras partes de la misma. • Considerar que sus ingresos no son suficientes para atender sus gastos normales.
	Promover la creación de empresas PyMEs y Grandes empresas	Reincorporación a los grupos armados a la vida civil.
	Crear apoyos de fomento para las empresas	Promover asociaciones de mujeres cabeza de familia
	Incentivar el sector productivo	
	Reactivar políticas de fomento económico a sectores productivos	
Fomentar la investigación y desarrollo		
2010-2014	Creación de las 5 locomotoras (Vivienda, infraestructura, vivienda, minería e innovación)	Igualdad de oportunidades y Desarrollo Social
	Apoyo transversal a las locomotoras	Alza de pobreza en un 10%, Desigualdad entre clases sociales, desempleo.
	Plan Plurianual de inversiones para el sector productivo	Creación de proyectos de vivienda e infraestructura para la generación de empleo
	Creación de Indicadores para el seguimiento de cada sector de la economía	Mayor crecimiento de fuerzas Armadas (aumento de tasa de ocupación) para combatir el terrorismo
	Plan maestro de Transporte	
	Dobles calzadas	
	Gerencia de Corredores Logísticos	

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del DNP (2017)

1.2.1. Política Monetaria

La política monetaria tiene como objetivo mantener una tasa de inflación baja y estable, buscando el crecimiento económico, “*Esto significa que los objetivos de la política monetaria combinan la meta de estabilidad de precios con el máximo crecimiento sostenible del producto y del empleo*” (Banco de la Republica, s.f., p. 1). Logrando por consiguiente el bienestar de la

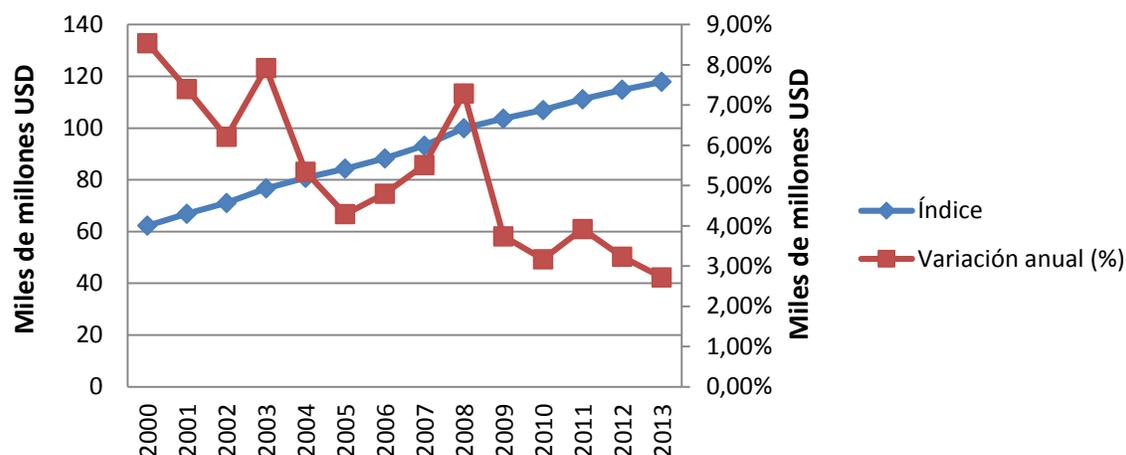
población, esta política monetaria es determinada por Colombia por la Junta Directiva del Banco de la República (JDBR) y su meta es mantener la tasa de inflación en un 3% (con un margen admisible de desviación de +/- 1), basados en la inflación de precios al consumidor, medido a través de la variación anual del Índice de Precios al consumidor IPC. *“De esta manera la política monetaria contribuye a asegurar la estabilidad de precios y a mantener un crecimiento económico alto y sostenido que genere empleo y mejore el nivel de vida de la población”* (Banco de la República, s.f.). A continuación el comportamiento de la inflación de Colombia del 2000 al 2013.

Tabla 3 Índice de Precios al Consumidor IPC Colombia 2000-2013

Año	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Índice	62,3	66,9	71,1	76,7	80,8	84,3	88,3	93,2	100,0	103,7	107,0	111,2	114,8	117,9
Variación anual (%)	8,5%	7,4%	6,2%	7,9%	5,3%	4,3%	4,8%	5,5%	7,3%	3,7%	3,2%	3,9%	3,2%	2,7%

Fuente: DANE Dirección de Síntesis y Cuentas Nacionales y Banco de la República, Estudios Económicos - Cuentas Financieras.

Ilustración 11 Índice de Precios al Consumidor IPC Colombia 2000-2013



Fuente: Elaboración Propia a partir de datos del DANE

Como se puede apreciar en la ilustración 11, el Índice del IPC ha incrementado año a año, mostrándose como una constante, lo que demuestra que el poder adquisitivo de los colombianos ha aumentado y por tanto mejorado su estilo de vida, ahora bien, aunque el valor del índice haya aumentado se ha conseguido reducir la volatilidad en la variación anual de este índice, ya que desde principios del año 2000, se adoptaron varias reformas macroeconómicas en cuanto a la adopción de un régimen de metas de inflación, llevando a la economía colombiana a un aumento en las exportaciones por medio de las inversiones en el sector del petróleo y minería que benefició a la demanda interna, dichas reformas macroeconómicas fueron en primer medida según la OECD (2015), a) fortalecer el crecimiento inclusivo mediante un mayor desarrollo financiero, educacional y de habilidades y competencias, así como mejores infraestructuras, b) aumentar la inversión de infraestructura a través de los gobiernos subnacionales, gracias a la expansión de los programas de vivienda pública y al denominado *“Plan de Impulso a la Productividad y el Empleo”* (PIPE), que proporciona subsidios a las tasas de interés hipotecarias, c) realizar una reforma tributaria integral para aumentar la equidad, el crecimiento y la recaudación, c) continuar reformando el mercado

laboral para reducir la informalidad y crear puestos de trabajo de mayor calidad. Elementos que resultaron ser esenciales para mejorar la inclusión en materia económica para los colombianos (OCDE, 2015).

No obstante para el año 2008 luego de la crisis económica y hasta el año 2010, los términos de intercambio crecientes y las grandes entradas de IED a nivel mundial respaldaron en gran medida el crecimiento de la variación anual de la inflación, que favorecieron de manera directa a los bienes no transables², pero para el año 2011 el IPC tomó otro rumbo a raíz del consumo del gobierno, las fuertes inversiones y el aumento del ingreso de los hogares por el descenso sostenido del desempleo. De otro lado y en contraposición de lo anterior sectores de bienes transables como el sector manufacturero y la agricultura padecieron las consecuencias de las tensiones económicas entre Colombia y Venezuela, dadas las discusiones entre sus líderes presidenciales, además de la competencia procedente de México, la elevada tasa de cambio real, la débil demanda internacional, que además de los problemas estructurales ya existentes a los que se enfrentan los exportadores, como por ejemplo los cuellos de botella en el transporte del país suponen importantes barreras a la competitividad y reducen la competencia al fragmentar el mercado nacional, por lo que la interacción de estos aspectos provocó que la variación en la inflación se mantuviera en unos niveles inferiores, véase ilustración 11. Estos factores sumados a la hábil gestión monetaria del banco central han generado exitosamente un esquema de metas y objetivos de inflación que lo ha mantenido en un rango promedio de 2.4% que ha contribuido a generar un esquema de estabilidad de precios han llevado a una tasa de inflación baja y estable.

1.2.2. Política Fiscal y de Rentas

La política Fiscal de Colombia se ha caracterizado por varios factores en estos trece años, uno de ellos es que para el año 2000 en el contexto interno, se aprobaron en total cuatro reformas tributarias en las que se ajustaron básicamente los impuestos de renta, IVA y patrimonio, redefiniendo el esquema de incentivos para estimular la inversión privada y buscando generar mecanismos de lucha contra la evasión. Así mismo, en el contexto externo según las reformas anteriores para el año 2002 y 2008 contribuyeron a ajustar el desequilibrio fiscal que se venía dando en años anteriores, ya que la carga tributarias aumentaron 2,5% del producto y las mejores cotizaciones externas del petróleo generó rentas adicionales al gobierno central cercanas a 1% del PIB. De igual manera el año 2008 fue para Colombia una buena época para las exportaciones a pesar de la crisis que se venía creando alrededor del mundo, gracias a la obtención de las regalías obtenidas por extracción de petróleo que recibieron los entes territoriales, las cuales crecieron 0,5% del PIB durante estos años, que a su vez repercutía en el crecimiento de las empresas, y más aún de aquellas MIPyMEs que hasta ahora estaban saliendo al mercado, que de manera directa o indirecta los obligaba a reducir el precio de los productos dado a que una vez sumado el IVA

² Los bienes no transables, son aquellos que solo pueden consumirse en la economía en que se producen; no pueden importarse ni exportarse, Ejemplos de bienes no transables son algunos tipos de servicios o las casas, pues éstas se construyen en un país dado y, así exista más demanda por ellas en otro lugar del mundo, una casa no podrá ser exportada o enviada al exterior.

dejarían de ser productos competitivos, pero que desplazarían su punto de equilibrio trazado en un inicio.

No obstante, a pesar de que se suponía que Colombia había obtenido un gran avance en cuanto al frente fiscal, el país no logró generar una posición fiscal sólida, como sí lo hicieron otros países de la misma región como los son Chile y Perú que lograron establecer una suma importante de ahorros en sus tiempos buenos (tiempos de abundancia) que les permitió tener en salir de los apuros que se presentaron en su momento; ejemplo de ello es lo ocurrido en el año 2008, en el que estos dos países registraron superávit primario de 7% y 4% del PIB respectivamente, en cambio, Colombia solo registró un 0,8%, que entre otras cosas, no provenían del ahorro público, dado el crecimiento del gasto de la nación. Empero actualmente según la reciente fase de expansión económica, la situación económica del sector público colombiano se vio en situación de equilibrio, que en sí, pasó a ser un avance con respecto al déficit fiscal registrado a comienzos de la década. O como lo decía Lozano (2009):

Al evaluar la postura de la política fiscal para compensar los efectos de la crisis, se concluye que las acciones del gobierno nacional se han concentrado fundamentalmente en la consecución anticipada de recursos del crédito para pre-financiar los faltantes de Tesorería de 2009 y 2010 y en asegurar líneas de contingencia que serán utilizadas por el gobierno, si la situación lo amerita. En este sentido, la autoridad fiscal no ha formulado realmente un programa como respuesta explícita para afrontar la caída en la actividad económica, como sí lo están haciendo otros países de la región como Chile, Perú y la mayor parte de los países industrializados. (Lozano, 2009, p, 28).

De igual manera Colombia utiliza gran multiplicidad de impuestos para la generación de ingresos para la inversión y desarrollo del país, que entre otros encontramos: Impuesto predial unificado, Impuesto de industria y comercio entre mucho otros, que resultan atentar directamente en las empresas, ya que es dinero que se paga en impuestos se deja de invertir en mejoras para la organización, que al resultar ser tan elevados en algunos casos las compañías preferirán cerrar y dedicarse a ser empleados.

1.2.3. Política Cambiaria

En Colombia la política cambiaria está dirigida por el Banco de la Republica (BR) y tiene como objetivo mantener la tasa de inflación baja y estable, así como también debe alcanzar los niveles del producto cercanos a su valor potencial, así como también contribuye a preservar la estabilidad financiera y el sistema de pagos. El método que se usa en la Política Cambiaria colombiana es el de Tipo Flexible ya que se considera como el elemento esencial para alcanzar los objetivos planteados para un tiempo determinado, dado a que según el BR esta modalidad tiene varios beneficios, por ejemplo, en primer lugar en un régimen con flexibilidad cambiaria la tasa de cambio opera como una variable de ajuste ante los encuentros que recibe la economía de acuerdo a la economía de otros países, reduciendo la volatilidad de la actividad económica; no obstante, es importante aclarar que este primer beneficio en vez de favorecer a las empresas termina ayudando directamente al Banco mas no a los particulares ya que estas variaciones se convierten en uno de los principales problemas a la hora de exportar o importar algún tipo de bien. En segundo lugar, la flexibilidad cambiaria permite utilizar de forma autónoma la tasa de interés

como un instrumento para aproximar la inflación y el producto a los valores deseados y En último lugar, la flexibilidad cambiaria reduce los incentivos a la toma excesiva de riesgo cambiario por parte de los agentes de la economía, lo cual es vital para mantener la estabilidad financiera (Banco de la Republica, 2015).

Sin embargo a pesar de lo dicho por el Banco de la República es necesario resaltar que el tipo de cambio flexible es estable o bueno siempre y cuando la deuda pública o privada en moneda extranjera es sostenible, de lo contrario la demanda de dólares hará que la presión cambiaria sea alta y por tanto se genere incertidumbre en cuanto al valor de la moneda aumentando el riesgo a la hora de invertir en la producción de algún tipo de bien, dado a que no se sabrá con certeza en qué momento subirá o bajara el valor de la divisa local que para este caso es el peso colombiano, que dicho de otra manera traduce a la idea de que no se sabrá cuando se debe estar preparado para exportar y cuando para importar ya que cambiará en cualquier momento el valor del peso, crenado volatilidad e incertidumbre.

Es así como en búsqueda de garantizar compatibilidad de la intervención cambiaria con la estrategia de inflación objetivo, las compras y ventas de divisas son esterilizadas en la medida necesaria para estabilizar la tasa de interés de corto plazo en el nivel que la JDBR considere coherente con el cumplimiento de las metas de inflación y con la evolución del producto alrededor de su nivel potencial. Esto significa que la expansión o contracción monetaria generada por las compras o ventas de divisas se compensa para que la tasa de interés de corto plazo no se aparte del nivel prescrito por la JDBR (Banco de la Republica, s.f.), que de otra manera puede afectar positiva o negativamente a las MIPyMEs, teniendo en cuenta que dependiendo del valor de la divisa extranjera se determinara si es viable o no exportar algún producto, dado a que estas fluctuaciones establecen la ganancia o pérdida que se obtendría a la hora de elaborar un producto de consumo final para ser enviado al exterior, mejor entendido como el punto de equilibrio y sus utilidades.

1.2.4. Política Exterior

La política exterior de Colombia desde la presidencia de Andrés Pastrana que en su periodo presidencial 1998-2002 se basó en el concepto de *respice pollum*³ que notaba el narcotráfico como problema social, de lo cual como resultados de los planteamientos y el lobby efectuando frente a la administración de Clinton, Pastrana logró conseguir prestamos tanto de la comunidad internacional, como del Fondo Monetario Internacional (FMI) para afrontar este problema, que tiempo después lo obligo a llevar a cabo la lucha contra narcóticos buscando recibir la ayuda de Estados Unidos, que dio como resultado a un paquete de ayuda de 1.6 billones de dólares durante dos años de parte de los EEUU que tradujeron al ya conocido Plan Colombia (Konradlorenz, 2006).

Por otro lado, bajo la presidencia de Álvaro Uribe (2002-2010) se realizaron varios alcances importantes, entre algunos otros se logró aumentar el apoyo financiero y entrenar las fuerzas militares e inteligencia por parte de EEUU, que fue clave para Colombia en la lucha contra las

³ *respice pollum*: "Mirar hacia el norte", acuñada en el período presidencial 1918-1921, valorando su repercusión en las demás relaciones internacionales de Colombia durante el siglo XX; doctrina según la cual Colombia debía orientar su política exterior hacia Estados Unidos.

organizaciones armadas ilegales guerrilleras y narcotráfico, asimismo, consiguió el mejoramiento en la seguridad nacional que repercutió recíprocamente en la percepción del mundo hacia Colombia, ya que permitió concretar la cooperación por parte de otros países para atender los problemas humanitarios y sociales vigentes en su época, pero que a su vez generó fuertes discusiones internacionales, no obstante, no todo fue bueno, ya que también en los tres últimos años de su presidencia sus acuerdos militares y acciones extraterritoriales conllevaron a que hubiera ruptura diplomática con tres países vecinos, sanciones económicas y amenazas de guerra por parte de Venezuela, dejando así de forma aislada de gran porción de Suramérica y solamente con el respaldo de Estados Unidos y la OEA, que también ocasiono que se considerara a Colombia como la plataforma regional de vigilancia para Estados Unidos, provocando desconfianza por parte de los países suramericanos.

No obstante, durante su mandato logró negociar siete Tratados de Libre Comercio (TLC), de los cuales tres de ellos entraron en vigencia (Chile, Mercosur y el Triángulo Norte de Centro América está Guatemala, Salvador y Honduras) y los cuatro restantes fueron detenidos por cuestionamientos al desempeño colombiano en el tema de los derechos humanos (Unión Europea, Estados Unidos, Asociación Europea de Libre Comercio y Canadá).

Por otro lado Juan Manuel Santos quien asumió la presidencia de Colombia luego de Uribe, logró acercarse a México por medio las capacitaciones hechas por organismos de seguridad mexicanos y centroamericanos para la lucha contra el delito organizado, que con el fin de no dejarlo por fuera de las dinámicas suramericanas se ha invitado a reuniones de UNASUR, que de por si implicaba para Colombia poner a UNASUR como su principal escenario de su política exterior, que a su vez, implicó aplausos a su liderazgo, que tiempo después dio como fruto la reactivación de las relaciones entre Colombia y Ecuador y se creó el Plan Fronteras para la Prosperidad que permitió concretar con Ecuador y Venezuela planes de desarrollo en los municipios fronterizos más vulnerables. Además de esto, Santos en su periodo presidencial logró junto el apoyo del gobierno venezolano, la negociación y reconciliación con el retorno de Manuel Zelaya a Honduras y el reingreso de este país a la OEA (Ramirez, 2011).

Retomando las anteriores afirmaciones podremos observar que los acuerdos comerciales que se suscribieron para Colombia durante los años 1998 y 2014 son los siguientes:

Ilustración 12 Acuerdos Comerciales Suscritos por Colombia 2000-2013

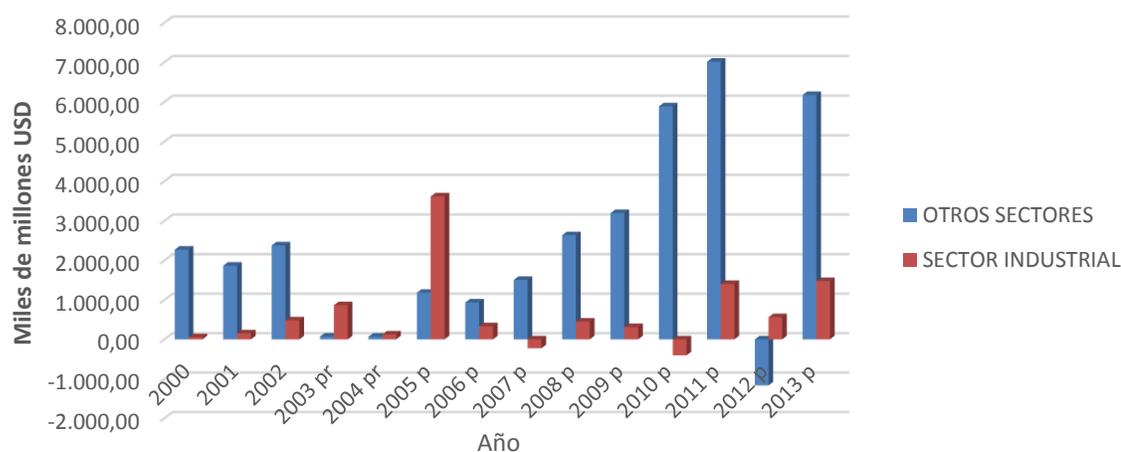
Acuerdo	Suscripción	Vigencia
Costa Rica	22 de mayo de 2013	1 de agosto de 2016
Corea	21 de febrero de 2013	15 de julio de 2016
Unión Europea	26 de junio de 2012	
AELC Asociación Europea de Libre Comercio	25 de noviembre de 2008	1 de julio de 2011
Canadá	21 de noviembre de 2008	15 de agosto de 2011
Triángulo del Norte (El Salvador, Guatemala y Honduras)	9 de agosto de 2007	
Chile	27 de noviembre de 2006	8 de mayo de 2009
Estados Unidos	22 de noviembre de 2006	15 de mayo de 2012
Venezuela	28 de noviembre de 2011	
MERCOSUR	18 de octubre de 2004	

Fuente: Foering Trade Information System (2017)

Como se puede apreciar anteriormente solo dos de ellos no lograron entrar en vigencia en este rango de años, los cuales son Corea y Costa Rica que iniciaron su proceso comercial en el

año 2016, así mismo, la política exterior colombiana al asumir estos acuerdos comerciales generó un Flujo de Inversión Extranjera Directa en materia de Industrias Manufactureras muy reducido, como se puede apreciar en la Ilustración 13, en la que es notable que solo para el año 2005 tuvo un alza significativa en este tipo de Industrias, es decir, que la mayoría de inversiones que se logró realizar frente a estos acuerdos comerciales se vio mayormente reflejada en otros sectores de la economía, tales como servicios y agrícola, entre otros. Que deja ver la falencia en materia de industrias Manufactureras Colombianas en el Exterior, teniendo en cuenta que todos estos acuerdos lograron entrar en vigencia luego del año 2009, que disparó la IED aunque fuese en otros Sectores.

Ilustración 13 Flujo de Inversión Directa de Colombia en el Exterior



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Banco de la República (2017) (anexo 4, tabla 28)

pr: Provisional. **p:** Preliminar

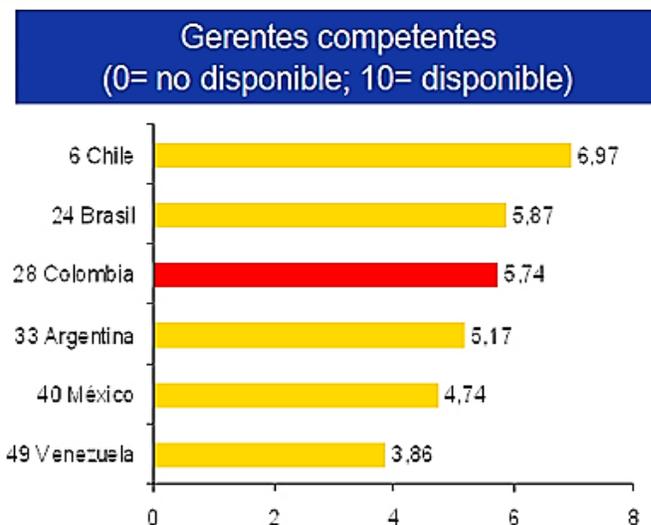
1.3. Factores Productivos

1.3.1. Trabajo

El factor productivo trabajo para Colombia según World Competitiveness Yearbook (2007) es uno de los capitales humanos mejor calificados del continente, teniendo en cuenta que su fuerza laboral es considerada como la mejor de la Comunidad Andina, dado a que su tasa de alfabetismo es una de las más altas de América Latina, ya que para el 2007 dicha tasa fue 92,1%, lo que muestra una importante mejora en comparación con 1990 en la que fue de 88,4%. Sin embargo conforme al World Competitiveness Yearbook (2005) Colombia se ubicó en el puesto 24, entre 60 países, en términos del nivel de competencia de los gerentes locales Vs. lo gerentes internacionales (SIMCO, s.f.). Sin embargo, este factor productivo, para los colombianos siempre traducirá a la búsqueda de estabilidad laboral a raíz de su cultura y conocimientos adquiridos por medio de formación de tipo nacional o internacional, provocando que estos conocimientos llegue a empresas ya consolidadas que pueden garantizar en la mayoría de los casos un ingreso para su subsistencia y el de su familia, que por tanto demuestran que no quienes consolidan una empresa independiente

MIPyME, sino que lo hacen aquellos que no han recibido capacitación alguna en el área empresarial (World Competitiveness Yearbook, 2007).

Ilustración 14 Gerentes competentes (0= no disponible; 10=disponible)



Como se puede apreciar en la Ilustración 14, la cantidad de gerentes competentes de Colombia hace que ocupe el puesto 28 de los países del mundo, solo por debajo de Chile y Brasil, mostrando sin lugar a duda la competencia profesional y laboral de este país.

Fuente: World Competitiveness Yearbook 2007 -IMD

Ilustración 15 Disponibilidad trabajo calificado (0= no disponible; 10=disponible)



Según la ilustración 15, la disponibilidad de trabajo califica posiciona a Colombia como el segundo país de mundo con mano de obra calificada disponible, dato representativo teniendo en cuenta que está por encima de todos los países latinoamericanos.

Fuente: World Competitiveness Yearbook 2007 -IMD

1.3.2. Tierra

Para hablar de tierra (T) es necesario tratar aquellos aspectos que la componen que para el caso de Colombia serían los lugares dedicados a manejar la producción y comercialización de bienes, pues bien las Zonas Francas Multiusuario o Zonas Francas permanentes son áreas en las que se instalan una gran variedad de empresas y cuentan entre otras características con tener un tratamiento tributario y aduanero especial, empero para ser parte de dichas zonas territoriales es necesario contar con ciertos requisitos tanto de inversión como de empleo, según el monto total de

sus activos luego de los 3 primeros años del proyectos bien sea de actividad comercial, industrial de bienes y servicios como se puede apreciar en la ilustración 16:

Ilustración 16 Características para ser parte de una Zona Franca Permanente Colombia

ACTIVOS TOTALES (USD)	MONTO DE INVERSIÓN (USD MILLONES)	Y EMPLEOS DIRECTOS
0 - 108.000	0	0
108.000 - 1,08 Millones	0	20
1,08 Millones - 6,4 Millones	1,0	30
Más de 6,5 Millones	2,4	50

Fuente: PROCOLOMBIA (2016)

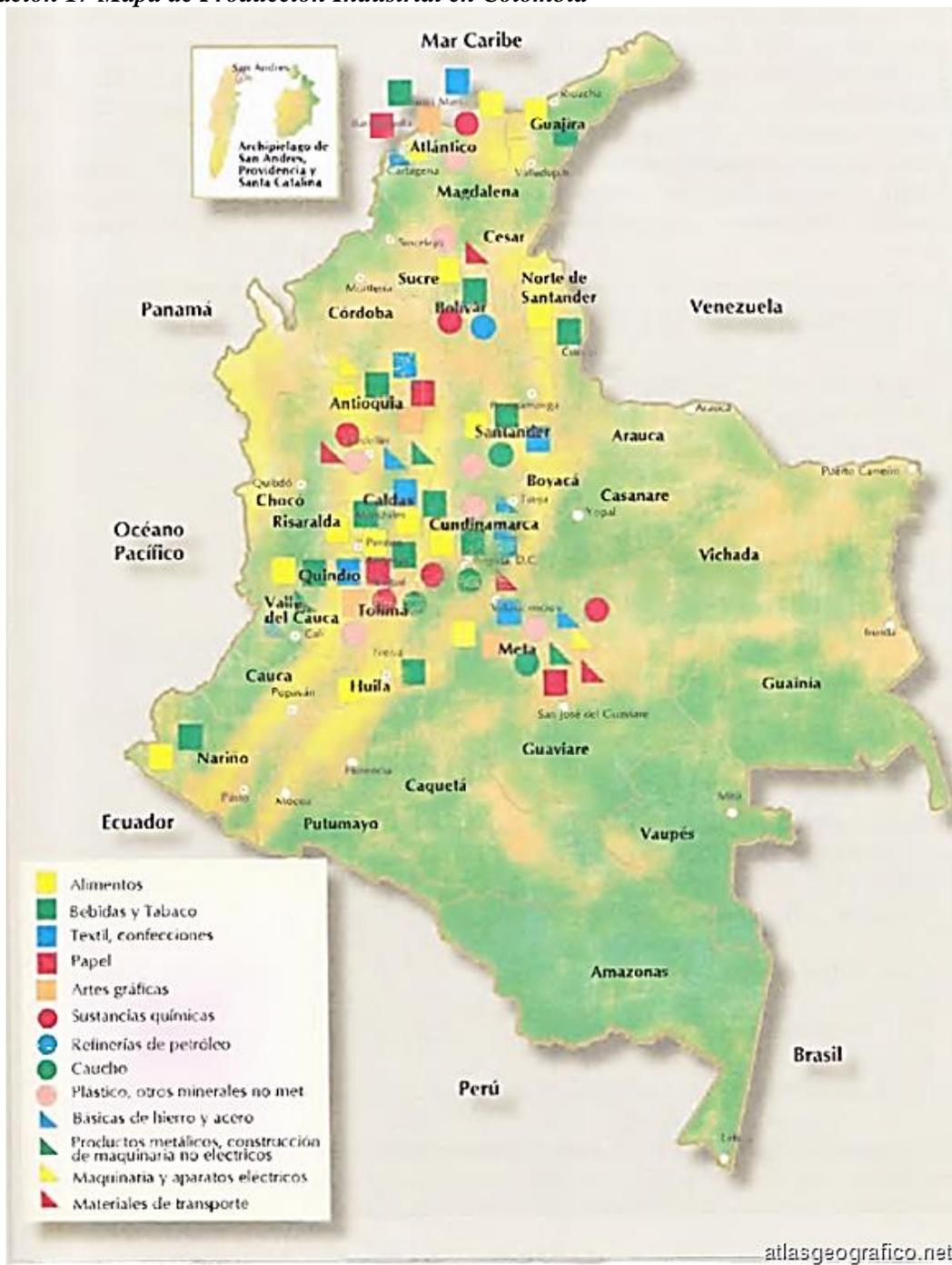
Nota: Estos montos han sido aproximados. La tasa de cambio tenida en cuenta para estos efectos fue 1 USD = 3.200. Los montos son aproximados y están definidos en la ley según el salario mínimo legal mensual vigente, el cual es de COP 689.454 para el año 2016.

Así mismo se puede decir que a la fecha de acuerdo con información del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y con datos del DANE, actualmente hay 107 zonas francas, a pesar de ser tan solo 11 en el 2005, año en que entró en vigencia la Ley 1004, que modificó su régimen con el fin de acelerar su creación.

Otro aspecto que caracteriza la tierra (T) son sus zonas productivas, es decir la distribución de la industria colombiana, la cual está determinada por sus principales ciudades en las que se encuentra Bogotá, Medellín y Cali, que además de ser las de mayor población y urbanización son también quienes cuentan con mayor producción, valor agregado y empleo de tipo industrial, que en conjunto representan el 60% de la industria manufacturera del país, en el cual Bogotá siendo la capital es quien cuenta con mayor dinamismo en comercio industrial. No obstante, la producción se extiende también a otras ciudades de Colombia, siendo estas especialistas en la producción de cierto bien y suman el 40% restante (Banco de la Republica, 2016), dicha distribución se puede observar en el mapa de la ilustración 17. Para abreviar se puede decir que la concentración industrial colombiana se encuentra distribuida así:

- ✓ Zona de Bogotá Formada por la capital y localidades aledañas como Zipaquirá, Mosquera, Madrid, La Calera, entre otras.
- ✓ Zonas de Medellín y ciudades del Valle de Aburrá Itagüí, Caldas, Bello, Envigado, Barbosa y Girardota.
- ✓ Zonas de Cali, Yumbo y Palmira.
- ✓ Zona de Paz del Río.
- ✓ Zona de Bucaramanga.
- ✓ Zonas de Barranquilla y Cartagena (con el complejo industrial de Mamonal).
- ✓ Zonas de Manizales, Pereira, Armenia, Ibagué y Barrancabermeja.

Ilustración 17 Mapa de Producción Industrial en Colombia



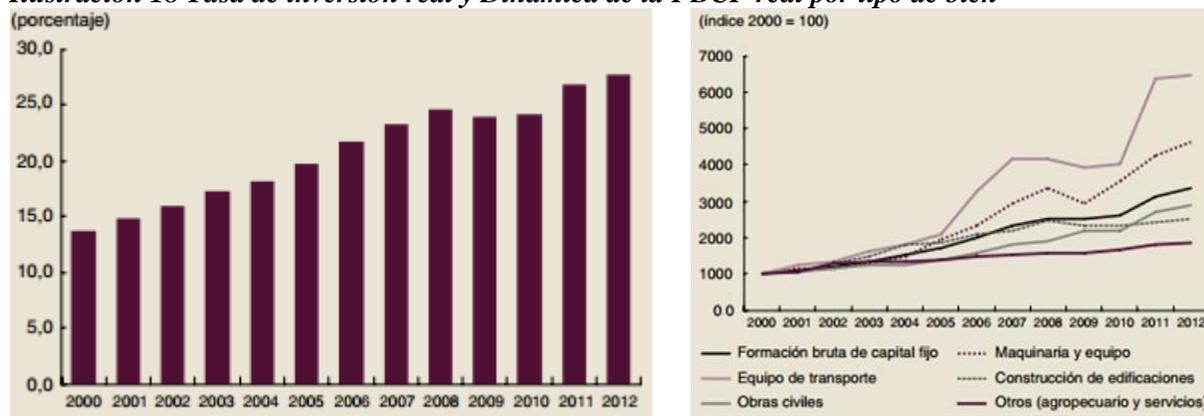
Fuente: Atlas Geográfico (2016)

1.3.3. Capital

El Capital (K) de Colombia está relacionado directamente con los cambios en la estructura productiva, es decir, la liberalización del comercio, flotación de la tasa de cambio, inflación, política monetaria y fiscal, ya que estos cambios tuvieron estrecha relación con la imagen que se ofreció hacia el exterior que demostraba entre otras cosas unos niveles de índices de riesgo bajos,

y permitió que en años recientes se registraran incrementos significativos de los flujos de capital hacia Colombia. Y como resultado de lo anterior, la inversión ha aumentado de manera considerable en el periodo comprendido del 2000 al 2013, impulsada en parte por la inversión extranjera directa (IED) destinada sobre todo hacia el sector minero-energético, la cual ha contribuido de manera importante a financiar el déficit en la cuenta corriente. Así las cosas, la tasa de inversión real en Colombia, medida como la razón de la formación bruta de capital fijo (FBCF)⁴ al producto interno bruto (PIB) en pesos constantes de 2005, pasó de 17,2% en promedio para el período 2000-2005 a 25,0% en promedio desde 2006. En 2012 la FBCF tuvo una participación del 28,0% en el PIB, cifra relativamente alta y que evidencia la creciente importancia de este rubro en la economía nacional véase la ilustración 18, además de esto, se puede observar que la distribución de FBCF condujo o direccionó el comportamiento de la inversión en la maquinaria y equipo, es decir que su tendencia fue similar y tuvieron crecimientos y declives en los mismos años, siendo la maquinaria y equipo susceptible al comportamiento del FBCF como se puede apreciar en la ilustración, a diferencia de otros tipos de bienes tales como equipo de transporte, obras civiles, construcción de edificaciones (Cardenas & Solano, 2014)

Ilustración 18 Tasa de inversión real y Dinámica de la FBCF real por tipo de bien



Fuente: DANE, cálculos del Banco de la Republica

El Capital de Colombia se puede observar en el marco de las importaciones y exportaciones es decir su balanza comercial, que en mayor o menor medida se han visto afectadas por la gran diversidad de reglamentos técnicos tanto los colombianos como el de otros países sumados a la variedad de normas en materia de aduanas, en la que los importadores y exportadores tienen que enfrentar, asumiendo el tiempo y dinero necesario para realizar su respectiva gestión. Pese a que Colombia cuenta con una importante diversidad de acuerdos internacionales, aún existen medidas proteccionistas que impiden su libre o flexible movilidad en el mercado; sin embargo, con estos TLCs lo que busca Colombia es aumentar la oferta del sector no energético y atraer un mayor

⁴ Es el valor de mercado de los bienes fijos (durables) que adquieren las unidades productivas residentes en el país, cuyo uso se destina al proceso productivo, entre ellos se consideran la maquinaria y equipos de producción, edificios, construcciones, equipos de transporte entre otros.

volumen de Inversión Extranjera Directa IED según lo manifiestan los datos del Ministro de Comercio Exterior.

De igual manera el TLC pactado con Estados Unidos para el primer año tuvo un balance positivo según las cifras del DANE, dado a que hubo un incremento de 7,5% en las exportaciones hacia EEUU con respecto al mismo periodo del año 2011. Que en ventas, representa unos US\$45 millones.

La Costa Atlántica colombiana ha sentido este cambio, especialmente la ciudad de Cartagena, es la primera en embarque de productos hacia el exterior, según las estadísticas del DANE. Según información del Puerto de Cartagena, en lo que va del año ha aumentado en un 9,9% sus envíos y es la responsable de aportarle a esas ventas registradas por el DANE, unos US\$25 millones, logrando una participación del 57,1% como zona portuaria, lo cual ha llevado a preparar la ampliación de la zona de patios, generando de más de 4.500 empleos, cuya infraestructura le permitirá competir con los grandes puertos del mundo, y atender las exigencias de los acuerdos comerciales como los de Chile, Canadá, México y la Unión Europea (ANDI, 2013, p. 3).

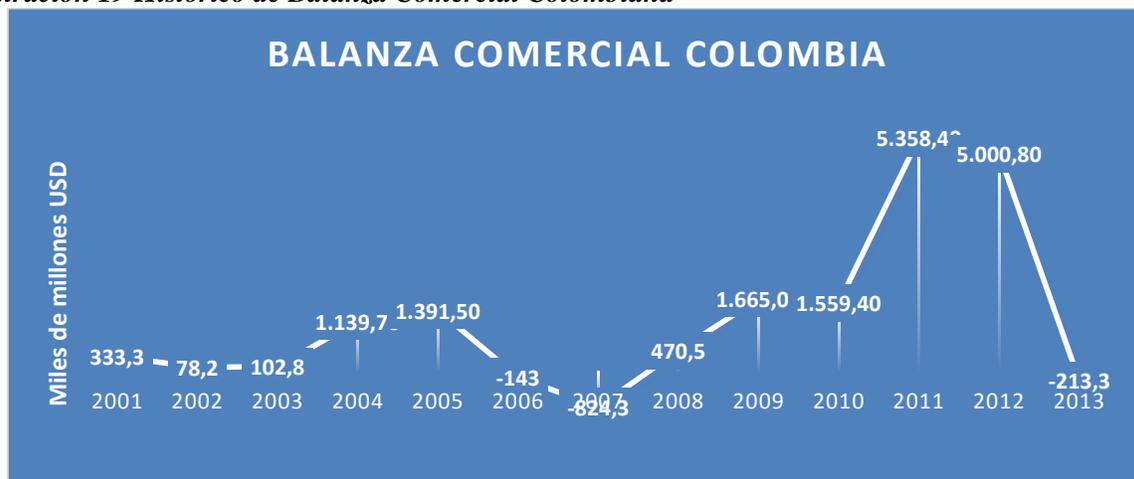
Ahora bien, para Colombia las exportaciones de bienes de tipo primario y secundario reflejan en gran medida el avance que se ha venido teniendo desde el año 2001, nótese la ilustración 19, en la cual los cambios han sido de tipo positivo, es decir, que han tenido una tendencia al crecimiento año a año.

Tabla 4 Histórico de Balanza Comercial colombiana

Años	Exportaciones	Importaciones	Balanza
2001	12.330	11.997	333,3
2002	11.975	11.897	78,2
2003	13.129	13.026	102,8
2004	16.788	15.649	1.139,70
2005	21.190	19.799	1.391,50
2006	24.391	24.534	-143
2007	29.991	30.816	-824,3
2008	37.626	37.155	470,5
2009	32.846	31.181	1.665,00
2010	39.713	38.154	1.559,40
2011	56.915	51.556	5.358,40
2012	60.208	55.207	5.000,80
2013	4.735	4.948	-213,3

Fuente: ANDI (2013)

Ilustración 19 Histórico de Balanza Comercial Colombiana



Fuente: Elaboración propia a partir de información de la ANDI

1.3.4. Tecnología

Ahora bien, la información referente al factor productivo Tecnología Colombiana proviene en gran medida del Observatorio Colombiano de Ciencia y Tecnología (OCyT, 2013) y la entidad del Sistema Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación (SNCTI), teniendo en cuenta que son estas entidades las encargadas de realizar una compilación general de cada aspecto relacionado con la tecnología, Innovación y Desarrollo del país.

En Colombia la tecnología ha sido de gran importancia para el desarrollo de una empresa, toda vez que de ello depende recíprocamente el nivel de producción que obtienen tanto las micro como las grandes empresas, sin embargo, a pesar de saber esto, y además de que esta información se encuentra disponible y es comprobada por las empresas de los países de primer mundo, en Colombia se encuentra una gran brecha que crece año a año con respecto a países desarrollados, ya que como se puede observar en la tabla 6, la inversión en actividades de ciencia, tecnología e innovación ACTI, para el año 2003 el gobierno solía invertir de un 100% de recursos un 36,39% para el área empresarial, conforme fue pasando el tiempo este valor se fue reduciendo cada vez más, al punto de llegar a un 25,09% para el año 2013, empero a lo que se podría considerar como algo no pasaría puesto a que demostraría un retroceso en el desarrollo de las empresas que se financian en parte por ayudas gubernamentales, por el contrario, la inversión en ACTI en Entidades del Gobierno Central ha tenido un sorprendente aumento de distribución de capitales ya que para el año 2003 contaba únicamente con un 42,18% y para el año 2013 pasó a ser un 56,38% de inversión, valor que traduciría a una mejora significativa en lo que refiere a un eficiente y eficaz servicio por parte de estas entidades, que por su puesto estaría reflejado en la satisfacción de los usuarios, pese a que esta inversión fue descontada en parte de lo que se venía destinando al sector empresarial.

Tabla 5 Inversión nacional en ACTI por sectores de financiamiento 2003-2013

Tipo de institución / Type of institution	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Entidades del gobierno central Government organizations	42,18%	42,78%	52,83%	46,76%	44,58%	43,21%	53,42%	49,95%	56,74%	53,68%	56,38%
Empresas Firms	36,39%	38,49%	28,56%	31,91%	37,37%	39,36%	26,64%	30,61%	24,88%	28,05%	25,09%
Instituciones de educación superior Higher education institutions	15,10%	13,86%	13,24%	13,77%	12,86%	11,72%	12,98%	12,31%	12,58%	13,03%	13,57%
Internacionales International	3,68%	2,06%	2,14%	2,72%	1,42%	1,99%	3,28%	2,97%	1,64%	1,62%	1,19%
Centros de investigación y desarrollo tecnológico Research and technological development centers	2,33%	2,47%	2,72%	2,79%	1,66%	1,76%	1,84%	1,94%	2,17%	1,98%	2,19%
Hospitales y clínicas Hospitals and clinics	0,15%	0,17%	0,21%	1,81%	1,36%	0,95%	0,73%	1,09%	1,09%	1,14%	1,09%
IPSFL al servicio de las empresas Private non-profits organizations serving the businesses	0,03%	0,06%	0,13%	0,11%	0,59%	0,81%	0,80%	0,75%	0,52%	0,11%	0,08%
ONG, asociaciones y agremiaciones profesionales Professional associations and NGOs	0,14%	0,12%	0,17%	0,15%	0,16%	0,20%	0,31%	0,39%	0,38%	0,41%	0,42%
Total (millones de pesos de 2012 / million COP of 2012)	1.658.525	1.902.099	2.112.719	2.072.510	2.487.351	2.755.541	2.655.117	2.893.742	3.199.068	3.220.490	3.517.468

Fuente: OCyT y DANE (2013)

1.4.MIPYMES

Las MIPyMEs del sector industrial para Colombia basada en el aprovechamiento de los recursos naturales representan aproximadamente el 60% del total industrial exportadora, teniendo en cuenta que los principales sectores son los alimentos, cuero y Calzado, Muebles y Madera, Textil y Confecciones, Artes Gráficas, Plástico y Químico, Metalúrgico y Metalmecánico, Autopartes y Minerales no Metálicos, así mismo, según Confecámaras para el año 2001 existían en Colombia un tal de 43.242 micro y pequeñas empresas, y 8.041 medianas, no obstante según el Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas (DANE), en su primer encuesta nacional de establecimientos de comercio de tipo micro, en el año 2000 en Colombia existían 967.315 micro establecimientos, de los cuales el 58% estaba en el comercio, el 30 por ciento en servicios y el 12.5 por ciento en la industria. De lo cual se puede decir que fueron las encargadas de generar 1.094.755 empleos, pero lo que es aún más relevante es que la relación de empleo por establecimiento es del 1.8 por ciento en el sector comercio, 2.8 por ciento en la industria y 2.5 por ciento en los servicios “*La encuesta señala también que en el 2000 existían alrededor de 7.600 establecimientos industriales con más de 10 trabajadores y 120.785 microempresas*” (EXPOPYME, 2016, p, 1). Que de igual manera representa un desarrollo económico para el país, dado a que según EXPOPYME.

En el comercio, los establecimientos con más de 20 trabajadores totalizaban 3.832, ocupaban a 215.818 personas y realizaban ventas por 40.2 billones de pesos. Los micro negocios con no más de 10 trabajadores eran 558.000, generaban 556.775 empleos y registraban ventas de 8 billones de pesos. (EXPOPYME, 2016, p, 1).

Tabla 6 Micro establecimientos y empleo

Sector	Establecimientos	Trabajadores
Comercio	557.759	630.267
Servicios	288.771	381.328
Industria	120.785	156.653
Total	967.315	1.168.248

Fuente: EXPOPYME (2016)

Del mismo modo, si bien es cierto que las MIPyMEs para Colombia son uno de los pilares de empleo, también son las encargadas de generar el mayor crecimiento exportador a partir del año 2001 demostrando un 10,2% de aumento en sectores como automotores, hierro y acero, equipo profesional y científico, muebles, imprentas y calzado, todas ellas del sector industrial, a diferencia de los otros sectores que demostraban un 5,6%, A pesar de esto, pese a que en los últimos años esta modalidad de empresas han avanzado positivamente en programas de certificación de calidad y han sido monitoreadas por ACOPI y demuestran como 1.200 de estas compañías se han logrado certificar, la antigüedad máxima que han alcanzado las MIPyMEs de sector industrial son en promedio un total de 10 años (EXPOPYME, 2016).

Por otra parte algunas de estas empresas han logrado financiarse en parte por el Fondo Nacional de Garantías por el medio del cual ha adquirido el respaldo de créditos ante la banca comercial, teniendo en cuenta la importancia que estas empresas representan parte del desarrollo económico del país, hay varias entidades o programas de fomento del gobierno que apoyan a las MIPyMEs como por ejemplo:

- ✓ Ley MIPyME (ley 590): es la ley creada para el fortalecimiento de las microempresas y pymes. Da prioridad a cuatro temas: incentivos, promoción del espíritu empresarial, apoyo técnico especializado y financiamiento sectorial.
- ✓ FomiPYME Fondo Colombiano para la Modernización y el Desarrollo Tecnológico de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas: se creó en julio de 2001, y cuenta anualmente con 20 mil millones de pesos para apoyar proyectos y programas orientados a fortalecer la capacidad tecnológica de las pymes. Da prioridad a los proyectos que generan empleo.
- ✓ Centros Regionales de Inversión, Información y Tecnología, son siete centros en el país, con el apoyo de la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial, ONUDI, y las Cámaras de Comercio, que ayudan a las empresas a acceder a inversionistas internacionales.
- ✓ Red Colombiana de subcontratación: Es una red situada en siete regiones del país, que genera nuevas oportunidades de negocios para las pymes que ofrecen sus servicios o fabrican productos para empresas más grandes.

- ✓ Registro Único Empresarial: Crea una cédula empresarial que permite simplificar los trámites para crear empresas, licitar y contratar con el Estado, creando igualdad de condiciones para las pymes, frente a las grandes empresas.
- ✓ Centros de Desarrollo Tecnológico: Son unidades especializadas en la generación y difusión del conocimiento para el sector productivo: La capacitación de los CDT se centra en aseguramiento de la calidad, medición e incremento de la productividad, desarrollo de plataformas para negocios electrónicos y liderazgo. La red de CDT's está conformada por 50 centros en todo el país.
- ✓ Centro de Desarrollo Empresarial: Es un programa liderado por la Confederación Colombiana de Cámaras de Comercio y el Banco Interamericano de Desarrollo, en una alianza estratégica con las principales cámaras de comercio del país y la asociación Colombiana de Pequeños Industriales, ACOPI. El programa al identificar y dar prioridad a las debilidades empresariales, busca por medio de consultoría y capacitación, dar a las pymes las herramientas necesarias para aumentar su productividad.

A pesar de esto, en Colombia las MIPyMEs (Clasificadas según la Ley de 905 del 2004) en respuesta a la integración económica que impactó en mayor medida a los países Latinoamericanos, condujo a que del 25% de las empresas que existían en los años 80 pasarán a ser el 91% de las compañías para el año 1990 (DNP, 2012); sin embargo, para el año 2012 pasaron a ser 95% de las empresas en Colombia, de las cuales el 84% son MIPyMEs del sector industrial (CEPAL, 2013), que en mayor o menor medida puede ser llamadas empresas familiares, es decir, que traduce a un bajo desarrollo económico y por lo tanto, un mínimo conocimiento en cuanto a herramientas administrativas que ayudan a consolidar una empresa (Mendoza, 2013).

Según el DANE en el Censo Multisectorial se puede determinar que:

- ✓ Representan el 84% de los establecimientos,
- ✓ Aproximadamente el 63% del empleo;
- ✓ El 75% de la producción manufacturera,
- ✓ El 70% de los salarios
- ✓ El 67% del valor agregado.
- ✓ Son más de 650.000 empresarios cotizando en el sistema de seguridad social.

Adicionalmente, algunas otras características que presentan las MIPyMEs Industriales colombianas, son sus altos niveles de informalidad y bajo niveles de asociatividad, es decir que tienen poco acceso a mercados internacionales hacia los cuales buscan dirigir sus productos manufacturados, sumado al bajo nivel tecnológico, formación de recursos humanos y accesos al sector financiero con el que cuentan, que se puede ser reflejado en el elevado porcentaje de empresas que no pagan impuestos (53.5%); que no llevan registros contables (42%) y que no tienen registro mercantil (4,5%), en los que según FEDESARROLLO aumentan los niveles de informalidad de acuerdo al tamaño de las empresas. Agregado a esto las MIPyMEs cuentan con un acceso a tecnologías es restringido, dado a que prima la utilización de máquinas y equipos de tecnologías atrasadas, como resultado del poco nivel de recursos con el que cuentan, por último, el apalancamiento financiero que usan los dueños de las compañías son en su mayoría los ahorros acumulados por la familia y de los ingresos de trabajos anteriores (72%). Los préstamos de amigos y familiares, constituyen otra importante fuente de financiación (16%), mientras que los bancos y

las financieras tan solo representan el 5% y las ONG el 4%, por lo que resulta complicado cumplir con los requisitos que impone el mercado (tramites, garantías y documentación), a pesar de que en el 2003 se requerían 19 procedimientos para el 2013 son necesarios 13, dejando claro que hay muchos más aspectos por mejorar tales como la inscripción de los empleados a la seguridad social, al ICBF y a las cajas de compensación, entre otros (UNAD, 2010).

2. México

2.1. Información General

Los Estados Unidos Mexicanos, o como se le conoce popularmente *México*; está conformada por 31 estados federados y capital Ciudad de México Distrito Federal (D.F.), tiene como característica principal que es una república de tipo representativa, democrática y federal, en la cual cada estado es considerado como autónomo constitucionalmente, ya que cuentan su propio gobernador quien es elegido de manera representativa por seis años (sexenio). A su vez, los estados se dividen cada uno de ellos en un número determinado de municipios, que sumados dan un total de 2.435 en todo el país, adicionalmente el 97% de sus ciudadanos hablan español y el porcentaje restante tiene numerosas lenguas indígenas que son reconocidas oficialmente por el Estado mexicano.

De igual manera, la geografía de México está determinada por algunos límites que son: al norte con Estados Unidos de América, al este con el Golfo de México y el Mar Caribe, al sur con Belice y Guatemala y al oeste con el Océano Pacífico, cuenta además con un territorio de aproximadamente 2 millones de km² lo cual ubica a México en el decimocuarto lugar entre los países del mundo con mayor territorio, y tiene también de algunas islas de gran renombre, entre las más destacadas están los archipiélagos de Revillagigedo y las islas Marías, en el pacífico, frente a baja California, la costa de Sonora y en la cuenca atlántica (OEA, 2009).

2.2. Política Económica

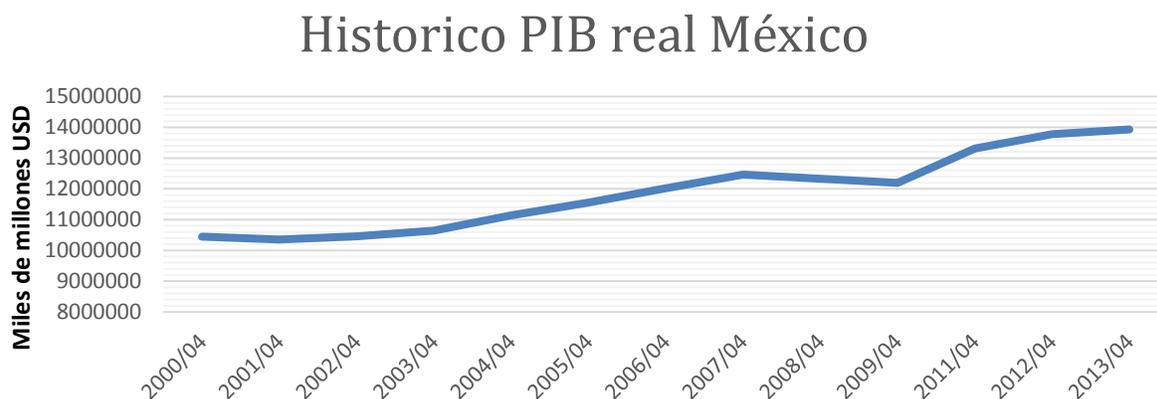
La política Económica de México se identifica por tener una economía de libre mercado enfocada a las exportaciones, resaltando que es la segunda más grande de toda América Latina, y tercer economía en tamaño de América únicamente precedida por Estados Unidos y Brasil; de igual manera poco más del 90% del comercio mexicano está regulado por los tratados de libre comercio TLCs con más de 40 países, entre ellos Unión Europea, Japón, Israel y varios países de América Central y América del Sur, y el más representativo de todos el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA), firmado en 1992 por los gobiernos de Estados Unidos, Canadá y México, el cual entró en vigor en 1994. En 2006, el comercio de México con sus socios norteamericanos representaba cerca del 90% de sus exportaciones y el 55% de sus importaciones (OEA, 2009). Su Producto Interno Bruto PIB e Índices de Precio al Consumidor IPC entre sus principales herramientas de decisión económica, han tenido la siguiente tendencia:

Tabla 7 Producto Interno Bruto PIB REAL México

Periodo	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2011	2012	2013
Dato x mil	10443	10350	10454	10638	11140	11552	12016	12466	12326	12197	13309	13781	13939

Fuente: INEGI 2016

Ilustración 20 Histórico PIB REAL México 2000-2013



Fuente: Elaboración Propia a partir de datos del INEGI

Como se puede apreciar en la Ilustración 20, la apuesta que se le tenía a la apertura económica dada en todos los países latinoamericanos en el año 2000 no generó desarrollo económico esperado por los mexicanos ya que no se vio reflejada de manera directa una mejora en posición económica del país frente a los demás de América Latina con respecto a su PIB según lo expresa la CEPAL (2014), ya que en primera instancia no se generó el crecimiento económico tan esperado por el trickle down effect⁵ en el que se supondría la clase media y baja tendría un mejor estilo de vida, que traduce al ideal de poder satisfacer todas sus necesidades básicas primarias; así mismo, las MIPyMES quienes se supone lograrían tender un apoyo mayor en cuanto a su crecimiento y madurez empresarial, es decir, que se esperaba que el gobierno a fin de mostrar un aumento en el PIB reduciría los tramites e impuestos de manera significativa para estas empresas lo cual no se vio de forma clara bajo el mandato de Vicente Fox quien planteó en los objetivos del Plan Nacional de Desarrollo PND que aumentaría significativo el PIB en 5 puntos porcentuales que en las MIPyMES aportarían a mejorar sus conocimientos y experiencia en el mercado y recíprocamente aumentaría el Producto Interno Bruto para luego consolidarse como empresas grandes en el corto plazo, no obstante durante el 2000 hasta el 2006, el comportamiento económico del país mostró un ritmo de crecimiento promedio anual del 3% en el PIB pese a lo propuesto anteriormente; luego de ello Felipe Calderón en el 2006 tras asumir la presidencia tuvo que enfrentar el desafío de la crisis financiera que repercutió severamente en la economía de México con decrecimiento de 4.7% en el PIB, tendencia de caída que se mantuvo del 2007 al 2009 puesto a que gran parte de su economía era dependiente de la economía Estadounidense, pero que luego se pudo recuperar poco a poco en lo que respecta al PIB según lo representado en la gráfica anterior realizada a partir de los datos arrojados por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía INEGI (CEPAL, 2014).

⁵ El “efecto derrame”, “teoría del goteo” o “trickle down effect” consiste en que al producirse un crecimiento económico, parte de éste necesariamente llegará a las capas sociales inferiores. Esto podría explicarse dado que el crecimiento genera gradualmente mayor empleo, más ingresos y mayor consumo.

2.2.1. Política Monetaria

La política monetaria mexicana la determina el conjunto de acciones que toma el Banco de México, que influye sobre las tasas de interés y las expectativas de inflación, buscando en todo momento mantener unos niveles de inflación bajos y estables según los objetivos planteados, a través de condiciones propicias que dan como resultado un crecimiento económico sostenido que recíprocamente se encarga proporcionalmente de crear empleos para su población en general, ahora bien, para el año 2013, basándose en el crecimiento que se ha obtenido en el lapso histórico desde el año 2000, ha contado con un aumento proporcional a la condición de la economía, teniendo en cuenta que es una economía emergente, sabiendo esto, el Banco de México ha propuesto mantener los niveles de inflación alrededor de 3,5%, a pesar de que en años anteriores se había estipulado una meta de 2,5% (BANXICO, 2013), se ha aumentado pensando en el crecimiento poblacional y capacidad de gasto de cada habitante, que se supone irá en aumento basado en el fenómeno de la globalización.

Tabla 8 Índice de Precios al Consumidor IPC México

Periodo	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Índice general	64,30	67,13	70,96	73,78	77,61	80,20	83,45	86,59	92,24	95,54	99,74	103,55	107,25	111,51

Fuente: INEGI 2016

Ilustración 21 Histórico IPC México 2000-2013



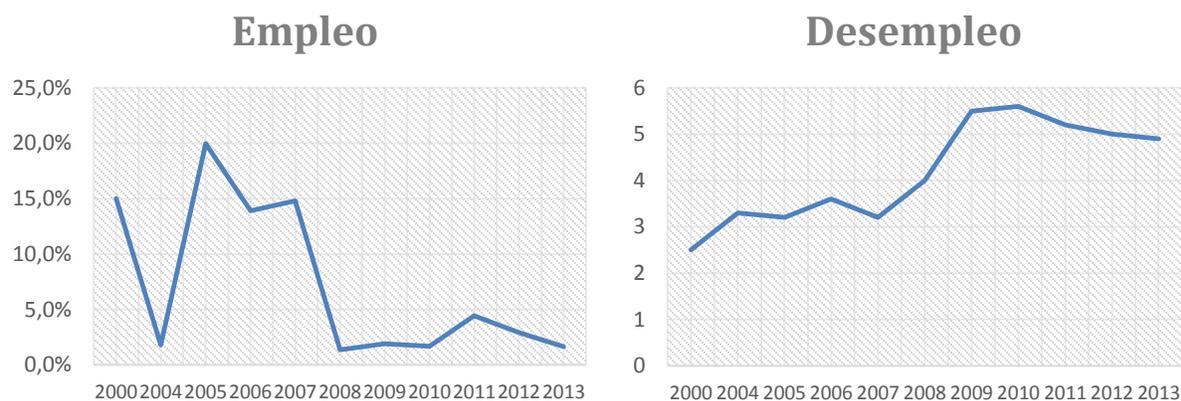
Fuente: Elaboración Propia a partir de datos del INEGI

Por otra parte el Índice de Precios al Consumidor IPC de México visto desde la ilustración 21, ha demostrado tener una tendencia de crecimiento en promedio de 4 puntos porcentuales cada año, que según el análisis anterior se puede decir que ha aumentado un punto más que el del PIB, no obstante, este crecimiento repercute directamente en los precios tanto de los productos como de los servicios, que resultan ser aquellos productos seleccionados de la canasta familiar mexicana, haciendo más costoso mantener un estilo de vida promedio. Sin embargo, México ha logrado mantener estable o constante el nivel de inflación a través del tiempo. Ya que a partir del año 2002 el BM tenía como objetivo inicial mantener un índice de inflación de 3% y que hubiese una variación de $\pm 1.0\%$, no obstante no se pudo conseguir ya que hubieron bastantes choques de oferta

por la apertura económica en la cual Estados Unidos introdujo al mercado mexicano una gran cantidad de productos y empresas, generando un aumento en los precios, para el año 2004 la inflación empezó a establecerse en un 5% debido principalmente a la disminución en la oferta de algunos bienes agropecuarios como el jitomate a consecuencia del mal tiempo que afectó a la Florida Estados Unidos, además del aumento en los precios de los combustibles tan indispensables para establecer el precio de cualquier producto y a esto sumado los precios de la carne de res y pollo después de la prohibición temporal de las importaciones de varios productos por la enfermedad de las vacas locas y gripe aviar en ese país (OECD, 2006).

Luego de ello puesto a que México es muy dependiente de las decisiones económicas que acordara Estados Unidos tomaron la iniciativa de crear y fomentar la creación de MIPyMES y luego garantizar convertirlas en grandes empresas con la expectativa de poder no desestabilizarse ante cualquier cambio por parte de esta potencia, no obstante para el 2007 una vez inicio la crisis económica se registraron índices de inflación de 6.5% que claramente estaba por fuera de los límites que se tenían pensados por el BM, aumentando el nivel de precios en lo que respecta a los alimentos, metales y energéticos, además de esto, puesto a que se deprecio la moneda 2008-2009 en un 35%, ayudo a incrementar la demanda de bienes nacionales, luego de ello del 2010 al 2013 se estabilizo la inflación y siguió su curso normal (Díaz, 2013).

Ilustración 22 Tendencia de Empleo y Desempleo México



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INEGI (anexo 4, tabla 19)

La tendencia del empleo y desempleo en el periodo comprendido de 2000-2013 según la ilustración 22, muestran en gran medida el auge y a la vez la mortalidad de las MIPyMEs, entendidas como un fenómeno global, ya que para el año 2000 estas empresas pasaron de ser un 35% a ser un 89%, que de igual manera tan pronto como surgieron, fueron desapareciendo, creando una falsa expectativa de empleo, no obstante bajo las nuevas ayudas que se dieron, como por ejemplo subsidios de fomento PyME, ocasiono de nuevo la reaparición de empresas, pero que igual que en el periodo anterior tendieron a desaparecer dada la crisis económica 2008-2009, luego de ello se generó un comportamiento estable hasta el año 2013 (CEPAL, 2015).

Tabla 9 Objetivos en materia de producción y empleo del Plan Nacional de Desarrollo, 2000-2018 México

Plan Nacional de Desarrollo	Objetivos	
	Producción	Empleo
2001-2006	<ul style="list-style-type: none"> • Crecimiento sostenido, dinámico y con calidad. • Estabilidad económica. • Crecimiento incluyente que dé oportunidades a todos. • Elevar la competitividad. • Fomentar la investigación y desarrollo. 	<ul style="list-style-type: none"> • Generar empleos. • Incorporar a los jóvenes al mercado de trabajo. • Creación de empleos en las comunidades más rezagadas del país. • Transformen los empleos en oportunidades de crecimiento personal.
2007-2012	<ul style="list-style-type: none"> • Aumentar el crecimiento económico. • Fomentar condiciones de competencia económica y libre concurrencia. • Incentivar a la pequeña y mediana empresa. • Fortalecer a los sectores económicos. • Fomentar la investigación y desarrollo 	<ul style="list-style-type: none"> • Crear nuevo empleos. • Promover la productividad y competitividad laboral. • Fomentar la equidad e inclusión laboral y consolidar la previsión social. • Promoción del empleo y la paz laboral. • Incentivar la entrada de jóvenes al mercado laboral forma
2013-2018	<ul style="list-style-type: none"> • Aumentar el crecimiento económico. • Reactivar una política de fomento económico enfocada en incrementar la productividad de los sectores dinámicos. • Fomentar los sectores tradicionales de la economía mexicana. • Orientar y hacer más eficiente el gasto público para fortalecer el mercado interno. • Fortalecer la investigación y desarrollo en el país. 	<ul style="list-style-type: none"> • Procurar el equilibrio entre los factores de la producción para preservar la paz laboral. • Promover el trabajo digno o decente. • Promover el incremento de la productividad laboral. • Perfeccionar los sistemas y procedimientos de protección de los derechos del trabajador.

Fuente: López (2015)

Así mismo estas variaciones en los índices de empleo y desempleo tuvieron sus variaciones de acuerdo a los Planes Nacionales de Desarrollo (PND) que se pueden visualizar en la tabla 9 de los últimos tres sexenios según cada mandatario que tienen en común la propuesta de impulsar el crecimiento económico y mejorar el bienestar a través de objetivos, aumentando también la productividad y la competitividad, entre otros. Así mismo en cuanto al empleo, casi todos coinciden la creación de empleos, sin embargo, se puede apreciar en la ilustración 22 que el desempleo aumento en el primer sexenio y así mismo se redujo el empleo, a diferencia de los otros dos que lograron estabilizarlo y en el del 2007 al 2012 se incrementó, es decir bajo el mandato de Calderón. Pero en el gobierno de Peña se redujo el nivel de empleo en 2 puntos porcentuales (Lopez, 2015).

2.2.2. Política Fiscal y de Rentas

México cuenta con una política fiscal con varios problemas, entre ellos la evasión de impuestos que además se suma a la reducida base de contribuyentes, que da como resultado un grave problema que traduce a una baja recaudación impositiva medida como proporción del producto interno bruto (PIB), haciendo de México uno de los países con menos ingreso fiscal independientemente desde el punto de comparación que se elija, es decir, si se compara con países desarrollados, los miembros de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) o inclusive muchos países en vías de desarrollo, el resultado siempre será el mismo, de

igual manera, a pesar de que se aplica el impuesto sobre la renta (ISR) como en los modernos sistemas fiscales existentes alrededor del mundo, en México este impuesto únicamente se establece para trabajadores con ingresos equivalentes hasta de cinco veces el salario mínimo.

Es decir, que aunque la legislación reconoce que el Salario Mínimo SM no es un salario pleno para la subsistencia, se continúa determinando el monto de renta en los salarios más altos bajo el cálculo de la base gravable, afectando en gran medida el modelo de retención de impuestos debería asegurar la manutención federal y regular el gasto público (Secretaría de Hacienda y Crédito Público, 2011). No obstante, a pesar de que México ha ido incorporando más impuestos al transcurrir el tiempo, no hay que negar que también se haya encargado de fomentar nacimiento de muchas MIPyMEs, esto a través de subsidios, cátedras, capacitaciones y apoyos en los trámites, con el uso de iniciativas expuestas ante su gobierno. Sin embargo, actualmente México debe luchar por buscar la unificación de la protección social que reciben tanto los pertenecientes al sector formal como el informal, con el fin de llevar un control más real y de esta manera asegurar la eficiencia de los gastos y evitar distracciones (OCDE, 2010).

A pesar de los diferentes impuestos que tiene el gobierno para recaudar dinero y poder garantizar el correcto funcionamiento de su nación, toma de ellos también un porcentaje significativo en apoyos para las MIPyMEs los cuales establece a través de Nacional Financiera (NAFIN) y el Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext).

1. Se creó el Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FONDO PYME) es un instrumento que busca apoyar a las empresas en particular a las de menor tamaño y a los emprendedores con el propósito de promover el desarrollo económico nacional, a través del otorgamiento de apoyos de carácter temporal a programas y proyectos que fomenten la creación, desarrollo, viabilidad, productividad, competitividad y sustentabilidad de las micro, pequeñas y medianas empresas.
2. Por medio de la Banca de Desarrollo se creó el programa de financiamiento desarrollado por Nacional Financiera considerando las necesidades específicas de operación o equipamiento de las MIPyMEs mexicanas, operado a través de intermediarios financieros incorporados, reduciendo tramites y costos de ingreso al mercado.
3. Créditos Pyme, a través del producto Crédito Advance (una línea revolvente con la flexibilidad de una tarjeta de crédito y las tasas de un crédito garantizado) desde 100 mil hasta 12 millones de pesos MDP con una tasa de interés fija desde 7.5% y hasta 9.5%, contando con el apoyo de una Garantía Pyme Automática de NAFIN.
4. Un fondo de 1.000 MDP para créditos para Proyectos de crecimiento de Pymes en Sectores Estratégicos, de 20 hasta 50 MDP, con el apoyo de una Garantía Selectiva de Nafin.
5. Crédito para Pymes Importadoras y Exportadoras, a través del producto Comex Advance, por un monto de hasta 40 MDP con tasas atractivas en dólares y pesos (Libor +4.25%, TIIIE +3.75% a través del apoyo de la Garantía Automática de Bancomext

6. Crédito para proveedores estratégicos del sector automotriz a través del producto Comex Advance Automotriz para el desarrollo de la cadena global de exportación del sector con tasas preferenciales (Libor +4.5% y TIIE +3.5%), con el apoyo de una Garantía Automática de Bancomext.

Impuestos realmente importantes, toda vez que toda empresa independiente del sector que labore debe entrar a asumir, pero que en el caso de tratarse de una MIPyME se verán beneficiadas, ya que en su gran mayoría cuentan con un capital mínimo proveniente de ahorros familiares, prestamos de amigos y en algunos casos entidades financieras o de apoyo, pero que generan la mayor proporción de ingresos del país. Para México la Política de Rentas tiene varios puntos por destacar, entre ellos está por ejemplo la gran cantidad de evasión de impuestos por aquellas personas que viven en la informalidad, sumado a la gran carga fiscal con la que cuenta que resulta ser mayor que en países de similares condiciones geográficas, económicas y políticas, caso ejemplo de ello son los impuestos tan elevados que deben asumir las empresas para ingresar al mercado, además de esto, las personas que cuentan con un trabajo formal (receptores de salarios) es decir que aquellos que laboran en empresas u organizaciones formalmente constituidas son quienes están obligadas a asumir la mayor cantidad de estos impuestos, lo cual explica el crecimiento de la informalidad en cuanto a contratos laborales, que según Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) genera como consecuencia una baja recaudación y una elevada imposición sobre la nómina de empleados de las diferentes empresas, generando por consiguiente una gran desestabilización de los ingresos del gobierno federal, y poca equidad en su aplicación (Díaz, 2013).

2.2.3. Política Cambiaria

La política cambiaria en México depende de la Comisión de cambios, que a su vez está conformada por funcionarios tanto de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público como del Banco de México, dicha comisión está en la capacidad de reunirse, en todo momento, a solicitud del Secretario de Hacienda y Crédito Público o del Gobernador del Banco de México. Las resoluciones de la Comisión se toman por mayoría de votos, siendo necesario el voto favorable de por lo menos uno de los representantes de la Secretaría de Hacienda. Así mismo desde el año 1994 la Comisión acordó que el régimen cambiario a usar sería el de Tipo Flexible, es decir que se estableciera libremente obedeciendo al comportamiento del mercado el cual sigue vigente a la fecha. (BANXICO, 2013). Donde al igual que a Colombia por ser países que aplican el tipo de cambio flexible generan incertidumbre en cuanto al valor de la moneda, dado a que el peso mexicano tampoco es una moneda estable y su política económica resulta no intervenir lo necesario para dar seguridad al empresario ya que su economía depende de las decisiones que tome en este caso Estados Unidos por ser uno de los principales socios comerciales, es decir que la MIPyMEs tendrán por consiguiente que vivir ajustándose a los cambios de esta política, y deberán estar preparados para los tiempos de importación y de exportación a pesar de que no se sepa con exactitud cuándo se darán, y dado a que estas empresas son especialistas en las exportaciones tendrán que esperar a que haya depreciación de su moneda o beneficios que incentiven la venta de su producción parcial o total.

2.2.4. Política Exterior

Para Romero & Rivera (s.f.) la política exterior Mexicana está ligada al artículo 89 de la constitución; siendo un principio de convivencia interna, esto se ha mantenido por unas cercanas relaciones de la política exterior de México bajo el mandato de Vicente Fox y estando como presidente de los Estados Unidos George Bush, (2000-2006).

En el año 2000 Bush declaró que México sería la prioridad de la política exterior en su administración, la relación México-Estados Unidos se encontraba en uno de sus mejores momentos históricos y se aseguraba que las propuestas de ambas partes se concretarían si existía la voluntad política necesaria. Sin embargo después del 11 de septiembre modificaron esa realidad. Entonces, México dejó de ser una “prioridad” para Estados Unidos y pasó a ser simplemente una relación “importante”. Que tiempo después generó discordias dado a que el principal problema fue a finales de 2002 y principios de 2003, cuando México era miembro del Consejo de Seguridad de la ONU y Estados Unidos requería de su apoyo para invadir a Irak. El presidente Fox volvió a restringir su apoyo y públicamente declaraba que México no apoyaría una aventura militar en Irak, fue entonces cuando México decidió fortalecer sus políticas para detectar posibles terroristas en la frontera norte y para el 2002 firmo los acuerdos de “frontera inteligente”.

El análisis deja ver una relación directa frente al impacto de una política Mexicana, unos retos de la política exterior y un marco conceptual de geopolítica crítica, es claro que hay que entender también que la política exterior Mexicana esta permeada por su vecino del norte, quien comparte una extensa frontera, lo anterior es el claro manejo de una interrelación de México y unos cambios que han afectado de manera directa su política. Principalmente, el cambio de administraciones, el manejo inadecuado tanto de recursos como de relaciones, ha ralentizado el verdadero desempeño de una política exterior frente a una geopolítica crítica.

Los Estados Unidos al declarar a México como un País inseguro y peligroso, colocan al Estado azteca en una incertidumbre de desconcierto ante la comunidad internacional y por obvias razones al borde del desprestigio, esto sumado a un pésimo manejo político de algunos dirigentes, como ejemplarizan los autores de acuerdo a la administración Fox, donde refiriéndose a sus desaciertos en acciones de manejo político internacional, que no hay que evaluarlas ya que nunca existieron.

Así las cosas el escrito hace referencia a que México manejó de manera costumbrista su política exterior, casi ceñida a esos principios fundamentales coloniales desde aquella época, hasta una independencia que en buena medida se dio, lo que propone una entrada forzada al ambiente internacional, impactado también por ambientes neoliberales de la época que afectaron en lo económico, que en buena medida fue y ha sido apoyado por el hegemon vecino del norte, sin embargo el apoyo se convierte en deuda y en trabajo como es lógico; casi es una economía dependiente del norte, sumado a acusaciones de corrupción y narcotráfico que en evidencia resultaron del todo ciertas. Administraciones como las de Salinas de Gortari, con serias acusaciones de fraude debilitaron aún más las directrices de una política adecuada, a pesar de que impulsa al Estado a mantener como importante lo exterior.

En evidencia la política exterior de México inicia y termina en los Estados Unidos, es decir, es dependiente, su vecino del norte le exige una dinámica que el Estado mexicano no puede abandonar, dejando como un elemento importantísimo geoestratégico la frontera, siendo claro que problemas sensibles como el narcotráfico con un desbordado crecimiento, causan un gran desgaste de controles para México, donde el factor cooperación es fundamental; por esta razón, los autores enfatizan que el mantenimiento coordinado y relacional entre Estados Unidos y México no se acaba, continua en el tiempo, desde la antigüedad hasta ahora, sumado a su ubicación estratégica y su posición geográfica.

Los autores reflejan que no solamente para el norte, México debe reflejar su política exterior, tiene posibilidades para el mundo, pues sus factores geopolíticos tangibles e intangibles así lo muestran; pero en evidencia México necesita su imagen internacional, debiéndole dar solución a los problemas domésticos internamente y mantener como esquema de importancia su relación con los Estados Unidos, su cooperación con América Latina sin olvidar elementos históricos, y por otro lado, no dejar de observar hacia Asia Pacífico como punta de lanza en el comercio exterior, para así remontar su economía en oriente y también lograr mantener su atractivo turismo (Romero & Rivera, s.f.).

No obstante de acuerdo a la Política Exterior de cada Sexenio se pudo encontrar que los acuerdos comerciales que se suscribieron para México durante los años 2000 y 2013 son los siguientes:

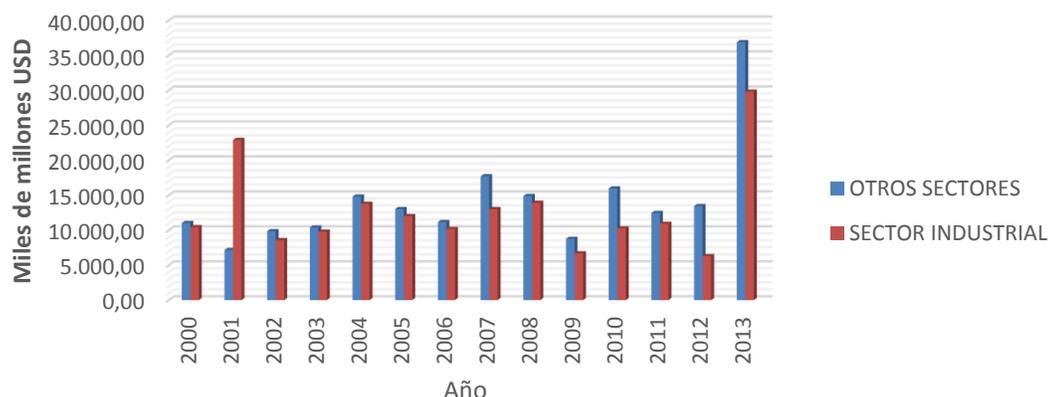
Tabla 10 Acuerdos Comerciales Suscritos por México 2000-2013

Acuerdo	Suscripción	Vigencia
Centroamérica (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua)	22 de noviembre de 2011	
Perú (ACE 67)	6 de abril de 2011	1 de febrero de 2012
Bolivia (ACE 66)	17 de mayo de 2010	7 de junio de 2010
Japón	17 de septiembre de 2004	1 de abril de 2005
Panamá	3 de abril de 2004	1 de julio de 2015
Uruguay (ACE 60)	15 de noviembre de 2003	15 de julio de 2004
MERCOSUR (ACE N° 54) - Acuerdo marco	5 de julio de 2002	5 de enero de 2006
AELC (Asociación Europea de Libre Comercio)	27 de noviembre de 2000	1 de julio de 2001
Israel	10 de abril de 2000	1 de julio de 2001

Fuente: Foering Trade Information System (2017)

Ahora bien, ya que estos acuerdos comerciales fueron establecidos por México con los diferentes países del mundo con el fin de lograr establecer lazos económicos beneficiosos, se puede decir que fueron bastante efectivos toda vez que el Flujo de Inversión Extranjera Directa IED en el sector industrial fue elevada, como se puede apreciar en la ilustración 23, este sector fue quien tomó mayor acogida por medio de estos acuerdos comerciales, dejando en una proporción similar los otros sectores de la economía tales como los son Servicios y Agricultura. Que demuestra que cada sexenio apoyo la industria manufacturera en todo momento.

Ilustración 23 Flujo de Inversión Directa de México en el Exterior



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras CNIE (2015) (anexo 4, tabla 29)

2.3. Factores Productivos

2.3.1. Trabajo

En México la mano de obra calificada se encuentra ubicada entre los países con más bajo nivel de profesionales calificados en las industrias especializadas, según Hays y Oxford Economics a través del Índice Global de Habilidades 2013 México se encuentra entre las últimas 9 posiciones, referente al panorama del mercado laboral de 30 países a nivel mundial. Sin embargo, según este indicador que establecía una calificación de 0 al 10, siendo 0 la puntuación más baja y 10 la más alta, los mexicanos obtuvieron un puntaje de 5.9, teniendo en cuenta que entre más se acercan a cero, implica que sean menos competitivos a diferencia de lo que se acercan a 10 (Arteaga, 2013).

A pesar de que la apertura económica dada en los años 90 México se vio obligado a expandirse internacionalmente con el fin de ser mucho más competitivo, que a diferencia de la revolución industrial donde la tecnología desplazaba la mano de obra, actualmente exigía más y más personal capacitado, no obstante para asumir este reto México tiene casi que por obligación para encontrar una base de desarrollo económico la de capacitar su personal en áreas específicas de su producción, caso claro de lo sucedido con la maquila, ya que es de allí de donde depende en mayor medida el motor económico del país.

2.3.2. Tierra

El factor productivo Tierra (T) para México se sirve de cierta cadena de suministro, tratamiento aduanal y logística, en que las empresas tienden a reducir considerablemente los costos de sus operaciones, que a su vez interviene directamente en los precios y costos de producción y comercialización de los productos, a esto al igual que en Colombia, se le denomina Zona Franca en la cual según la página oficial del Gobierno de México (2016) en la actualidad cuentan con 4 ZF, número no muy representativo aunque hay que tener en cuenta que es una medida que hasta ahora se ha empezado implementar como lo afirma el Dr. Pizano y Dra. Castillo (2014), ya que se está siguiendo el ejemplo de China, Costa Rica, Panamá, Brasil, Corea del Sur y Colombia a los cuales les ha ido bastante bien al maximizar los beneficios fiscales y de aduanas, las ZF se han

gestado y estructurado bajo la figura de Recinto Fiscalizado Estratégico (REFIE), que resulta ser el mismo que fue incluido como régimen aduanero en la Ley Aduanera en 2003, en el cual se ofrecen beneficios fiscales y de operación aduanera.

De hecho dado a que tantos países han decidió optar por utilizar las Zonas Francas en gran medida, México encontró una oportunidad de empuje para la integración de mercados, que beneficia tanto a públicos como a privados, aprovechando los esquemas internacionales para la agilización de trámites, beneficios fiscales y minimización de costos, además de aprovechar el desarrollo de infraestructura logística de clase mundial, principalmente sectores ferroviarios y marítimos-portuarios, para que de esta manera pueda ser puesto México en la vista de la inversión extranjera directa IED (Pizano & Castillo, 2014).

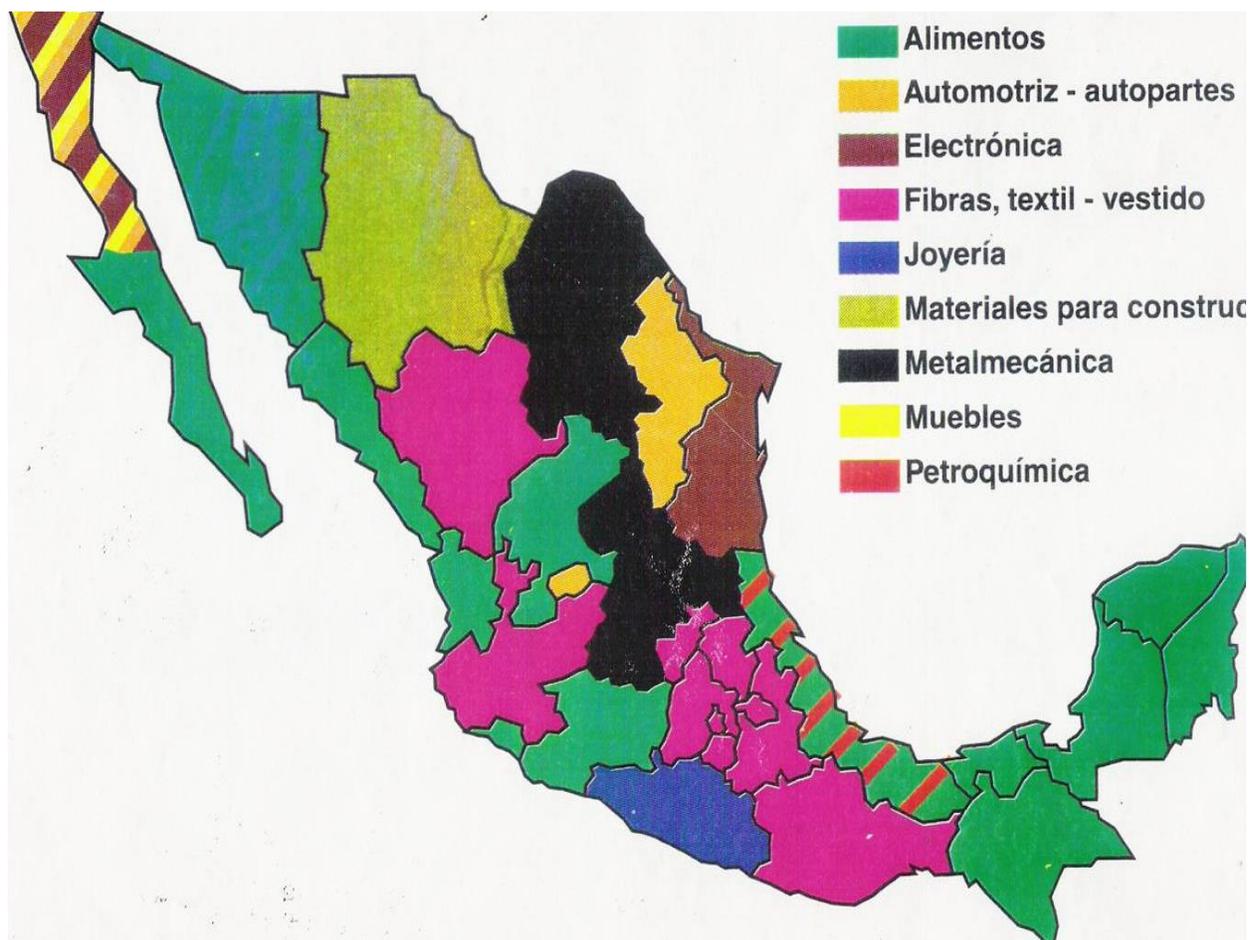
Por otro lado, es necesario mencionar las plataformas o estados en los se desarrolla la industria manufacturera mexicana, en el que se puede encontrar desde los lugares con mayor infraestructura industrial y mano de obra calificada, que se le denominan avanzado hasta aquellos que tienen actividades industriales pequeñas, y estos son:

- Avanzado: Aguas calientes, Baja California, Chihuahua, Durango, Distrito Federal, Estado de México, Morelos, Nuevo León y Querétaro.
- Medio: Sonora, Sinaloa, Colima, Jalisco, San Luis Potosí, Tamaulipas, Veracruz, Guanajuato, Hidalgo, Puebla, Tlaxcala y Tabasco.
- Bajo: Baja California Sur, Nayarit, Zacatecas, Coahuila, Guerrero, Michoacán, Oaxaca, Chiapas, Campeche, Yucatán, y Quintana Roo.

Así mismo él (BANCO DE MÉXICO, 2015) cuenta con la diferenciación regional dada su producción industrial principal, las cuales son entre otras:

- a) Zona central: Distrito Federal, Estado de México, Tlaxcala, Hidalgo y Puebla. Predomina la industria pesada: Siderúrgica, metalmecánica, transformación textil, cerámica y automotriz. Esta es la principal zona industrial del país concentrado cerca del 50% de la producción industrial nacional.
- b) Zona noreste. Encabezado por Monterrey, Nuevo León, Saltillo, Torreón, y Monclova, Coahuila. Es la segunda zona de industrial del país en donde predomina la industria metalúrgica, silúrica y de transformación.
- c) Zona de Golfo de México. Centros de la industria petrolera: Tampico- Madero, Poza Rica, Minatitlán, Coatzacoalcos, sur de Tabasco, Norte de Chiapas y la región de la Sonda de Campeche, cuyo centro de operaciones es Ciudad del Carmen.
- d) Zona Norte. Ciudades de la frontera norte de México, como Tijuana, Mexicali, Ciudad Juárez, Matamoros, con maquiladoras, siendo actualmente la región más dinámica del país.

Ilustración 24 Principales sectores industriales por Estado



Fuente: BANMÉX (2015)

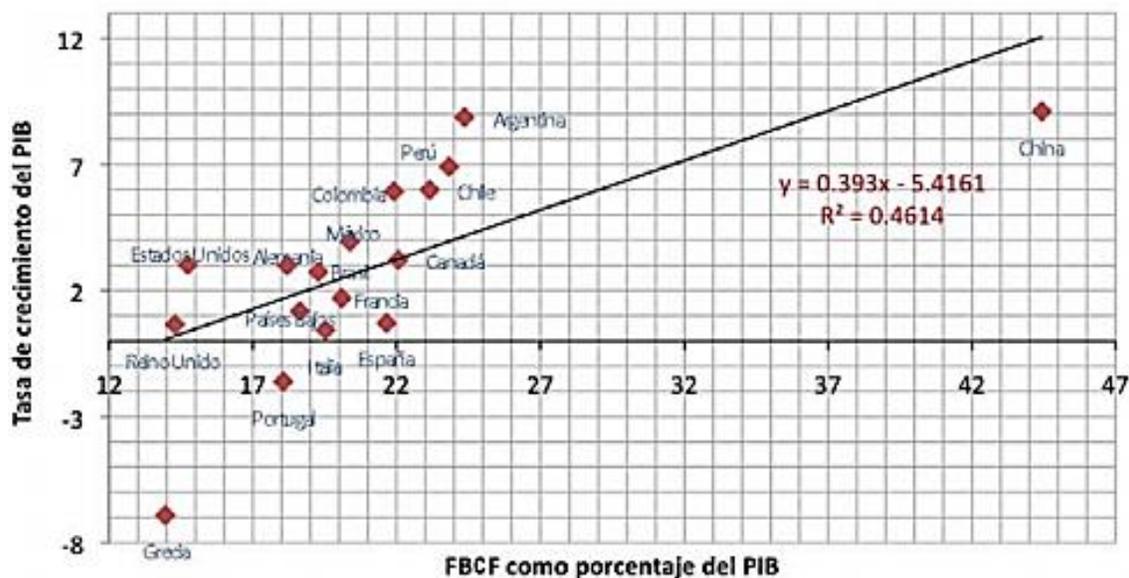
2.3.3. Capital

En cuanto a Capital (K) al igual que en el caso de Colombia se mide a través de la formación bruta de capital fijo FBKF, que como tal se refiere al incremento del activo fijo o capital fijo durante un periodo determinado, es decir, es el aumento de los bienes duraderos que son capaces de producir otros bienes y servicios, e incluyen los mejoramientos de terrenos, las adquisiciones de plantas, maquinarias y equipos y la construcción de carreteras, ferrocarriles y obras afines, como escuelas, oficinas, hospitales, viviendas residenciales privadas, así como los edificios comerciales e industriales, por lo que se entiende que está directamente ligado al crecimiento económico del país, puesto a que no hace parte de cuentas nacionales en cierto periodo, sino que también abarca una proyección a una mayor producción en otros periodos.

De igual manera se puede visualizar en la ilustración 25 estos incrementos o disminuciones de la FBKF de diferentes países que según Góngora (2012) encontramos que Grecia, Portugal y Reino Unido figuran el porcentaje más bajo de FBCK respecto al PIB, que incluso con cifras que llegan a ser negativas, no obstante según los datos del Banco Mundial se registró un caso distinto ejemplificado por China, que reflejó un porcentaje de FBCF respecto al PIB de casi 45%, y otros casos importantes latinoamericanos como lo son Argentina, Perú, Chile y Colombia, no obstante

México se encuentra en el centro de estos porcentajes de inversión con tan solo un 20% de FBCF como porcentaje del PIB, traducido a unos niveles bajos de inversión (Góngora, 2012).

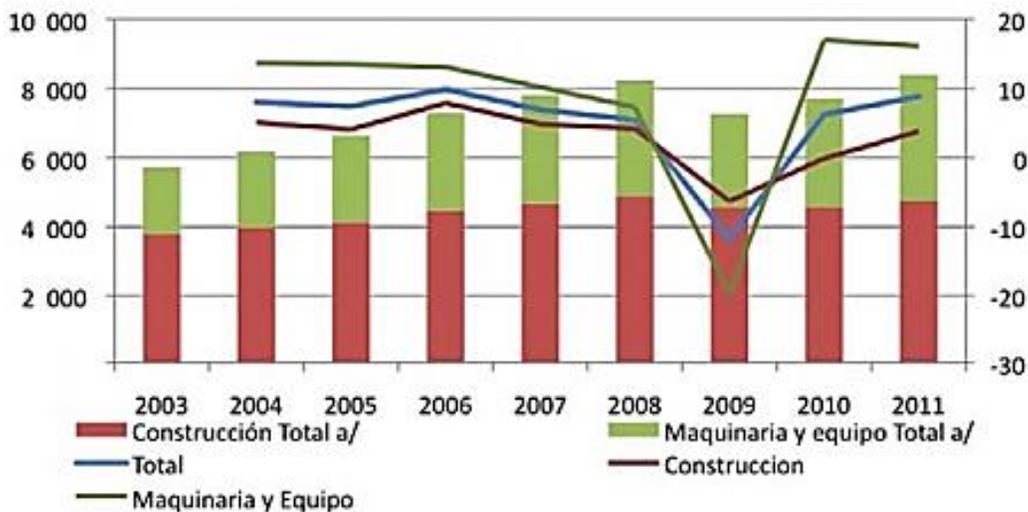
Ilustración 25 Relación Positiva entre la FBCF y el Crecimiento Económico a 2011 (porcentajes)



Fuente: Góngora (2012)

De otro lado se puede observar en la Ilustración 26, las inversiones que se llevaron a cabo durante el periodo de años 2003-2011 en los que al igual que en Colombia se puede apreciar que la mayor inversión se dio en materia de Maquinaria y Equipo para la elaboración de algún tipo de bien, que de hecho se vio afectada únicamente por la crisis del 2008-2009.

Ilustración 26 México: Formación Bruta de Capital Fijo, 2003-2011 (Miles de Millones de pesos y tasas de Crecimiento Anual)



Fuente: Góngora (2012)

El Capital como factor productivo en México representa también las importaciones y exportaciones que fluctúan de acuerdo a la inversión tanto interna como externa, no obstante, es de resaltar que este país busca incentivar las exportaciones dado que se intenta incrementar la competitividad de sus empresas, al igual que el de sus habitantes, y se reflejan de la siguiente manera, en lo que se puede evidenciar que la mayor cantidad de ingresos de las exportaciones provienen de la manufactura mexicana, seguido por los recursos naturales nacionales:

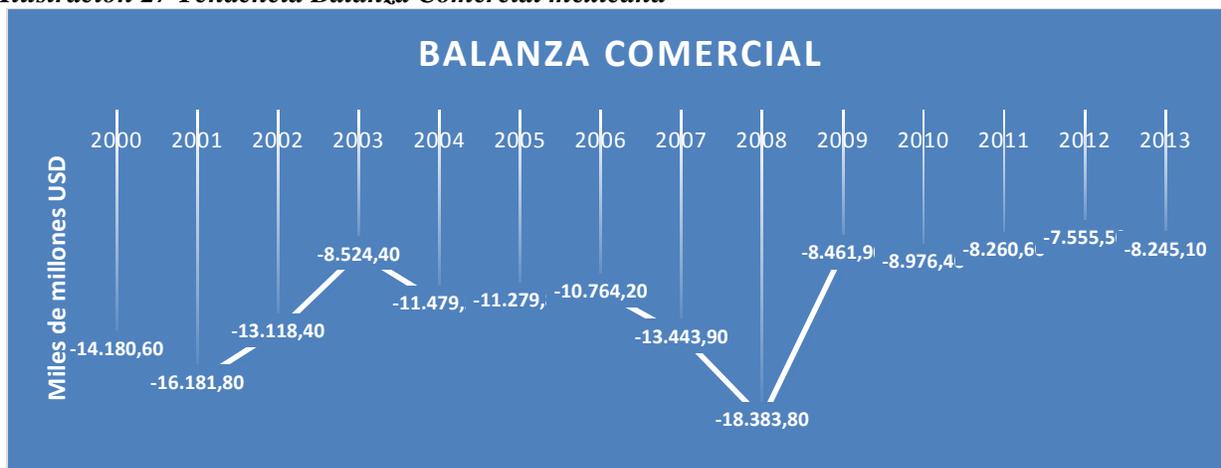
Tabla 11 Exportaciones mexicanas

Producto	Miles de dólares
Máquinas y material eléctrico	7,446,946
Vehículos terrestres y sus partes	6,396,754
Aparatos mecánicos, calderas, partes	4,880,842
Combustibles minerales y sus productos	4,598,230
Perlas, piedras y metales preciosos	1,246,722
Instrumentos y aparatos de óptica y médicos	1,114,800
Plástico y sus manufacturas	706,999
Minerales, metalíferos, escorias	308,259
Hortalizas, plantas, raíces y tubérculos	307,808
Bebidas y vinagre	300,58

Fuente: BANXICO (2016)

No obstante, si se observa la balanza comercial en la tabla 13 a partir del año 2000, se puede evidenciar el déficit en balanza comercial con el que cuentan, toda vez que las importaciones han superado las exportaciones, además de ello, es notable como en el año 2008 se registró para la balanza comercial un déficit aún más elevado, teniendo en cuenta que el 70% de las exportaciones van dirigidas a Estados Unidos, epicentro de la caída de la bolsa de valores y por ende generó la crisis económica, afectando en gran medida la balanza comercial mexicana.

Ilustración 27 Tendencia Balanza Comercial mexicana



Fuente: Elaboración Propia a partir de datos de Datos Macro (anexo 4, tabla 20)

México es un país caracterizado por ser exportador innato, sin embargo, a pesar de esto, según la ilustración 27 resulta que desde el año 2000 hasta el 2013, ha tenido un déficit en balanza comercial, que traduce a que las importaciones han superado las exportaciones durante todos los años a partir del año 2000, sin embargo para el año 2008 se tuvo una caída demasiado abrupta, es

decir que las importaciones sobrepasaron por mucho a las exportaciones, este fenómeno se dio dado a que las exportaciones de México tuvieron un choque frente a la economía estadounidense, aunque para el año 2009 logró recuperarse, aunque aún se mantuvo de déficit.

Bajo el esquema de producción mundial, el sector externo de México se ha especializado en manufacturas, operando en buena parte bajo el régimen de maquila, que depende en gran medida, de la importación de bienes intermedios. Adicionalmente las exportaciones como principal actividad de crecimiento se han concentrado en un número reducido de empresas. De acuerdo con López (2015) 300 PyMEs exportadores de otros bienes industriales más 3500 maquiladoras concentraron el 95% del total de las exportaciones. En consecuencia, el régimen de maquila no genera eslabonamientos productivos que permitan reactivar la industria y generar empleos localmente (Lopez, 2015).

2.3.4. Tecnología

México ha intentado realizar inversiones en ciencia, tecnología e innovación, sin embargo dichas inversiones no han logrado ser suficientes, teniendo en cuenta que el crecimiento tecnológico resulta ser inferior al de otros países y no solo a los miembros del OCDE, sino también de aquellos países que tienen las economías emergentes más dinámicas, como por ejemplo Chile, que se puede entender como:

El gasto en Investigación y Desarrollo (IyD) como porcentaje del PIB sigue siendo inferior al 0.5%, en contraste con un promedio superior al 2% en la zona OCDE y cercano al 1.5% en China. México debería aprovechar plenamente sus considerables recursos para impulsar un desarrollo basado en el conocimiento, y aprovechar sus activos en la materia que incluyen polos de excelencia en la educación superior y la investigación científica, un acervo considerable de técnicos e ingenieros altamente calificados, una rica cantera de emprendedores y, sobre todo, una población muy joven. Innovación, ciencia y tecnología (OCDE, 2010, p, 29).

Esta falencia por la que está viviendo México se puede atribuir a la existencia de una deficiencia en la gobernabilidad, dado a que manejan un marco poco propicio, que traduce a un nivel de insuficiente de inversión tanto pública como privada en el tema, adicionalmente algunos de los sectores de competencia siguen siendo muy bajos tales como las telecomunicaciones, la producción y distribución de energía y el transporte, que además necesitan contar con las capacidades del capital humano que debe ser también formado, ya que no es suficiente para el crecimiento gradual de su economía. De igual manera se puede afirmar que las MIPyMEs, necesitan contar con financiamiento además de público, también privado, ya que cuenta con muchas barreras reglamentarias que entorpecen la actividad empresarial, sumado a las deficiencias en materia de gobierno de turno, lo cual reduce los incentivos para promover la actividad innovadora, permitiendo únicamente mantenerse en lo que es la maquila para exportación sin lograr ocupar otros nuevos mercados con nuevos productos (p, 29).

Ahora bien, teniendo en cuenta que la tecnología en las MIPyMEs mexicanas del sector industrial es bastante relevante, ha sido medido a través del indicador Intensidad de IyD (GERD / PIB) que se expresa de la siguiente manera:

Ecuación 7 Indicador de Intensidad IyD

$$IyD = \frac{GERD}{PIB}$$

Dónde:

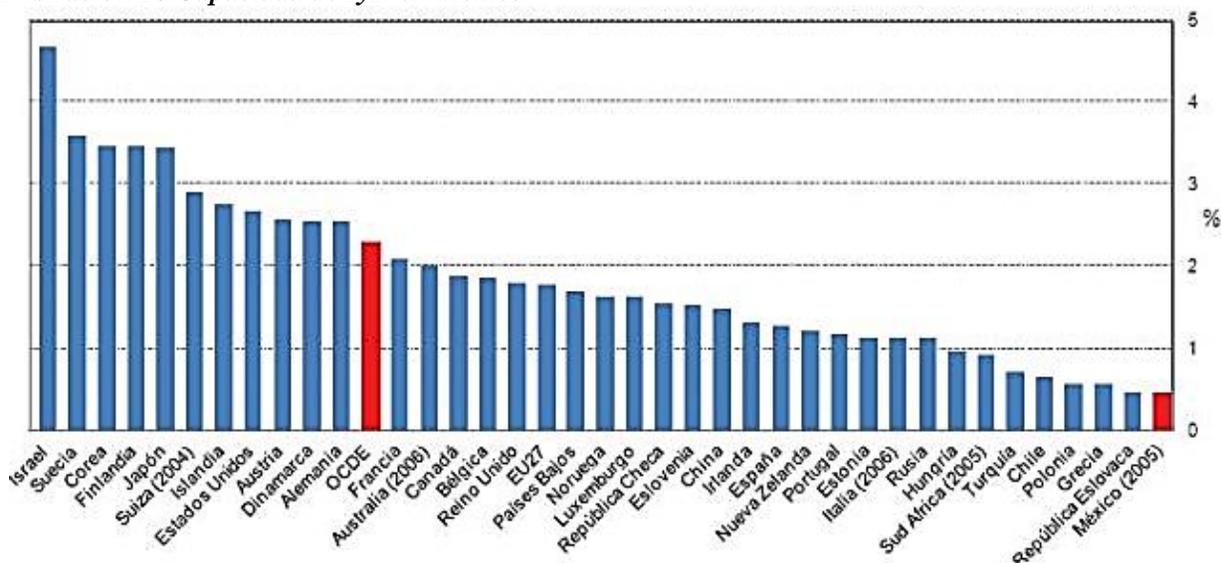
IyD= Cantidad de Ciencia, Tecnología e Industria Disponible

GERD= Gasto Doméstico Bruto en Investigación y Desarrollo

PIB= Producto Interno Bruto del País

Fuente: Indicador de la OCDE 2009 sobre Ciencia, Tecnología e Industria

Ilustración 28 Capacidad de IyD en México



Fuente: OCDE (2010)

Dicho indicador según la ilustración 28 arrojó que México cuenta con un 0,4% de 5% de innovación de Ciencia, Tecnología e Industria, que a su vez lo deja ocupando un lugar bastante bajo en relación a países que se encuentran con sus mismas característica en cuanto a desarrollo industrial, caso ejemplo el de Chile, que resulta estar algunos puestos por encima, aun cuando cuentan con características de naturaleza similares, mostrando la deficiencia para mejorar su desarrollo económico.

2.4.MIPYMEs de MÉXICO

En México las MIPyMEs constituyen el 99% de las empresas del país, donde el 72% de ellas pertenecen al sector industrial y contribuyen alrededor del 52% del PIB, por lo que su importancia a nivel económico es bastante clara, sin embargo, aún existe demasiada volatilidad en la creación

y crecimiento de las mismas, pues según la Secretaría de Economía mexicana la posibilidad de éxito en el mercado local de las MIPyMEs es en promedio entre 25% y 30% un valor demasiado bajo, teniendo en cuenta la media mundial que sostiene un 40% como mínimo, por lo que a partir del año 2002 se tomó la iniciativa de desarrollo y consolidación de estas empresas con la creación de la Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa, que es dependiente de la Secretaría de Economía y tiene como fin diseñar, fomentar y promover herramientas y programas para el desarrollo, consolidación y creación de las micro, pequeñas y medianas empresas, que estaba auspiciado por el presidente de turno Vicente Fox, que se enfocó en la “*changarrización*”, y consistía en (UDLAP, 2014):

- 1) Manejar la economía de forma transparente
- 2) Mejorar la competitividad global del país
- 3) Promover una forma de desarrollo participativo
- 4) Asegurar un desarrollo armonioso
- 5) Crear las condiciones propias para un desarrollo sustentable del país

De igual manera para diciembre del mismo año se aprobó la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa que tiene como fin promover el desarrollo nacional favoreciendo la creación de MIPyMEs y apoyando su productividad, competitividad y durabilidad, que además estableció la clasificación para estas empresas, en base a su sector de actividad y en base al número de empleados, (en algunos países también se incluye la clasificación por ingresos netos⁴), para las empresas dedicadas al Comercio, la Micro empresa debe tener entre 0 y 10 trabajadores, la Pequeña entre 11 y 30 y la Mediana empresa entre 31 y 100; para las Empresas dedicadas al sector industrial, la micro empresa debe contar con 10 o menos trabajadores, la pequeña entre 11 y 50, la mediana entre 51 y 250; Finalmente para el sector Servicios la regla es parecida, las micro empresas deben tener entre 1 y 10 trabajadores, la pequeña entre 11 y 50 y la Mediana entre 51 y 100 empleados (OCDE, 2006),

Además con esta ley se consiguió agrupar todos los programas y herramientas de apoyo para estas empresas en una sola subsecretaría, y, posteriormente logró generar la diferenciación de empresas en cinco áreas principales: las microempresas, las empresas pequeñas y medianas, las empresas gacelas, las empresas tractoras y un sistema de emprendedores para la creación de nuevos proyectos empresariales, y generó apoyo a estas empresas a través de cinco beneficios según la Secretaría de Economía (2009) son:

- ✓ La comercialización
- ✓ El financiamiento
- ✓ La capacitación y consultoría
- ✓ La gestión e innovación
- ✓ El desarrollo tecnológico

Esto sumado también a que la Secretaría de Economía en búsqueda del fomento en políticas para el beneficio de las PyMEs se creó el Observatorio PYME, en alianza con la Universidad de

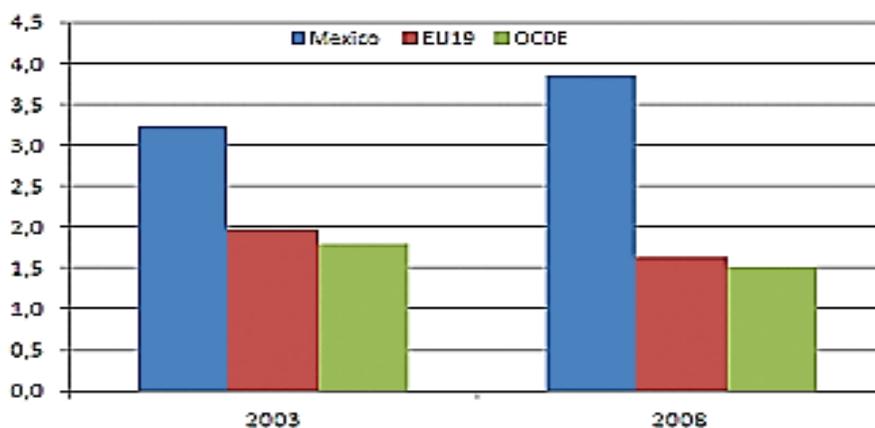
Bologna en Argentina, el Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática (INEGI) y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), dicho observatorio forma parte también del Proyecto lanzado por el mismo Banco BID para la creación de un Observatorio PYME Latinoamericano. Dicho Observatorio tiene como fin poder generar información de tipo cualitativa y cuantitativa sobre el desempeño de la pequeña y mediana empresa en el país (UDLAP, 2014).

El observatorio PyME establece algunas características de las MIPyMEs en México, entre ellas que dado a que corresponden al 99% de las empresas, el 65% corresponde a empresas de tipo familiar, y no solo eso, sino que el 45% tiene 12 años en el mercado y otro 12% tan solo cuenta con 4 años en el mercado, siendo un valor muy bajo en comparación de aquellas a nivel internacional. Adicionalmente a esto las empresas son de tipo familiar, que traduce, a problemas de consolidación dada la baja formación empresarial que impide la toma de decisiones correctas en la mayoría de los casos, que resulta ser de gran importancia, ya que las áreas en las que se desarrollan principalmente en servicios y manufactura, que son el motor económico de México.

Ahora bien, en cuanto a los dirigentes de las MIPyMEs, el observatorio en otro de sus estudios determinó que los que controlan o dirigen las compañías tienen una formación académica en su gran mayoría de Licenciatura, mientras que los empleados cuentan con nivel educativo de hasta la secundaria y algunos de ellos solo hasta la preparatoria, igualmente en el sector servicios, del 100% de los trabajadores solo el 69% recibe capacitación, mientras que en el sector industrial tan solo el 43% apoya a sus empleados con capacitación en el área a desempeñarse (p, 28).

De igual manera, las MIPyMEs del sector industrial que ingresan al mercado de oferta y demanda se ve obligado a asumir cargas administrativas véase ilustración 29, las cuales sin tener bagaje alguno en el tema solo tienen como opción aceptarlas, pese a que en otros países como los de la OCDE que reciben apoyo y asesoría para afrontarla, afectando sin lugar a duda la innovación y transferencia de conocimientos de manera indirecta, que resulta curioso, toda vez que estas empresas llegan al mercado con propuestas de valor innovador. Según la OCDE, México tiene las cargas administrativas más altas en comparación de países de características similares:

Ilustración 29 Cargas Administrativas de las empresas de Nueva Creación del Sector Industrial



Fuente: OCDE, base de datos de Product Market Regulation. OECD 2010, SMEs Innovation and Entrepreneurship.

A manera de resumen

Asimismo se puede abreviar lo anterior indicando que el tipo cambio en esta situación dependerá de la oferta y demanda de dólares del mercado, en la que la oferta de la divisa (dólares) puede ser manejada por el Banco Central de cada país, a través de las operaciones de mercado abierto, ya que si el Banco vende dólares, estará reduciendo sus activos en moneda extranjera pero obtendrá por consiguiente dinero circulante, y reducirá la oferta monetaria, caso contrario si comprara dólares. Por otra parte la demanda de los dólares se verá afectada por la situación económica del mercado, dado a que el caso de haber una alta inflación en la demanda se buscará mejores formas de conseguir riqueza. Caso muy común cuando la economía del país local es inestable, ya que los empresarios preferirán vender en la divisa dólar sustituyendo la moneda local, que trae consigo un aumento en la demanda de dólares, efecto conocido como dolarización de la economía.

Pero en caso de que suceda lo contrario, es decir que las empresas sean o deseen ser exportadoras que traduciría al ideal de toda MIPyME del sector industrial ya que alcanzarían el pleno desarrollo económico y competitivo entonces diremos que, un alza cambiaría no sería mala, ya que a pesar de que nos toque pagar más pesos sea colombiano o mexicano por un dólar, asimismo será lo que recibirá por un bien exportado, es decir que seguirá costando los mismos pesos producirlo pero la remuneración a la hora de exportarlo será mayor dado a que el pago se hará en dólares, beneficiando a los productores locales.

Ahora bien, en cuanto a que sistema cambiario resulta ser mejor para la economía de un país, se puede decir que la mayoría de países salvo algunas excepciones que adoptan el tipo de cambio fijo por acuerdo monetario, régimen que se le denomina caja de conversión o currency board agreement CBA, es porque cuentan con paridad cambiaria, en otras palabras que un dólar tiene el mismo valor que una moneda local (peso colombiano, peso mexicano), ósea el mismo precio. Además este tipo de sistema requiere que el mercado o economía se encuentren en equilibrio, que sus sistemas financieros sean flexibles y de ajuste rápido, *es decir que el sector real y financiero se ajuste rápidamente a los desequilibrios externos, los mismos que producen cambios en las reservas internacionales y en la actividad económica* (Leon & Miranda , 2003).

Caso contrario de los países que optan por utilizar un sistema de cambio flexible, ya que para esta situación en la que el mercado de oferta y demanda de dólares u otra moneda extranjera imponen el valor de la moneda local, no es necesario que haya paridad cambiaria, solo necesita que las políticas cambiarias estén preparadas para actuar ante cualquier movimiento abrupto de la economía, pero este sistema puede significar para los empresarios una incertidumbre en cuanto a cuando se debe o no exportar e importar algún tipo de bien, ya que puede generar algún tipo de pérdida.

CAPITULO III

FACTORES DE PRODUCCIÓN Y DE ENTORNO QUE DIFICULTAN Y FACILITAN EL DESARROLLO ECONÓMICO DE LAS MIPYMES COLOMBIANAS Y MEXICANAS DEL SECTOR INDUSTRIAL

Como se pudo observar en el capítulo anterior tanto México como Colombia cuentan con factores tanto de producción como de entorno similares; sin embargo, ambas los han utilizado de maneras distintas generando brechas bastante notorias en cuanto a capacidad e incapacidad de producir un bien y que este capítulo pretende unificar, con el fin de poder entender cuáles de estos factores son los que dificultan o facilitan el desarrollo económico en las MIPyMEs del sector industrial para ambos países, basados en las teorías del comercio internacional propuesta por Krugman y el Modelo del Diamante de Porter.

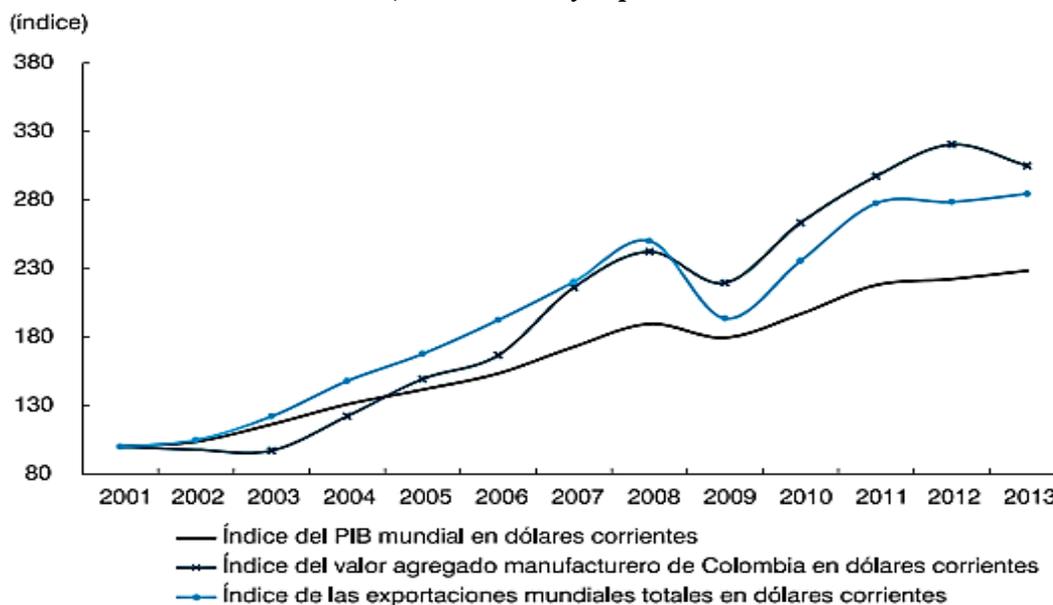
1. Factores de Entorno

A partir de ahora y por medio de la comparación de variables se establecerá cual es la tendencia de la política económica de cada país y luego de ello se establecerá el planteamiento teórico que explica su comportamiento:

1.1. Política monetaria

Para dar inicio a la explicación de los cambios favorables y no favorables que obtuvo la política monetaria del 2000-2013 tanto en México como en Colombia, se tomara en una primer instancia el comportamiento que tuvo el PIB de cada país, pues de él se puede explicar si hubo o no desarrollo económico, en donde Colombia para el año 2000 su crecimiento en la producción industrial empezó a tomar fuerza y a crecer año a año según lo expresan las cifras arrojadas por el Banco Mundial, ya que como se puede observar en la ilustración 30 los índices del valor en pesos constantes de la producción industrial y del valor agregado de la industria desde el 2000. En donde el valor real en pesos de la producción anual de la industria aumentó entre 2000 y 2013 en más de un 50%, lo cual traduce a una tasa promedio de crecimiento de casi 3,5% anual. Por otro lado se puede validar que la producción industrial cayó en el 2008 y el 2009 como consecuencia de la crisis financiera mundial y del cierre del comercio con Venezuela hecha bajo el gobierno de Uribe por diferencias entre los gobiernos. Sin embargo la caída menos pronunciada que se observa desde 2011 está también asociada con el estancamiento del comercio y la desaceleración económica global puesto al posicionamiento de nuevos líderes mundiales (CEPAL, 2013).

Ilustración 30 PIB Industrial Colombiano, PIB mundial y exportaciones mundiales 2000-2013



Fuente: Banco Mundial 2015

De igual manera, el índice del valor agregado manufacturero, que traduce a la cadena de valor utilizada por las empresas para poder reducir los costos tuvo un comportamiento un poco más sensible que el obtenido por el PIB, puesto a que estos valores según el Banco Mundial fueron susceptibles a otro tipo de políticas tales como la fiscal y la cambiaria que afectaron directamente su producción, que como se observa en la ilustración 31, demostró picos más altos que el de las otras variables. (Banco de la Republica, 2014, p, 6).

Por otro lado como bien es sabido, cada país es libre de elegir sus técnicas y objetivos para lograr sus respectivos fines económicos como ya se ha demostrado anteriormente en los dos primeros capítulos de este documento, no obstante a partir de ahora se demostrará que tan eficientes y efectivas resultaron ser sus metodologías en cuanto al apoyo hacia las MIPyMEs del sector industrial, dando inicio a partir del comportamiento de Colombia en el que 95% de las empresas son MIPyMEs y de ese 95% el 84% de ellas pertenecen al sector industrial que además de ello ese 84% es el encargado de generar el 47,3% del PIB colombiano, ya sabido esto según la ilustración 31, se puede observar que a partir del 2000, año en el que empezaron a surgir esta modalidad de empresas el PIB aumentó significativamente hasta el año 2007 donde luego de sufrir una recesión económica se detuvo su crecimiento, aunque para el año 2009 volvió a ascender en un mismo ritmo al que lo venía haciendo, que si lo comparamos ahora con la línea tendencia que representa a las exportaciones, diremos que han tenido unos rendimientos más elevados que los del PIB, que aunque este valor debería responder a los cambios del Producto Interno Bruto no lo hace puesto a que el PIB depende de algunas otras variables tales como importaciones, gasto público, inversión y ahorro, mientras que las exportaciones son independientes por lo que se puede decir que incentivar la creación esta modalidad de empresas beneficia a la economía del país y por tanto se debería buscar su perdurabilidad en el tiempo.

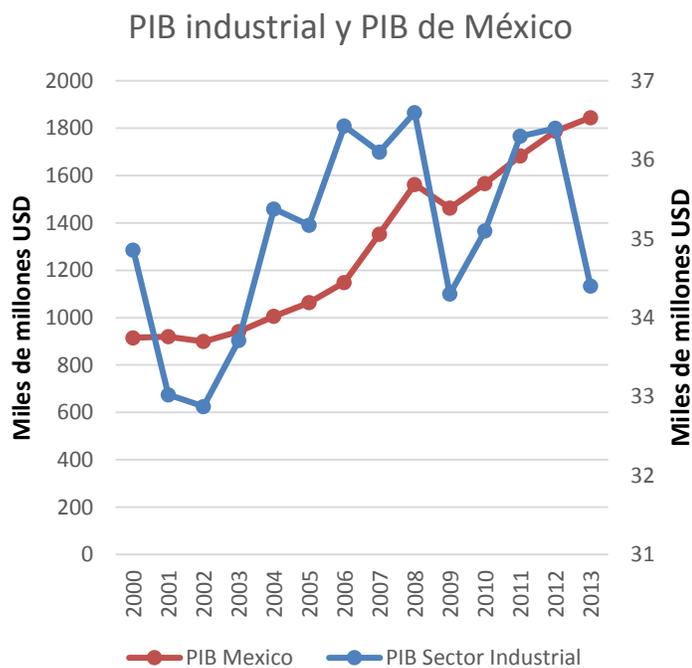
Por otra parte, para en el caso de México el comportamiento de su sector empresarial donde según BANCOMER (2016) el 99.8% son MIPyMEs y el 72% de ellas son del sector industrial que a su vez generan 52% del Producto Interno Bruto (PIB); se puede determinar según la ilustración 31 que el comportamiento del PIB de México ha cambiado dependiendo de cada sexenio, en el cual para el primero de ellos comprendido del 2000 al 2006 el crecimiento del PIB fue casi que nulo, apenas lograba estabilizarse lo cual traduce a que ya que las MIPyMEs producen la mitad del Producto Interno Bruto no estaban siendo apoyadas, además de esto del 2000 al 2001 según la línea de tendencia del PIB industrial es claro que estas empresas presentaban dificultades en gran medida creadas por el bajo nivel de importancia que les dio el presidente Fox, quien dedico sus esfuerzo a ayudar a las grandes empresas y a aquellas que pertenecen a los commodities, no obstante a partir del 2003 dadas las políticas de su gobierno se decide incentivar la creación de empresas que se convirtió en una decisión correcta según se puede visualizar en la ilustración, seguido de su mandato Calderón como el siguiente presidente de México creo programas de fomento empresarial tales como Fondo Pyme e Instituto Pyme, que reactivaron la economía en un corto tiempo puesto a que la crisis económica generó por un lado una reducción en el PIB y por otro una mortalidad de empresas del sector industrial como se expresa más adelante en otro apartado de este capítulo (BANCOMER, 2016).

Tabla 12 Histórico del PIB Real e industrial de México

Año	PIB Sector Industrial	PIB México
2000	34,858	915
2001	33,025	920
2002	32,876	900
2003	33,712	941,2
2004	35,379	1006
2005	35,173	1064
2006	36,429	1149
2007	36,1	1353
2008	36,6	1563
2009	34,3	1463
2010	35,1	1567
2011	36,3	1683
2012	36,4	1788
2013	34,4	1845

Fuente: Banco de México

Ilustración 31 Tendencia del PIB real de México y su PIB Industrial



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del BM

Por su parte la Política Monetaria interviene en la tasa de interés buscando en todo momento controlar la inflación que se pueda generar en la economía, es así como en Colombia como se puede apreciar en la ilustración 32, mantuvo el valor de su PIB bajo una tendencia al crecimiento

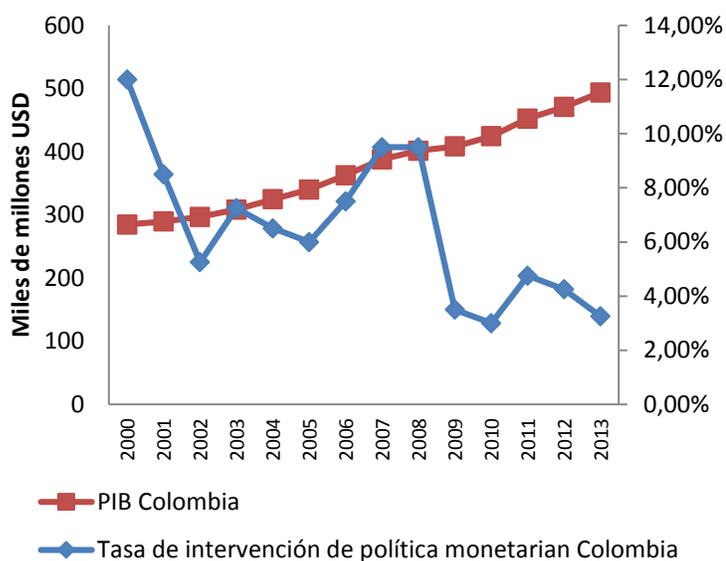
y logró casi que duplicar su valor en los trece años siguientes, no obstante los valores de la tasa de interés en la que intervino la política monetaria tuvo fluctuaciones en varios momentos en lo que a pesar de tender a la baja se producían alzas de acuerdo a tensiones políticas como lo fue en el año 2002 con la presidencia de Uribe y económicas como lo fue la crisis mundial del 2008, no obstante una vez recuperado de estas situaciones se continuo manteniendo sus valores a la baja, a tal punto de que de tener una tasa de inversión del 12% para el año 2000 pasó a tener una tasa de 3.25% para el 2013, es decir que se redujo en un 73% demostrando una estabilidad económica, que generó a su vez un crecimiento constante para el PIB.

Tabla 13 Tasa de Intervención de PM de Colombia vs PIB

Fecha	Tasa de intervención de política monetaria Colombia	PIB Colombia
2000	12,00%	285
2001	8,50%	290
2002	5,25%	297
2003	7,25%	308
2004	6,50%	325
2005	6,00%	340
2006	7,50%	363
2007	9,50%	388
2008	9,50%	402
2009	3,50%	408
2010	3,00%	425
2011	4,75%	453
2012	4,25%	471
2013	3,25%	494

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco de la Republica

Ilustración 32 Tasa de Intervención de PM de Colombia vs PIB



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco de la Republica

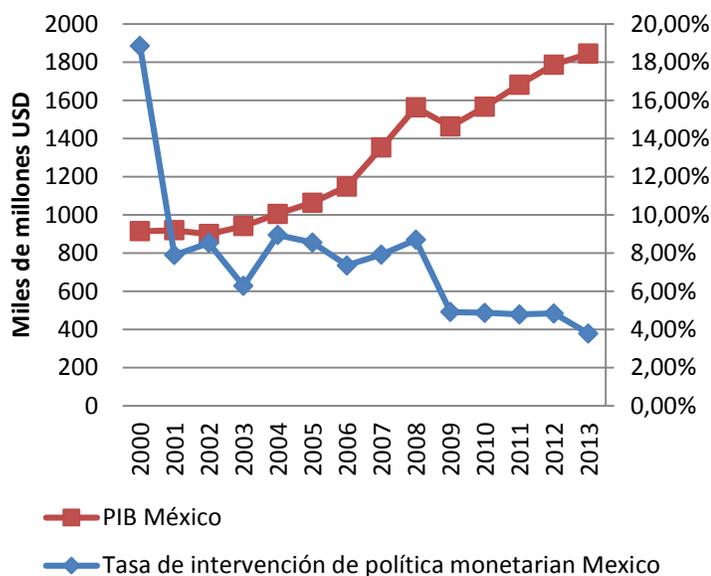
De igual manera el comportamiento del PIB junto con la tasa de intervención de la PM de México tuvieron un comportamiento similar al de Colombia, ya que la tasa que inicio en 18.86% para el año 2000 se redujo en un 3.79% para el 2013, que produjo por consiguiente un aumento en el PIB de más del 100% en estos trece años mostrando estabilidad monetaria, no obstante los únicos cambios representativos que sufrió esta economía referente a la tasa de intervención fue la del 2003 en el que el presidente de Fox tomó una posición de no apoyo a Estados Unidos contra el ataque armado que Bush tenía planeado hacía Irak, por lo que su situación económica tan dependiente del país del norte llevó a generar una incertidumbre económica, que pronto fue solucionada, normalizando su desarrollo y actividad económica, y luego la crisis del año 2008 que afecto al mundo como se puede ver en la ilustración 33.

Tabla 14 Tasa de Intervención de PM de México vs PIB

Fecha	Tasa de intervención de política monetaria México	PIB México
2000	18,86%	915
2001	7,90%	920
2002	8,53%	900
2003	6,28%	941,2
2004	8,95%	1006
2005	8,56%	1064
2006	7,36%	1149
2007	7,92%	1353
2008	8,70%	1563
2009	4,91%	1463
2010	4,87%	1567
2011	4,79%	1683
2012	4,84%	1788
2013	3,79%	1845

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Central de México

Ilustración 33 Tasa de Intervención de PM de México vs PIB



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Central de México

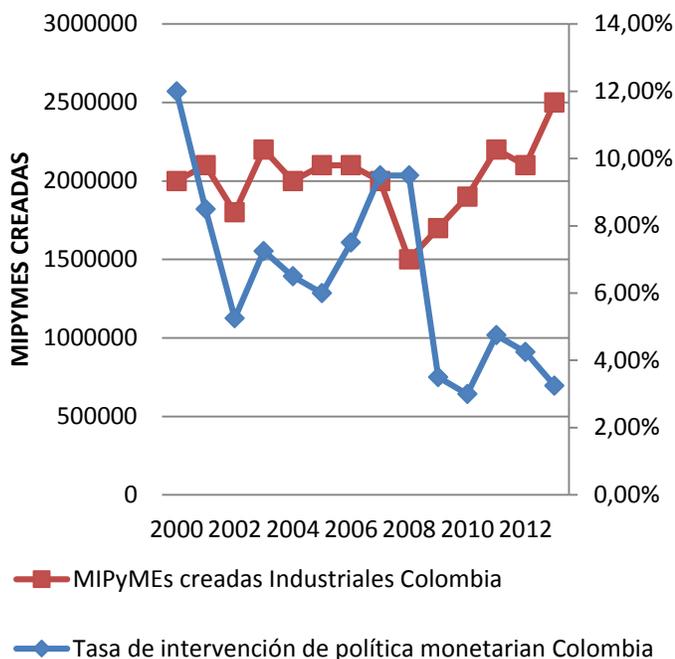
Frente a esto se puede hacer la comparación respecto al número de MIPyMEs del sector industrial que se crearon a raíz de la tasa de intervención de la Política Monetaria en ambos países, en las que se esperaría que entre menor fuese la tasa de interés mayor sería el número de empresas que se crearan; sin embargo, como se puede apreciar en la ilustración 34, para el caso de Colombia hasta el año 2008 la tendencia de creación de las empresas parece ser indiferente al valor de las tasas de interés, puesto a que a pesar de que para el año 2002 se pasó de una tasa del 12% al 5.25% el número de empresas creadas en vez de aumentar disminuyó, pero para el año 2009 se puede evidenciar que a medida que disminuía la tasa de interés aumentaba también el número de MIPyMEs creadas, salvo el año 2011 en el que la economía tomaba más fuerza dado por el crecimiento del PIB expuesto anteriormente, no obstante es de resaltar que Colombia a pesar de mostrar un crecimiento en el PIB constante, el número de esta modalidad de empresas que se crearon en 13 años resulta ser casi que insignificante en comparación con México, ya que solo se crearon 500.000 empresas más, mientras que México duplicó su cantidad de empresas, es decir que se pasó de 2.000.000 a 4.015.000, mostrando una debilidad en el manejo y fomento de este tipo de empresas, como se puede apreciar a continuación.

Tabla 15 Tasa de Intervención de PM vs MIPyMEs industriales creadas Colombia

Fecha	Tasa de intervención de política monetaria Colombia	MIPyMEs creadas Industriales Colombia
2000	12,00%	2000000
2001	8,50%	2100000
2002	5,25%	1800000
2003	7,25%	2200000
2004	6,50%	2000000
2005	6,00%	2100000
2006	7,50%	2100000
2007	9,50%	2000000
2008	9,50%	1500000
2009	3,50%	1700000
2010	3,00%	1900000
2011	4,75%	2200000
2012	4,25%	2100000
2013	3,25%	2500000

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco de la Republica

Ilustración 34 Tasa de Intervención de PM vs MIPyMEs industriales creadas Colombia



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco de la Republica

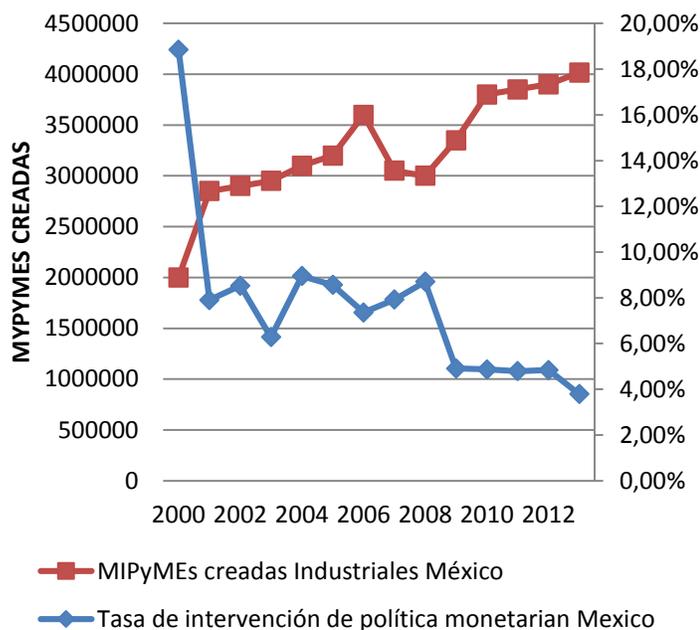
Caso contrario es el que se puede apreciar en la ilustración 35, que describe la tendencia de México en lo que respecta a los años comprendidos del 2000 hasta el 2013 en donde su comportamiento es evidentemente inversamente proporcional, es decir que a medida que disminuye la tasa de intervención de la política monetaria de México aumenta la creación de Micro, pequeñas y medianas empresas, que traduce a la idea de que en este país a medida que se disminuyen las tasas de interés genera un fomento en la creación de empresas, como ejemplo de ello se puede ver en esta ilustración que en año 2000, al cual llamaremos punto 0, en donde la tasa de interés es de 18,86% el número de empresas existentes es de 2.000.000, no obstante al pasar a 7,9% para el 2001 automáticamente se dispara la creación de empresas en 850.000 más a tal punto en el que para el año 2013 luego de reducir la tasa a tan solo 3,79% el número de empresas existentes se duplico hasta llegar a 4.015.000 cifra realmente positiva que representa a su vez el comportamiento normal de una economía en condición de crecimiento y desarrollo.

Tabla 16 Tasa de Intervención de PM vs MIPyMEs industriales creadas México

Fecha	Tasa de intervención de política monetaria México	MIPyMEs creadas Industriales México
2000	18,86%	2000000
2001	7,90%	2850000
2002	8,53%	2900000
2003	6,28%	2950000
2004	8,95%	3100000
2005	8,56%	3200000
2006	7,36%	3600000
2007	7,92%	3050000
2008	8,70%	3000000
2009	4,91%	3350000
2010	4,87%	3800000
2011	4,79%	3850000
2012	4,84%	3900000
2013	3,79%	4015000

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Central de México

Ilustración 35 Tasa de Intervención de PM vs MIPyMEs industriales creadas México



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Central de México

Por otro lado, cuando se habla de política monetaria, es necesario resaltar del papel que han tenido las variaciones en las tasas de interés cobradas por los bancos a las MIPyMEs ya que esto también afecta en gran medida el nivel de consumo o de préstamos que solicitan cada una de ellas, como se puede observar en la Ilustración 36, el valor máximo emitido por las entidades bancarias ha sido de 7.400 miles de millones para México y 5.950 miles de millones para Colombia, es de resaltar que estos miles de millones son pesos colombianos para ambos casos a fin de hacer un paralelo más exacto, continuando con la comparación notaremos que a medida que los intereses bajaban para el caso de México los créditos aumentaban, es decir que se aumentaba el poder adquisitivo y se solicitaban mayor cantidad de créditos, no obstante para el caso de Colombia pese a que los intereses primero tuvieron una tendencia a la baja y a partir del año 2007 subieron, es decir no tuvo efecto el valor de real de los intereses en los créditos de consumo para estas empresas, que resulta ser algo particular, pues se esperaría que al aumentar los intereses disminuirían también los créditos pero la ilustración 36 muestra lo contrario, por lo que para el caso de Colombia las MIPyMEs siempre solicitarán un nivel similar o constate de dinero para hacer inversión a sus empresas.

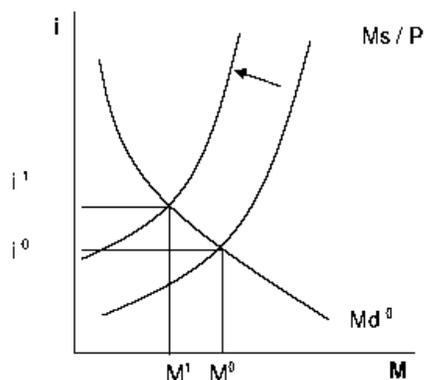
Ilustración 36 Desembolsos de consumo reales y tasas de interés de consumo reales



Fuente: SAT y SFC (2016)

No obstante, para entender este comportamiento un poco mejor es necesario expresarlo a través del modelo de equilibrio entre oferta y demanda de dinero explicado por León & Miranda (2003), en el que se pueden visualizar algunos efectos de la política monetaria sobre las MIPyMEs, en donde por ejemplo, la caída de los activos financieros⁶, debido a un alza del interés, que eleva por tanto la compra de estos activos, reduciendo la demanda de dinero en el mercado (Leon & Miranda, 2003).

Ilustración 37 Efectos de la caída en la demanda del dinero



Equilibrio: $M_s / P = M_d$

M_s / P : Oferta real de dinero

M_d : demanda de dinero

M : Dinero

I : interés

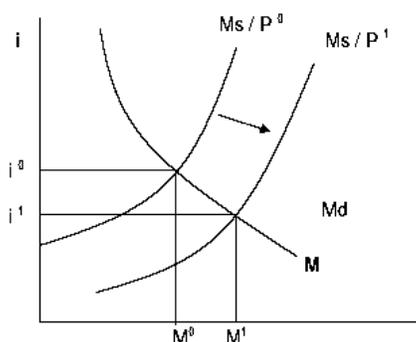
Fuente: León & Miranda (2003)

En la ilustración 37, se puede visualizar el comportamiento que tiene el mercado cuando hay un aumento en el valor de los intereses, que traduce a la idea principal de que habrá una caída en la demanda de dinero, dado a que será más costoso adquirir algún tipo de préstamo bancario. Véase en la ilustración que se parte de un punto de equilibrio representado por i^0 y M^0 que sería el

⁶ Un activo financiero es el mismo activo materializado en un título o simplemente en una anotación contable, por el que el comprador del título adquiere el derecho a recibir un ingreso futuro de parte del vendedor.

escenario inicial, no obstante al subir los intereses desplaza automáticamente el punto de equilibrio hacía un segundo punto llamado i^1 y M^1 , que provoca que la curva de oferta del dinero M_s/P se desplace hacia la izquierda, y lleva consigo una disminución de la demanda de dinero, provocando que las MIPyMEs tengan una capacidad de endeudamiento inferior, reduciendo la cantidad de préstamos hacía alguna entidad bancaria, recurriendo a un financiamiento de tipo familiar, que por lo general resulta ser insuficiente para la manutención de este tipo de empresas.

Ilustración 38 Efectos del aumento de oferta monetaria



Equilibrio: $M_s / P = M_d$

M_s / P : Oferta real de dinero

M_d : demanda de dinero

M : Dinero

I : interés

Fuente: León & Miranda a (2003)

Por otra parte la ilustración 38, a diferencia de la anterior, demuestra los efectos que tiene consigo una reducción en los intereses, dado a que cuando se parte del punto i^0 y M^0 ósea un equilibrio inicial, y luego se realiza una reducción en las tasas de interés genera por consiguiente un aumento en la Oferta Real del Dinero, que establece que habrá más dinero circulante y aumentando el poder adquisitivo de las MIPyMEs, creando un nuevo punto de equilibrio que se refleja en i^1 y M^1 , que a su vez las empresas aprovecharán al poder financiar sus negocios, elevando la demanda de los bienes que puede generar el crecimiento de los precios por el aumento de la demanda de los mismos, pero que a su vez de no controlarse puede producir un aumento en la inflación.

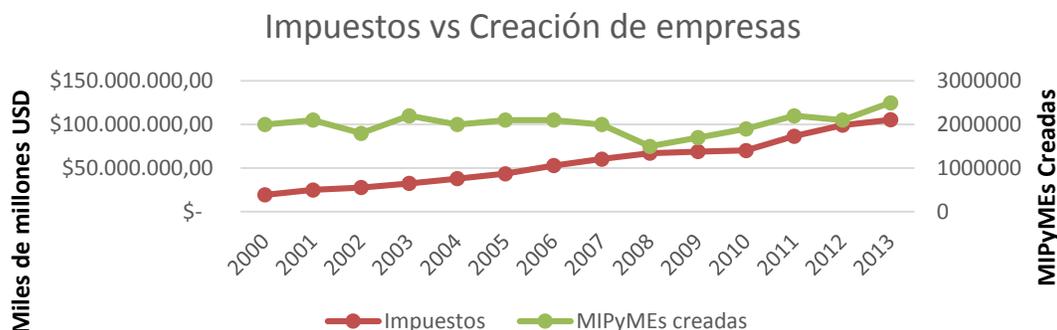
No obstante esta teoría no resulta ser del todo cierta, pues para el caso de Colombia, al haber un aumento en las tasas de interés no produjo cambio alguno sobre el nivel de préstamos de consumo como se hubiese esperado, pero para el caso de México explica la tendencia que se tuvo a partir del año 2009 y se mantuvo hasta el 2013.

1.2. Política Fiscal y de Rentas

Para este caso en donde los impuestos son quienes repercuten directamente en la creación de las empresas se puede afirmar según la ilustración 39 que de acuerdo al aumento de impuestos año tras año según cifras de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales de Colombia DIAN, el número de empresas que se crearon de acuerdo al estudio realizado por la CEPAL (2014) se ha visto afectada, dado a que se esperaba que cada año aumentara el número de MIPyMEs, además de esto la tasa de mortalidad de estas empresas es de 4 años, es decir que cada empresa que se muestra en la gráfica resulta ser nueva cada determinado tiempo, de igual manera, dado a que los impuestos aumentan año tras año véase anexo 2, ha conllevado a reprimir de cierta manera la creación de estas empresas manteniendo una tendencia promedio de 2.014.285 creadas o existentes por año, así mismo, luego de la crisis económica del 2007-2008 conllevó a que se redujera

significativamente el número de MIPyMEs pero para el año 2009 se volvieron a crear hasta llegar a un total de 2.500.000 al 2013 (CEPAL, 2014)

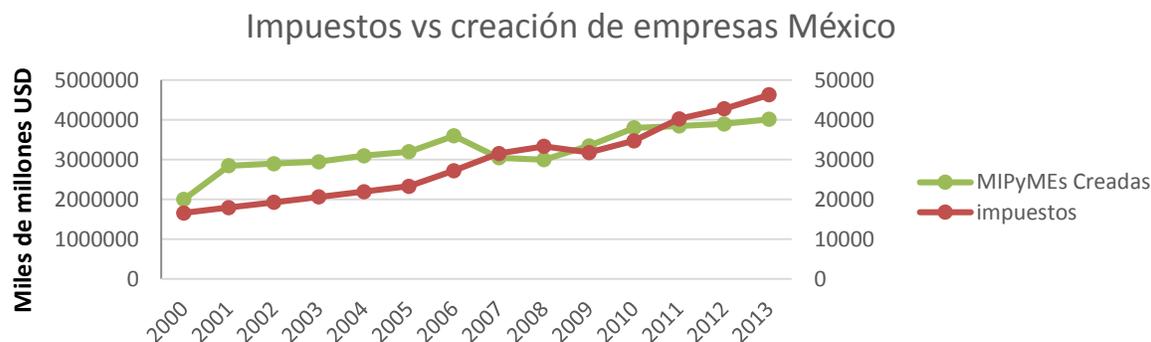
Ilustración 39 Tendencia de Impuestos en Colombia 2000-2013



Fuente: Elaboración propia a partir de información de la DIAN y la CEPAL (anexo4, tabla 21)

Al igual que para Colombia en México los impuestos (véase anexo 3) juegan un papel bastante importante toda vez que de esto depende en mayor o menor medida tanto la creación como perdurabilidad de las MIPyMEs a través del tiempo, ahora bien para entender este fenómeno de una mejor manera es necesario remitirse a la ilustración 40, en la que se puede observar con claridad el impacto que han tenido los impuestos en la formación de este tipo de empresas, que si bien es cierto para el año 2000 se contaba con un total 2.000.000 de MIPyMEs para el año 2013 eran ya 4.015.000, es decir que aunque los impuestos aumentaban año a año las empresas en esta modalidad también lo hacían, lo que resulta interesante es que se duplicaron las existentes en tan solo 13 años, mientras que Colombia solo crecieron en una cuarta parte, además de esto sería claro resaltar que aunque subieron los impuestos en México se pudo ver una retribución frente a estas empresas como se observó en el capítulo II de este documento por lo que en vez de desaparecer se fomentaba su creación. Por tanto se puede afirmar que lo que afecta a las empresas no es la cantidad de impuestos que se crean y se piden sino de cómo se invierten para el apoyo y fomento de cada sector.

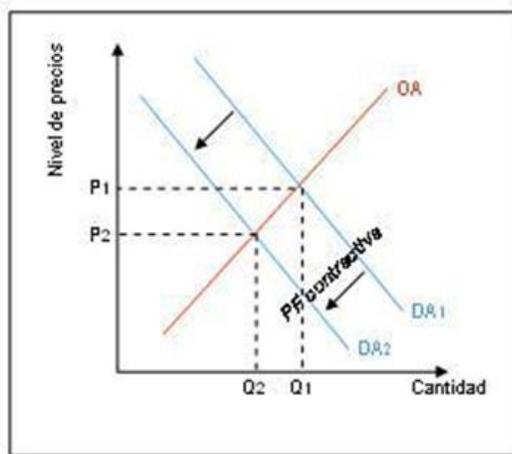
Ilustración 40 Tendencia de Impuestos en México 2000-2013



Fuente: Elaboración propia a partir de información de la SAT y CEPAL (anexo 4, tabla 22)

Este fenómeno entre Colombia y México en impuestos se puede entender mejor a través del siguiente ejemplo teórico de la Política fiscal restrictiva o contractiva, que consiste en que cuando nos encontramos en las fases expansivas el comportamiento de la demanda agregada representa una disminución en la oferta de empleo puesto a que hay más dinero circularmente, no obstante este proceso puede generar inflación, por lo que el Estado se ve obligado a aplicar la política fiscal restrictiva, es decir que debe aumentar los impuestos y disminuir los gastos públicos, por lo que los efectos de la cadena serán completamente opuestos a los expuestos anteriormente, que traduce a menos dinero fluctuante y como resultado no habrá inversión por parte de las empresas, se reducirá la producción de bienes y reducirán los precios dado a que las personas tendrán menos dinero que invertir, que dificulta el desarrollo empresarial óptimo (p, 12).

Ilustración 41 Aplicación de la política fiscal restrictiva o contractiva



Fuente: Baena (2010)

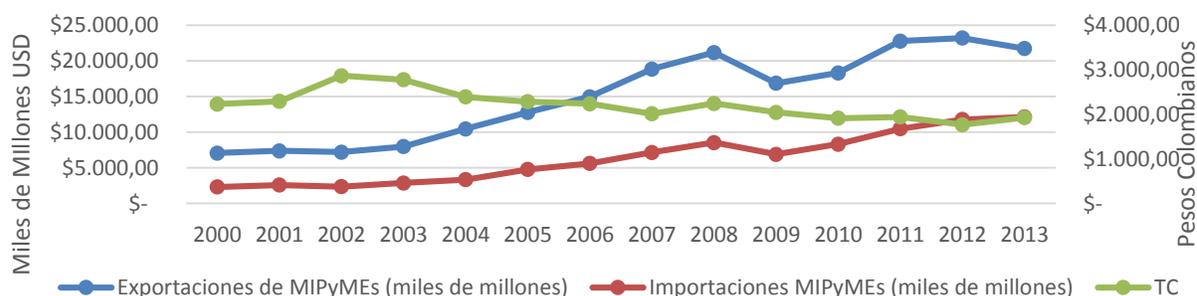
Por tanto como lo muestra la ilustración 41, esta fase provoca que haya una disminución en la renta disponible de las familias y empresarios, que da como resultado un menor consumo, elaborando malas expectativas en las MIPyMEs, por lo que disminuirán su capacidad de inversión y/o capitalización, y en este caso se reducen el número de empresas creadas, que como lo vimos en la ilustración respecto a Colombia resulta ser cierto, no obstante, en México a pesar de que subieron los impuestos año tras año debería traducir a la desaparición o reducción de empresas, pero no fue así puesto a que esto también depende de una tercera variable la cual sería la forma en que son usados dichos impuestos, que en este caso en específico actuó a su favor.

1.3. Política Cambiaria

La Política cambiaria para este caso será analizada a través del nivel de tanto importaciones como exportaciones, a fin de comprobar si la variación en la Tasa Representativa del Mercado TRM repercute o no en lo que se compra o se vende en el exterior, de igual manera dado a que para cada país aplica una tasa de cambio diferente se analizará por separado. Para el caso de Colombia según la ilustración 42, se puede observar las variaciones que han tenido tanto las importaciones (M) como las exportaciones (E) de las MIPyMEs del sector industrial a partir del

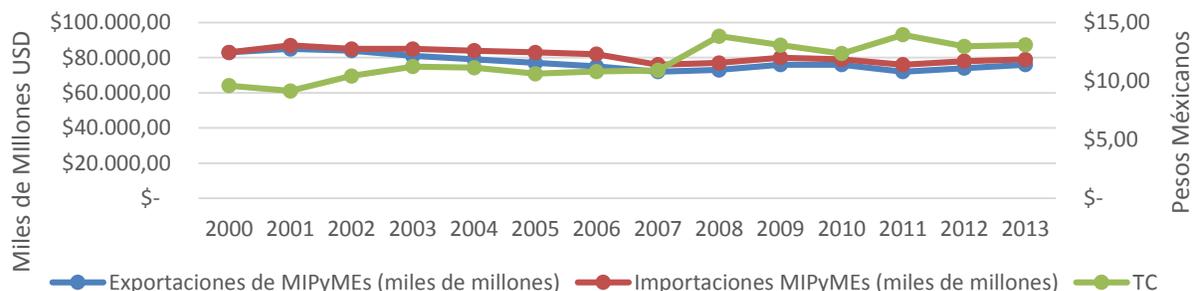
año 2000, en el que es evidente que han tenido una tendencia similar, por un lado del año 2000 al año 2003 se mantuvieron constantes los valores de las M y E ya que para este tiempo apenas se estaban creando y consolidando las primeras empresas en esta categoría, así mismo para el 2002 el valor de la TRM había alcanzado uno de sus valores más altos correspondiente a \$ 2.864,79 puesto a que había gran demanda de dólares por parte de las empresas para poder mantener adquirir bienes para la elaboración de productos industriales, para el año 2004 las exportaciones e importaciones empezaron a tomar fuerza, pero que como se puede apreciar en el gráfico crecieron a valores constantes hasta el 2008 año en el que cayeron en manera significativa por la crisis económica, aunque a pesar de ello el valor de la TRM siempre se ha mantenido en valores promedio de \$ 2.100.00 pesos por lo que ha proporcionado a las empresas un valor base para saber que resulta mejor si importar o exportar algún bien.

Ilustración 42 TC vs Exportaciones e Importaciones de MIPyMEs Colombia



Fuente: Elaboración propia a partir de datos tomados del DANE y Banco de la Republica (anexo 4, tabla 23)

Ilustración 43 TC vs Exportaciones e Importaciones de MIPyMEs México



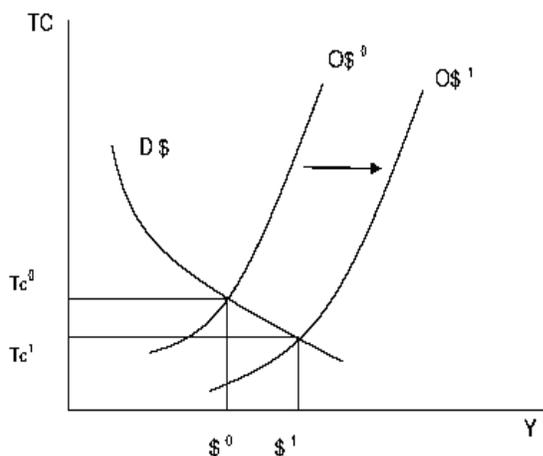
Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INEGI, Banco Mundial y Banco de México (anexo 4, tabla 24)

Para el caso de México se puede evidenciar en gran medida la incidencia que tiene la tasa de cambio, ya que acá al estar baja la Tasa Representativa del Mercado las importaciones y exportaciones aumentaron y a medida que iba aumentando estos también lo hacían, así mismo luego del 2007 año en el que la Tasa de Cambio tomó valores cada vez más altos alteró el nivel de las M y E que se venía generando, es decir que tuvo un comportamiento directamente proporcional, de igual manera para citar un ejemplo más, según la ilustración 43 notaremos que para el año 2011

donde el valor del dólar en pesos mexicanos era de 13, 9 las importaciones y exportaciones volvieron a bajar automáticamente, claro ejemplo de lo que sucede ante los cambios de la TC en la Balanza Comercial, esto se puede explicar a través de los fundamentos teóricos a explicar a continuación en los que se puede decir que el tipo de cambio es otro factor macroeconómico que interviene directamente en el desarrollo de las MIPyMEs del sector industrial es el tipo de cambio, que como se trató anteriormente equivale al valor extranjero en moneda local. No obstante estos valores dependen de las medidas por las que decida optar el gobierno que en este caso se le denominaría Tipo de Cambio fijo, pero también lo puede manejar el mercado, es decir que variaría según la de demanda y oferta de dólares u otra moneda extranjera, y a esto se le denomina Tipo de Cambio Libre o Flexible que es el que aplican actualmente Colombia y México.

Por ejemplo en la ilustración 44, se puede evidenciar el comportamiento de un tipo de cambio libre o flexible, en la que se expresa que al haber un aumento de la oferta de dólares traslada la $O\0 a la $O\1 es decir que su tasa de cambio disminuirá dada la inyección de dólares en la economía, no obstante, esto describe a que por haber abundancia de dólares en el mercado, esta moneda reduce su valor representado por la moneda de cambio, a lo que se le denomina apreciación cambiaria, es decir que para obtener una misma cantidad de dólares necesitaré menos pesos. Que para los dueños de MIPyMEs significa que se fortalece el peso frente al dólar, y por consiguiente un dólar vale menos pesos, lo que expresa que por cada dólar se reciben menos pesos por lo que incentiva las importaciones para la empresas, es decir, que incentiva a traer la maquinaria necesaria para la producción de bienes e índices de consumo.

Ilustración 44 tipo de Cambio Libre o flexible Apreciación

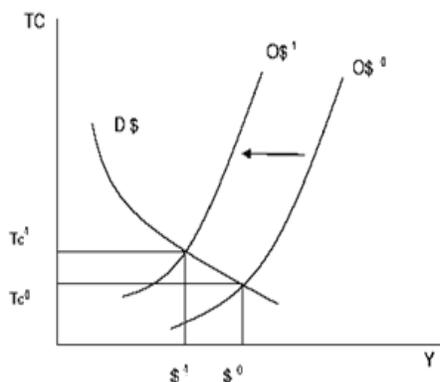


Ante la abundancia de dólares, esta moneda reduce su valor representado por el tipo de cambio, esta reducción se denomina apreciación cambiaria. Esto se debe a que la moneda extranjera reduce su valor y por contraparte eleva el valor o aprecia la moneda local según la ilustración 44.

Fuente: León & Miranda a (2003)

No obstante, en el caso de que hubiese menos dólares en la economía es decir que aumentarían su valor en pesos ya sea mexicanos o colombianos, por ser tipo de cambio flexible, subiría el precio del dólar que equivale a que haya que dar más pesos bien sea colombianos o mexicanos por una misma cantidad de dólares, pero a su vez sería motor de impulso para los exportadores de las MIPyMEs ya que recibirían más pesos por cada envío a pesar de que le siga costando la misma cantidad de pesos producirlo, a esto se le denomina depreciación de la moneda nacional y produce el efecto contrario de la apreciación, lo cual incentiva las exportaciones.

Ilustración 45 tipo de Cambio Libre o flexible Depreciación



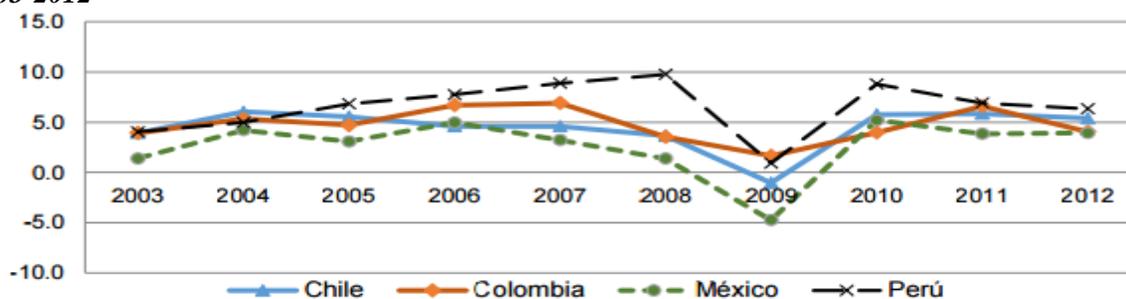
Cualquiera de las opciones para este caso produce tanto beneficios como dificultades para las empresas, a pesar de esto, para que una MIPyME sea realmente rentable debe buscar exportar más de lo que importa, ya que es allí donde realmente se verían las ganancias futuras, por lo que se puede decir que es mejor contar con una depreciación de la moneda para poder incrementar las exportaciones siempre y cuando la empresa este en la capacidad de hacerlo según la ilustración 45.

Fuente: Elaboración propia

1.4. Política exterior

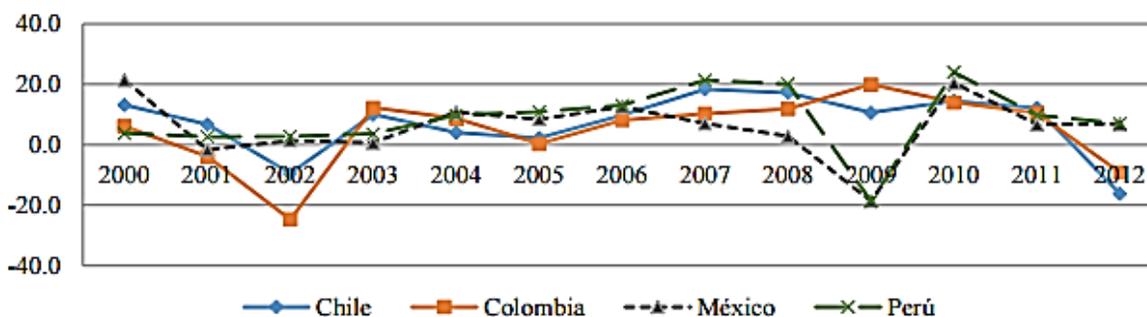
La política exterior también influye en el comportamiento de tanto del PIB como en el de las MIPyMEs según el comercio internacional que se maneje que para nuestros países corresponde a comercio interindustrial, puesto a que se realiza en intercambio de bienes y servicios complementarios con otros países propuesto por Krugman, ya que de acuerdo a ella se firman diferentes a cuerdos que buscan beneficiar al país, para este caso, uno de los más relevantes y donde participan tanto México como Colombia en iguales condiciones es la Alianza del Pacifico que ya se trató en apartados anteriores, en este acuerdo se estableció entre otras cosas cuestiones en materia arancelaria, diplomacia, sector empresarial e inversión, toda vez que se buscaba fomentar la creación de empresas y también que tomaran fuerza por medio de la venta de sus productos a precios más convenientes respecto a los tratados en otros acuerdos que cada país tenía por separado, ahora bien, para validar que tan oportuno fue dicho acuerdo para las MIPyMEs nos remitiremos a la ilustración 46, en la que se puede observar la tasa de crecimiento del PIB de acuerdo a su participación generada por las MIPyMEs, que aunque los cuatro países conservan una simetría de crecimiento es claro que a algunos les beneficio más que a otros, en el que por ejemplo es claro que para Perú el PIB creció en niveles superiores al de los otros países año a año y no fue sino hasta el 2008 en donde la crisis frenó su desarrollo, por lo que se puede decir que Perú es el miembro que tiene un mejor desempeño económico creciendo en los últimos trece años alrededor del 6%, Chile mantiene un crecimiento cercano al 5%, Colombia por debajo del 5%, en tanto México es el que ha mostrado un nivel modesto de crecimiento del 2%. Esto se podría acusar a la dependencia que se tiene con Estados Unidos, es decir que entre más estrecha haya sido la relación comercial con este país más afectado se vería frente alguno cambio en su economía.

Ilustración 46 Tasa de crecimiento del PIB según las MIPyMEs de los países de la Alianza del Pacífico 2003-2012



Fuente: CEPAL, estadísticas de desarrollo mundial para América Latina 2014

Ilustración 47 Tasa de crecimiento de las Importaciones de MIPyMEs de los países pertenecientes a la Alianza del Pacífico 2003-2012

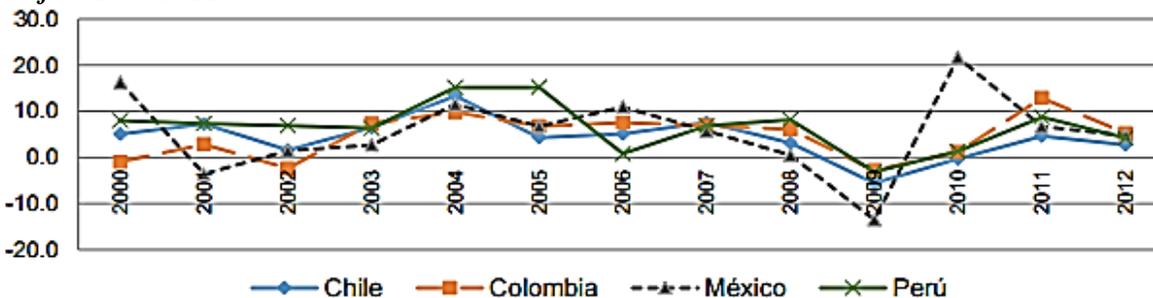


Fuente: CEPAL, estadísticas de desarrollo mundial para América Latina 2014

En este orden de ideas, la balanza comercial expresada a través de las importaciones y exportaciones de las MIPyMEs de cada país de los que pasaron a ser parte de la AP tuvieron también un comportamiento diferente con respecto a su participación en esta negociación, ya que aunque los cuatro países contaban con condiciones económicas y de entorno similares, todos tienen otros acuerdos u otras obligaciones con otros países que impedían estar de lleno en esta alianza, por lo que para el año 2002 luego de la crisis económica de los noventa la economía de estos países se vio afectada, véase ilustración 47, sin embargo, para Colombia su economía fue una de las más afectadas en materia de importaciones por parte de las MIPyMEs puesto a que no contaban con mayor poder adquisitivo según la TC explicada anteriormente, no obstante luego de recuperarse, empezó a realizar importaciones en grandes cantidades, que incluso para la crisis del 2008 fue indiferente en este tema, por otro lado las MIPyMEs mexicanas tuvieron un comportamiento opuesto ya que aunque en el 2002 no se afectaron sus importaciones, pero para el año 2008 fueron realmente notables los cambios en cuanto a la caída de las mismas y a esto se le atribuyen a la estrecha relación que se tenía con Estados Unidos. Por otra parte las exportaciones según la ilustración 48 para los cuatro países fue casi las mismas salvo algunos pequeños cambios en su tendencia, no obstante para el caso de las exportaciones de las MIPyMEs mexicanas se puede evidenciar que fueron quienes sufrieron el mayor golpe, toda vez que la relación de México con Estados Unidos era más fuerte lo cual conllevó a que cualquier cambio en sus políticas económicas repercutieran directamente en su economía, nótese que en el año 2008 México fue quien tuvo el

descenso en exportaciones más marcado frente a los otros tres países, pero también para el 2010 fue quien mayores beneficios tuvo antes de entrar en el estancamiento económico que se vivía a nivel mundial. Lo cual generó para estos cuatro países similares condiciones para la entrada en vigor del Acuerdo Comercial de la Alianza del Pacífico firmado posteriormente el 10 de febrero de 2014.

Ilustración 48 Tasa de crecimiento de las Exportaciones de MIPyMEs de los países de la Alianza del Pacífico 2003-2012



Fuente: CEPAL, estadísticas de desarrollo mundial para América Latina 2014

2. Factores productivos

Según Porter los factores productivos para una MIPyME son aquellos que les permiten conseguir un nivel de desarrollo económico ideal, ya que su modelo permite identificar cuáles son las condiciones de tipo Avanzadas que se encuentran explicadas en el marco teórico que determinan el uso adecuado de cada factor, pero que a su vez está ceñido a el uso micro y macroeconómico que expone Krugman, como se observa a continuación.

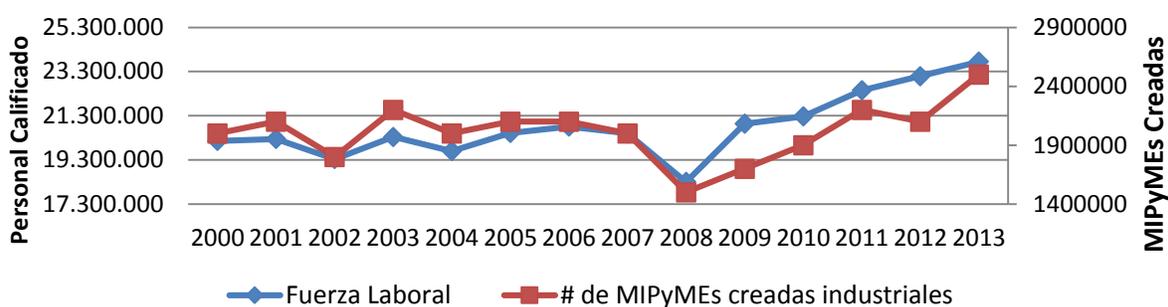
En primer lugar como se ha tratado en capítulos anteriores se puede decir que cada factor productivo depende de otro para poder generar una función de producción, no obstante para poder medir el impacto que tiene cada factor productivo en la creación de MIPyMEs del sector industrial se tomaran las siguientes variables, en el caso de Trabajo (L) se determinará por la Fuerza Laboral, que traduce al nivel de personas en capacidad de realizar cualquier actividad de tipo especializada, así mismo la Tierra (T) será determinada por el número de MIPyMEs del sector industrial creadas del año 2000-2013, en cuanto a Capital (K) y Tecnología (E) se medirán de acuerdo a la Inversión y Desarrollo I+D hecha para este lapso de tiempo, que establecen cuanto ha sido el porcentaje de dinero destinado a la actualización de tecnologías y como estas afectan al desarrollo de una organización.

2.1. Trabajo y Tierra

Para este caso se analizara el número de MIPyMEs industriales (T) creadas del año 2000 hasta el año 2013 en comparación al crecimiento de la fuerza laboral (Trabajo “L”) que traduce al nivel de personas en capacidad de realizar cualquier actividad de tipo especializada es decir, que se comparará el nivel de empresas que se creaban de acuerdo al aumento de la fuerza laboral para el sector industria según cifras de INDEXIMUNDI y la CEPAL en el estudio para el desarrollo económico de América Latina; pues bien, según la ilustración 49 se puede observar que la fuerza

laboral de Colombia tiene una relación directamente proporcional en la creación de empresas, ya que si se observa esta ilustración se puede resaltar que para los años 2001 y 2002 se presenta un aumento en la fuerza laboral y a su vez de MIPyMEs, pero para el año 2003 ambas caen, así mismo estas variables se mantienen en este rol hasta el año 2011 en el que a pesar de que la fuerza laboral continua aumentando las empresas presentan otra caída para el año 2012, pero que prontamente se recupera, es decir que de acuerdo a las disminuciones o aumentos que tiene el L el número de MIPyMEs creadas también sufren los mismos cambios, por lo que se podría afirmar que a mayor fuerza laboral (número de trabajadores capacitados) mayor número de empresas creadas y viceversa, que a pesar de que la mayoría de MIPyMEs se caracterizan por tener mano de obra poco calificada, al tratarse de empresas del sector industrial necesariamente implica tener unos conocimientos bases para poder ejercer alguna función específica dentro de la compañía.

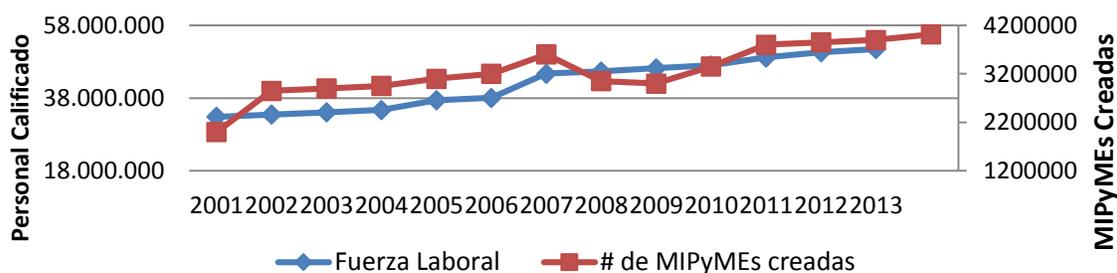
Ilustración 49 Fuerza laboral vs MIPyMEs industriales creadas Colombia



Fuente: Elaboración propia a partir de datos tomados de INDEXIMUNDI 2016 CEPAL 2014 (anexo 4, tabla 25)

Para el caso de México la relación entre empresas creadas y Fuerza laboral resulta ser la misma que para el caso de Colombia, pues como se puede apreciar en la Ilustración 50 a medida que crece la fuerza laboral también se crean MIPyMEs, y no solo eso sino que también al caer esta variable L también lo hace la creación de empresas, o por lo menos es así hasta el año 2008, el que la Fuerza laboral toma unos valores constantes de crecimiento pese a que aún siguen fluctuando un poco la creación de empresas, a pesar de ello se puede decir que tanto para Colombia como para México hay una relación estrecha entre las empresas que se crean y la fuerza laboral L, por lo que una variable para estos dos casos siempre dependerá de las acciones de la otra.

Ilustración 50 Fuerza laboral vs MIPyMEs industriales creadas México

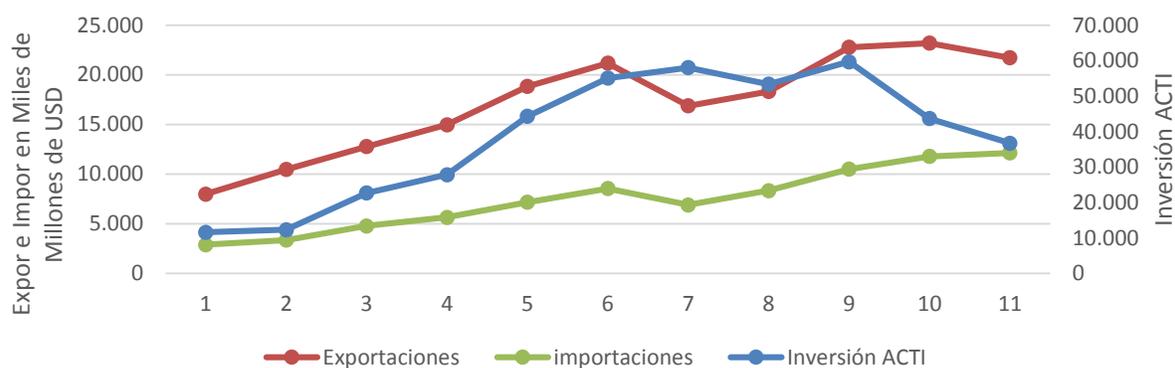


Fuente: Elaboración propia a partir de datos tomados de INDEXIMUNDI 2016 CEPAL 2014 (anexo 4, tabla 26)

2.2. Tecnología y Capital

Por último los factores de producción tales como Tecnología (E) y Capital (K) serán analizados a través de la ilustración 51, en la que se realizó la comparación entre las Actividades de ciencia, tecnología e innovación en MIPyMEs y las exportaciones de Colombia, se puede resaltar la importancia de contar con tecnología que garantice el abastecimiento del mercado, ya que como se puede observar la tendencia entre Inversión ACTI y Exportaciones siempre es directamente proporcional, es decir que el cambio de una de las dos variables depende de la otra, a pesar de que en este grafico se demuestran únicamente las variaciones a partir del año 2003 es visible que a medida que aumenta la inversión en la tecnología provoca un aumento en las exportaciones, o por lo menos esta tendencia se sostiene hasta el año 2011, en el que la desaceleración de la economía a nivel mundial produjo una inconsistencia en el mercado nacional, ahora bien, la distribución de la inversión ACTI se puede verificar por medio de la ilustración 51, en la que se refleja los montos económicos distribuidos en las diferentes partes de las MIPyME.

Ilustración 51 Tendencia de desarrollo en ACTI y Exportaciones Colombia 2003-2013



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Observatorio Colombiano de Ciencia y Tecnología OCyT y el DANE. (Anexo 4, tabla 27)

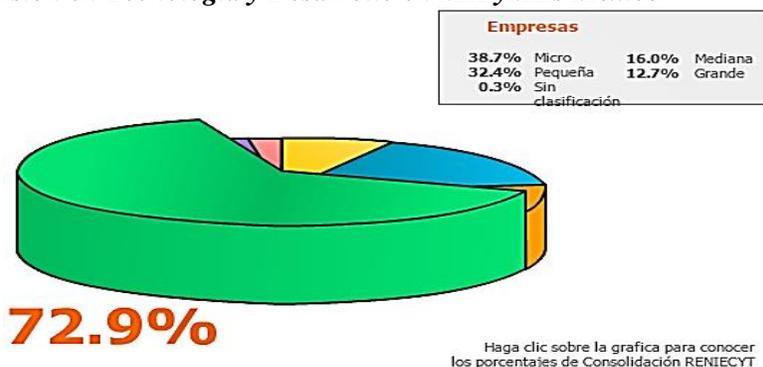
Tabla 17 Inversión ACTI en las MIPyMES 2003-2013

Tipo de actividad / Type of activity	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2003 - 2013
I+D / R&D	1,67%	4,94%	13,98%	17,21%	48,59%	52,72%	49,89%	50,48%	61,03%	19,78%	20,07%	39,45%
Apoyo a la formación y capacitación científica y tecnológica Support for scientific and technological training	4,56%	6,64%	6,20%	5,34%	1,27%	0,36%	0,84%	0,98%	0,96%	1,31%	1,39%	1,80%
Servicios científicos y tecnológicos Scientific and technological services	53,26%	40,48%	37,02%	43,47%	35,23%	27,88%	31,52%	29,70%	20,90%	38,83%	36,57%	32,82%
Administración y otras actividades de apoyo Administration and other support activities	3,66%	7,47%	3,66%	1,04%	0,81%	1,31%	3,46%	2,75%	3,88%	12,60%	7,73%	4,15%
Actividades de innovación Innovation activities	36,85%	40,47%	39,15%	32,94%	14,10%	17,73%	14,29%	16,09%	13,25%	27,48%	34,23%	21,77%
Total ACTI / ST&I (millones de pesos de 2012 / million COP of 2012)	11.571	12.308	22.668	27.809	44.312	55.044	58.032	53.363	59.686	43.644	36.276	424.713

Fuente: OCyT (2015)

De otro lado, México dado a que no se pudo encontrar información fidedigna de año a año acerca de su inversión en Tecnología y Desarrollo, se analizará la información referente al año 2013, en el que según la ilustración 52 se establece que la inversión en I+D para las MIPyMEs es la más alta con relación a otros sectores.

Ilustración 52 Inversión en Tecnología y Desarrollo en MIPyMEs México



Fuente: Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología RENIECyT 2014

Lo anterior se puede explicar por medio de los siguientes fundamentos teóricos, en los que la tecnología, que es un factor de producción que pone en manifiesto la combinación de uno y más factores productivos (capital, trabajo, tierra), dado a que por sí solo no tendría valor en una empresa, ya que siempre necesitara de algún servicio público para funcionar o alguien que lo opere y un lugar específico donde establecerse, pues bien, la tecnología en las MIPyMEs se reconoce como el indicador I+D, que traduce a investigación y desarrollo, e intenta demostrar cuales son los beneficios de aplicarla en las empresas, sin embargo, para estas empresas dado su tamaño siempre aplicará un mismo escenario y es que se enfrentan ante un entorno de precios constantes en el corto plazo.

Para explicar la tendencia de la tecnología en el mercado empresarial, es necesario aclarar que como se observó al inicio de este capítulo, los componentes macroeconómicos tienen una función importante en la toma de decisiones de los actores económicos que componen el mercado de Oferta Agregada y Demanda Agregada, dichas decisiones surgen por políticas anunciadas o progresivas del Banco Central, y tienen impacto real en las acciones monetarias empresariales. Dicho esto, supondremos que el BC aumenta la oferta monetaria de manera espontánea y sorpresiva, elevando los precios, reduciendo los salarios e incrementa la demanda de trabajo, por lo que es necesario utilizar más o mejor tecnología para aumentar la producciones de bienes, a pesar de que sea solo momentáneo, este proceso se da constantemente en las MIPyMEs de forma constante, dado a que no reconocen cuando el BC actuará, las compañías no asimilan lo que puede suceder ante las decisiones de la economía a pesar de que se dan de forma cíclica, lo cual ocasiona que las empresas adquieran más empleados o tecnología dado el aumento de la demanda de productos, a pesar de tratarse de solo un efecto de corto plazo; sin embargo, cuando las empresas saben cómo actuará el BC se eleva la oferta monetaria, se ajustan los salarios, y con ello el uso de la tecnología se mantiene fijo a causa de los efectos en el mercado de trabajo y producción, lo que Krugman denomina neutralidad del dinero.

Por tanto la relación entre trabajo y tierra es estrechamente proporcional ya que según la ilustración 53 por cada unidad adicional de trabajo se dejará de usar una unidad adicional de tierra y viceversa, por lo resultaría más conveniente para cada empresa establecer el punto de equilibrio correcto en cuanto a que factor productivo es más costoso y así mismo empezar su cadena de producción con respecto al que es más económico, de lo contrario, podría incurrir en costos

innecesarios generando dificultades para alcanzar un nivel de desarrollo económico estable, ya que el uso ineficiente de recursos llevaría a incrementar los costos de la empresa (Krugman & Obstfeld, 2001).

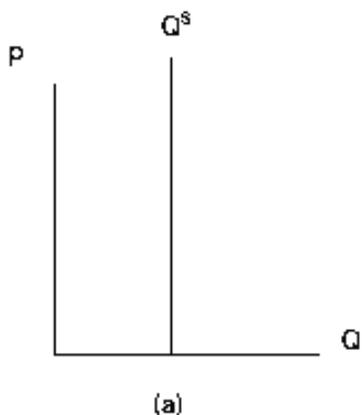


Ilustración 53 Comportamientos inelásticos de la Oferta Agregada por el Uso de tecnología

Fuente: León & Miranda (2003)

No obstante estos casos son previamente dependientes de las empresas MIPyMEs, ya que según lo expresa Krugman, al ser una empresa catalogada como grande, daría mayor valor a la tecnología, a tal punto de decir que está es el motor de desarrollo económico para las empresas, y solo a partir de este momento se hablaría de comercio intraindustrial en vez de interindustrial, logrando en la grandes empresas altos niveles de producción denominados economías de escala, por lo que el caso anterior aplicado en las MIPyMEs simplemente perdería su valor mientras se mantengan siendo de este tamaño, teniendo en cuenta que se verán afectadas por el comportamiento monopolístico que absorbe la economía, dando paso al modelo de la economía internacional de Krugman (2001), en el que uno de sus postulados será que no habrá competencia perfecta, sino que siempre actuarán aquellos factores externos de las empresas tales como el monopolio, es decir que por más que la MIPyME intente hacer competencia frente a algún tipo de producto siempre habrá una o varias compañías que terminarán por absorberla, hablándolo en el caso monopolístico, por lo que será mejor para estas empresas iniciar bajo un proceso de comercio interindustrial, que traduce a que se debe buscar economías complementarias para poder ser competitivas.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Esta investigación aborda los diferentes puntos de vista tanto económicos (Krugman) y administrativos (Porter) además de algunos otros que contribuyeron a complementar este estudio realizado en Colombia y México, de lo cual se puede resaltar que tanto los factores productivos como de entorno juegan un papel trascendental en el desarrollo económico de las MIPyMEs, toda vez que cuando se habla de factores productivos es decir de lo que tiene el control la organización no solo se debe entender como trabajo, tierra, capital y tecnología, sino también de su respectiva remuneración y/o beneficio que sería para el caso del Trabajo el Salario, para el Capital el Interés, para la Tecnología la capacitación y la producción y finalmente la Tierra con la Renta de la misma, mientras que los factores de entorno, no dependen de la empresa sino de las decisiones económicas y políticas que asuma el país.

Ahora bien, una de las principales características notorias en este estudio es que entre las variables que se analizaron se encontró que los factores que abundan en un país el otro las carece, es decir que por ejemplo para Colombia los factores productivos son su fuerte (Trabajo, Tierra y Tecnología) mientras que para México son los factores de entorno (política económica), sin embargo, aunque se quieran ver como países fuertes económicamente hablando en algunas áreas es de resaltar que aún se encuentran por debajo de la media de América Latina, es decir que son fuertes únicamente en algunos factores si se comparan entre ellos, ya que si se habla de sus empresas aún persiste una tasa de mortalidad bastante elevada, pues como lo afirma Mendoza (2013) estas empresas para los dos países cuentan una tasa de mortalidad del 77%, que se reflejaba en tan solo 4 años de su existencia en el mercado, es decir, se rigen a través del siguiente comportamiento “*Al primer año de creadas, sobreviven 55 de cada 100 compañías. Al segundo año quedan 41, al tercero, 31, y en el cuarto, sobreviven solo 23.*” (Mendoza, 2013, p. 39), cifra alarmante ya que para ambos países estas empresas se encargan de producir más del 50% de su PIB, y no se les está prestando la atención necesaria.

Adicionalmente vale la pena aclarar que en este análisis que se llevó a cabo durante el periodo 2000-2013 en donde ambos países contaban con el mismo número de MIPyMEs del sector industrial para el año 2000, no obstante dado a que cada uno utilizó sus factores de diferentes maneras se creó una brecha bastante notoria entre ellos, que se explica de mejor manera así: en el caso de Colombia que empezó con un total de 2.000.000 de empresas en esta modalidad en trece años alcanzó a aumentarlas a 2.500.000 que representan un 25% de crecimiento, mientras que para el caso de México que contaba con las mismas 2.000.000 empresas en el año 2000 para el año 2013 ya contaba con un total de 4.015.000 que representa el 100,7%, es decir que este crecimiento de cada uno fue proporcional al uso de sus factores, que de nuevo se aclara eran los mismos para el año 2000 pero que cada país le dio un uso e importancia distinta en estos trece años fortaleciendo aquellos que consideraba más importantes, que traduce a la idea de que mientras que en Colombia la mortalidad era de una MIPyME para el caso de México eran 4, ya que ambos tenían la misma tendencia de mortandad al igual que toda América Latina, que da la idea principal de que cuando se trata de MIPyMEs lo mejor es impulsar los Factores de Entorno (Políticas Económicas), ya que estas garantizan la creación de este tipo de empresas.

De igual manera Stumpo (2006) a través del análisis estadístico realizado por la CEPAL dio a conocer cómo algunos de los países latinoamericanos lograron transformar sus MIPyMEs en grandes empresas que arrojó como resultado un promedio del 2.1% para Latino América (Stumpo, 2006), no obstante al sacar el promedio de crecimiento de estas empresas para el caso únicamente de Colombia y México se encontró que solo pudieron transformar un 1,8% de MIPyMEs en grandes empresas, porcentaje bastante alarmante teniendo en cuenta que se encuentran por debajo de la media latinoamericana en la que se supone son algunos de los países con mayores opciones de crecimiento y desarrollo según la OCDE, no obstante es de resaltar que aunque se fortalezcan algunos factores en la economía de un país para incentivar la creación de empresas, estas no llegan a ser suficientes para crear grandes unidades empresariales, o no con los resultados obtenidos en esta investigación, y deja el vacío teórico-práctico para estudios posteriores acerca de cuáles son los factores que generan que se creen grandes empresas ya que la creación de estas son quienes generan el desarrollo económico pleno para un país.

Por otra parte aunque a lo largo de esta investigación se ha intentado explicar el gran aporte que tienen las MIPyMEs industriales en la economía del país, se halló que esta modalidad de empresas no son propiamente las encargadas de generar desarrollo económico para un país, o por lo menos no para ser competitivos a gran escala mundialmente, pues si nos remitimos a la teoría de Krugman & Obstfeld (2001), la única manera de poder ser competitivo y alcanzar desarrollo económico para un país es necesario hacerlo por medio de comercio intraindustrial, que traduce a que empresas grandes ubicadas en diferentes países son las que deben competir entre ellas; sin embargo, al hacerlo únicamente por medio de MIPyMEs como en el caso de Colombia y México solo se conseguirá generar comercio interindustrial que para ser más exactos no generaría más que un desarrollo mínimo, lo que quiere decir que si los dirigentes de un país encaminan sus política exclusivamente al apoyo y fomento de MIPyMEs y no a la mejora o creación de grandes empresas no llegará a establecer en corto o largo plazo un desarrollo pleno o ideal, teniendo en cuenta la *Nueva Teoría del Comercio Internacional* de Krugman así lo establece.

Otro aspecto relevante es que las MIPyMEs de Colombia según la CEPAL se caracterizan por tener para el año 2012 un total del 95% de las empresas en esta categoría, de las cuales el 84% son MIPyMEs del sector industrial, así mismo para México de acuerdo con datos del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), existen aproximadamente 4 millones 15 mil unidades empresariales, de las cuales 99.8% son PYMES y el 72% de ellas son del sector industrial que generan 52% del Producto Interno Bruto (PIB) y 73% del empleo en el país, que expresa la idea de que ambos países son fuertes en materia de la producción industrial o así lo demuestran sus MIPyMEs, no obstante Colombia se dedica y especializa en el sector de los commodities y México aunque exportar gran cantidad de producto manufacturado no es suficiente ya que también le da bastante importancia al sector agrícola lo que no lo deja elaborar una cantidad razonable de producto final manufacturado sino que enfoca mayormente a la maquila y elaboración de bienes intermedio o semiterminados, perdiendo competitividad incluso frente a otros países de la misma región.

Por otra parte, en cuanto a que factores facilitan o dificultan el desarrollo económico propuesto por Krugman & Obstfeld (2001) y Porter (1990), se encuentra lo siguiente: entre los factores de entorno (política económica).

Tanto Colombia como México cuentan con comportamientos diferentes según los objetivos de cada país, de los cuales se pueden resaltar los siguientes aspectos, el primero de ellos tiene que ver con respecto al PIB que para en el caso de México sus MIPyMEs genera el 52% del Producto Interno Bruto (PIB) lo cual surgió a raíz de las diferentes intervenciones de los presidentes que tuvo México en los distintos sexenios; por su parte las MIPyMEs del sector industrial de Colombia generan el 47,3% de su PIB, valores a tener en cuenta ya que se está diciendo que la producción de estos países está consiguiendo sostener a la mitad de su economía y pese a esto ninguno de los ellos ha optado por implementar una política económica determinante que logre garantizar la permanencia de estas empresas en el tiempo para así lograr conseguir que puedan llegar a su etapa de madurez como grandes empresas, a esto se le suma el hecho de que México es una economía abierta la cual está en constante negociación con varios países, en especial Estados Unidos que demuestran que al haber un golpe económico como la crisis del 2008 el valor del PIB mexicano

de inmediato es afectado y por tanto su sector empresarial, caso opuesto al de Colombia que para esta misma época pese a que también tiene como principal socio económico a EEUU no le afecto de manera notoria su PIB demostrando ser una economía cerrada o sin mucho impacto internacional.

Ahora bien, al hablar de política monetaria es necesario tratar el tema de los intereses en el que como se observó anteriormente en el desarrollo de los capítulos México cuenta con un comportamiento normal es decir, que ante un aumento en los intereses, menores serán los créditos de consumo y por tanto menos empresas creadas y viceversa; sin embargo, para el caso de Colombia hay un comportamiento atípico, y es que aunque aumenten o disminuyan los intereses siempre habrá una misma cantidad de créditos de consumo y de empresas creadas, lo cual se debe en gran medida a que las empresas colombianas no tienen otro mecanismo o medio de adquirir financiación, caso opuesto a México en el que se encuentran entidades estatales encargadas de redireccionar a los empresarios mostrando el momento ideal para invertir y tomar préstamos en caso de no contar con el dinero.

Para el caso de la Política Fiscal y de Rentas ya que hubo una comparación entre los impuestos por año y las MIPyMEs creadas de Colombia y México de lo cual se puede decir que conforme aumentan los impuestos las empresas desaparecen o solo surgen unas pocas, no obstante para estos dos países los impuestos siempre estuvieron aumentando cada año o por lo menos así lo fue en el periodo comprendido del 2000-2013, pero a pesar de esto las empresas continuaron surgiendo, como si se tratara de una adaptación al entorno, y no como se esperaría que a medida que aumenten los impuestos dejaran de existir estas empresas.

La Política Exterior para la MIPyMEs ha tenido un papel bastante relevante pues de acuerdo a esto se determina que tan eficiente ha resultado firmar un acuerdo comercial para beneficiar a las empresas en esta categoría, y ya que tanto Colombia como México pertenecen a la Alianza del Pacífico se encontró que estos acuerdos benefician a cada país siempre y cuando no dependa de otro país para generar un crecimiento o desarrollo pleno, ejemplo de esto es México que a pesar de entrar bajo las mismas condiciones que Chile, Perú y Colombia dependía de las decisiones económicas de Estados Unidos por lo que su crecimiento no se dio en las mismas proporciones que los hicieron estos otros tres países, por lo que las MIPyMEs no tendrán libre movilidad de factores y por tanto frenarán su desarrollo, es decir que aunque todos estos países entraron en las mismas condiciones México se vio limitado dados los compromisos adquiridos con Estados Unidos, restringiendo las cantidades de productos que se podía comercializar con los otros 3 países, ventaja que tomó sin lugar a duda Colombia que aunque también tenía vínculos económicos con EEUU no eran tan restrictivos como si lo eran con México, lo que refleja la importancia de los acuerdos firmados.

Ahora bien al hablar de factores productivos hay que tener en cuenta que cada variable no se puede medir por sí sola, por lo que se tomaron por un lado la variable trabajo medido por la Fuerza Laboral de que persona, frente al número de MIPyMEs creadas (Tierra) puesto a que se buscaba medir la relación que tenían, y se pudo encontrar que el cambio de la variable trabajo es directamente proporcional al número de empresas en categoría MIPyME creada, es decir que a medida que aumenta la fuerza laboral (mano de obra especializada) también aumentaban el número

de empresas creadas tanto en Colombia como en México, sin embargo, a partir del año 2008 luego de la crisis económica pese a que siguió creciendo la fuerza laboral las empresas no continuaron aumentando, puesto que se dio un estancamiento en la economía mundial, demostrando una relación directamente proporcional de la fuerza laboral y número de empresas creadas.

De otra parte el factor productivo Tierra, caracterizado por tratarse de los espacios productivos que tiene tanto Colombia como México, en ellos se puede encontrar una diferenciación bastante notoria en cuanto a cantidad de estos espacios, pues aunque ambos países cuentan con una extensión territorial y zonas climáticas similares, se les ha dado usos diferentes a estos lugares en cuanto a la cantidad de zonas destinadas a la producción y/o comercialización tanto de bienes como servicios, ya que las denominas Zonas Francas con las que cuentan, varían en cantidad por país, pues mientras que en México existen tan solo 4 de ellas, para el caso de Colombia son 107, a pesar de esto la cantidad de exportaciones de los mexicanos resulta ser más del triple de los colombianos, quienes se supone tendrían una ventaja comparativa respecto a las Zonas Francas y por tanto a producción, lo que se puede explicar a través de la cultura del país, es decir, que mientras que en México se les inculca que una vez sea creada su empresa de cualquier tamaño debe buscar la manera de exportar, véase en el capítulo 2 de este mismo documento, para el caso de Colombia se debe buscar en primera medida hacer crecer la empresa y luego si buscar la manera de exportar; yendo en contravía de lo que Porter propone, en lo cual resalta que para que crezca una empresa debe buscar cumplir con el ciclo del Diamante en el que uno de sus componentes es la *Condición de la Demanda* que hace referencia a que la empresas pequeñas pueden llegar a ser competitivas en aquellos segmentos que representan una participación relevante de la demanda, es decir que toda empresa debe estar atenta a abastecer cualquier nicho de mercado en cualquier país del mundo y no solo conformarse con la demanda interna, pues esto lo llevará a exigirse a producir más y de mejorar la calidad de sus productos pues la competencia se verá incrementada, acción que ha entendido México.

Teniendo en cuenta que las variables Tecnología y Capital van de la mano, fueron analizadas por medio de la inversión de capital realizada en Actividades de ciencia, tecnología e innovación ACTI para Colombia y el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología RENIECyT para México de lo cual se pudo encontrar que a mayor inversión en tecnología se puede garantizar un mayor número de exportaciones, entiendo la tecnología como el apoyo en la formación, capacitación, servicios, administración y actividades de innovación, y no solamente como equipos tecnológicos, pues como se pudo apreciar en el desarrollo de los capítulos 2 y 3 de este mismo documento, a medida que se inyectaba mayor cantidad de dinero en materia de tecnología en las empresas, estas aumentaban la cantidad de sus exportaciones año tras año, no obstante al invertir estos fondos en otras actividades tales como entidades del gobierno u ONGs en vez de hacerlo en empresas el valor de las exportaciones se reducía notoriamente, por lo que es importante resaltar que las empresas requieren un apoyo constante en actividades de ciencia, tecnología e innovación pues garantiza alcanzar un cierto nivel de desarrollo económico tanto para las MIPyMEs como para el país como tal.

BIBLIOGRAFÍA

- Alianza Pacifico. (28 de abril de 2011). Alianza del Pacifico. Obtenido de <https://alianzapacifico.net/que-es-la-alianza/#la-alianza-del-pacifico-y-sus-objetivos>
- Alianza Pacifico. (02 de mayo de 2016). Alianza del Pacifico. Obtenido de <https://alianzapacifico.net/que-es-la-alianza/#la-alianza-del-pacifico-y-sus-objetivos>
- ANDI. (2013). Asociación Nacional de Empresas Colombianas. Recuperado el 09 de septiembre de 2016, de <http://www.andi.com.co/es/GAI/GuiInv/ActExt/ActComExt/Paginas/BalCom.aspx>
- Arteaga, J. R. (2013). México, reprobado en talento laboral. FORBES, 3-8.
- Arzuby, A. (2003). Análisis de Eficiencia sobre Exportaciones Lecheras de la Argentina. Argentina: Escuela Técnica Superior de Ingenieros Agrónomos y de Montes.
- Baena, E. (11 de abril de 2010). Aprende economía. Obtenido de <https://aprendeconomia.wordpress.com/2010/04/11/1-la-politica-fiscal/>
- Baker, F. (2012). La Función Innovadora del Empresario en el Crecimiento Económico. Mediterráneo Económico.
- Banco de la Republica. (2014). La industria manufacturera en Colombia entre 2000 y 2013. Revista del Banco de la República (1042), 5-13.
- Banco de la Republica. (2015). banrepublica. Recuperado el 29 de 02 de 2016, de <http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/ayudadetareas/economia/apertura-economica>
- Banco de la Republica. (22 de abril de 2016). Banco de la Republica Actividad Cultural. Obtenido de http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/ayudadetareas/economia/politica_economica
- Banco de la Republica. (s.f.). Banco de la República Banco Central de Colombia. Recuperado el 2016 de agosto de 31, de <http://www.banrep.gov.co/es/politica-monetaria>
- BANCO DE MÉXICO. (2015). Geografía de México. Recuperado el 20 de diciembre de 2016, de <https://geografia-de-mexico.wikispaces.com/La+industria+en+M%C3%A9xico>
- Banco de México. (2016). Banco de México. Recuperado el 28 de noviembre de 2016, de <http://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?accion=consultarCuadro&idCuadro=CF373§or=6&locale=es>
- Banco Mundial. (2016). Banco Mundial. Recuperado el 28 de noviembre de 2016, de Estadísticas por país: <http://datos.bancomundial.org/indicador/TX.VAL.MANF.ZS.UN?end=2013&locations=MX&start=2000>
- BANCOMER. (02 de octubre de 2016). Yo soy PyME. Obtenido de <https://www.yosoypyme.net/nota.aspx?nota=7ea62d02-ea40-436c-91bd-72be231884dd&t=Leyes-basicas-que-debe-conocer-todo-emprendedor>
- BANXICO. (Diciembre de 2013). Banco de México. Recuperado el 13 de septiembre de 2016, de Política Monetaria e Inflación: <http://www.banxico.org.mx/dyn/politica-monetaria-e-inflacion/index.html#IG>
- Cabrera, Á., De la cuadra, S., Galetovic, A., & Sanhueza, R. (2009). LAS PYME: Quiénes son, cómo son y qué hacer con ellas. En CEPCHILE, Estudios Públicos (págs. 229-385). Chile: cepchile.
- Cárdenas, C., & Solano, N. (marzo de 2014). Banco de la Republica. Recuperado el 20 de diciembre de 2016, de Reportes del Emisor Investigación e información Económica: http://www.banrep.gov.co/sites/default/files/publicaciones/archivos/re_178.pdf

- Carrera, M. (2012). Factores que Intervienen en el Desarrollo de las PyMEs del Sector Manufacturero en Cinco Municipios del Área Metropolitana de Monterrey, Afiliadas a la CAINTRA. Monterrey: Universidad Autónoma de Nuevo León.
- CEPAL. (2004). Desarrollo de infraestructura y crecimiento económico: revisión conceptual. CEPAL. Recuperado el 18 de abril de 2016, de <http://www.cepal.org/es/publicaciones/6441-desarrollo-de-infraestructura-y-crecimiento-economico-revision-conceptual>
- CEPAL. (2013). Perspectivas económicas de América Latina 2013. Organización del Centro de Desarrollo OCDE.
- CEPAL. (2014). América Latina. Recuperado el 22 de agosto de 2016, de CEPAL y OIT: actualidad de la economía y el empleo en América Latina: <http://www.americalatina.va/content/americalatina/es/secciones/articulos---reflexiones/otros/cepal-y-oit--actualidad-de-la-economia-y-el-empleo-en-america-la.html>
- CEPAL. (18 de agosto de 2015). Comisión Económica para América Latina y el Caribe. Recuperado el 18 de Abril de 2016, de <http://www.cepal.org/es/temas/innovacion-ciencia-y-tecnologia>
- CNIE. (2015). Informe Estadístico Sobre Comportamiento de la Inversión Extranjera Directa en México. Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras.
- Cohen, M., & Baralla, G. (2012). La situación de las PyMEs en América Latina. Revista Ieralpyme, 1-25.
- Collao, F. R., Pessoa de Matos, M., Arroio, A., Zulueta, L. A., Zevallos, E., Ferreira, C., . . . Kulfas, M. (2011). Apoyo a las PyMEs: Políticas de fomento en América Latina y el Caribe. Santiago de Chile: Publicación de las Naciones Unidas.
- Colombia. (s.f.). Colombia. Recuperado el 30 de Agosto de 2016, de <http://www.colombia.com/colombia-info/informacion-general/geografia/>
- Comunidad Andina. (2013). Comunidad Andina. Recuperado el 28 de noviembre de 2016, de http://www.comunidadandina.org/camtandinos/crae%20iii/Documentos/Empleo_Colombia.pdf
- CTCP. (22 de noviembre de 2011). Grupos de empresas. Colombia: Consejo Técnico de la Contaduría Pública.
- DANE. (15 de febrero de 2016). Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE). Obtenido de <http://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/demografia-y-poblacion>
- Departamento Nacional de Estadística DANE. (2016). Departamento Nacional de Estadística. Recuperado el 28 de noviembre de 2016, de <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/comercio-internacional/exportaciones>
- Díaz, E. (2013). The reform of the income tax applied to wages. Argumentos (México, D.F.).
- Díaz, M. Á. (2013). La inflación en México y el Estado de México 2000-2012: Un estudio de sus principales determinantes y la política de objetivos de inflación. Recuperado el 29 de noviembre de 2016, de <http://web.uaemex.mx/feconomia/Publicaciones/e601/miguelangel.pdf>
- DNP. (2012). Colaboración. Obtenido de https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/Desarrollo%20Empresarial/INFORMACION_MIPY_MES_act2012.pdf
- Dussel, E. (2004). Pequeña y mediana empresa en México: condiciones, relevancia en la economía y retos de política. UNAM, 64-84.

- EFXto. (s.f.). EFXTO Comunidad Forex. Recuperado el 15 de junio de 2016, de <https://efxto.com/diccionario/tipo-de-cambio-flotante-o-flexible>
- EFXto. (s.f.). EFXTO Comunidad Forex. Recuperado el 15 de junio de 2016, de <https://efxto.com/diccionario/tipo-de-cambio-fijo>
- EXPOPYME. (12 de septiembre de 2016). Businesscol. Obtenido de Negociemos con Colombia: <http://www.businesscol.com/empresarial/pymes/>
- Fernandez, F., & Tugores, J. (1997). Microeconomía.
- Góngora, J. P. (2012). La formación bruta de capital fijo en México. Comercio Exterior, 7-9.
- González, C. C. (2011). PyMEs Mexicanas, incubadoras del desarrollo y crecimiento económico del México actual. San Luis de Potosí: Universidad Autónoma de San Luis Potosí.
- Henríquez, L. (2009). Políticas para las MIPyMEs frente a la crisis conclusiones de un estudio comparativo de América Latina y Europa. (O. I. Trabajo, Ed.) EuropeAID.
- Hernández Sampieri, R. (2014). Metodología de la investigación. Mc Graw-Hill Interamericana.
- Hernández, D. N., Pelcastre, A., Reynoso, A., & Suárez, V. (2009). Impacto económico de las PyMEs en México. México D.F.: Escuela Superior de Comercio y Administración.
- IADB. (2001). IADB. Obtenido de http://www.iadb.org/res/publications/pubfiles/pub-2001s_7814.pdf
- INE. (2008). PyMEs: Un pilar de la economía nacional. Enfoque Estadístico, 1-8.
- Jiménez, A. (23 de enero de 2013). El Blog Salmón. Recuperado el 15 de junio de 2016, de <http://www.elblogsalmon.com/conceptos-de-economia/que-son-las-politicas-economicas>
- Konrad Lorenz. (Noviembre de 2006). Stories. Recuperado el 15 de agosto de 2016, de Universidad Konrad Lorenz: http://www.konradlorenz.edu.co/images/stories/suma_administrativa/200611/lapolitica.pdf
- Krugman, P. R., & Obstfeld, M. (2001). Economía Internacional Teoría y Política (Quinta ed.). Pearson.
- León, C., & Miranda, M. (2003). Análisis Macroeconómico para la empresa. Universidad Católica Santo Toribio de Magrovejo.
- López, A. A. (2015). Desarrollo Económico y empleo en México, 2000-2014. Recuperado el 29 de noviembre de 2016, de <http://desh.xoc.uam.mx/produccioneconomica/publicaciones/05.pdf>
- Lozano, I. (2009). Caracterización de la Política Fiscal en Colombia y Análisis de su postura Frente a la Crisis Internacional. Borradores de Economía (566), 1-31.
- Manay, G. M. (2011). CESLA. Recuperado el 07 de marzo de 2016, de Centro de Estudios Latinoamericanos: <http://www.cesla.com/pdfs/LAS%20MIPYMES%20Y%20SU%20PARTICIPACION%20EN%20EL%20DESARROLLO%20SOCIAL%20Y%20CREMIENTO%20ECONOMICO%20DE%20AMERICA%20LATINA.pdf>
- Manay, G. M. (2012). Las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES) y su participación en el desarrollo social y crecimiento económico de América Latina. CESLA Centro de Estudios Latinoamericanos.
- Mendoza. (13 de junio de 2013). Mortalidad Empresarial. Obtenido de <http://www.portafolio.co/opinion/oscar-mendoza-p/mortalidad-empresarial-78480>
- Mendoza, S. A. (2008). Supervivencia de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (MIPyME). Escuela de Negocios, 36-48.
- México. (s.f.). Explorando México. Recuperado el 20 de septiembre de 2016, de Geografía de México: <http://www.explorandomexico.com.mx/about-mexico/7/>

- Milesi, D., Moori, V., Robert, V., & Yoguel, G. (2007). Desarrollo de ventajas competitivas: PyMEs exportadoras exitosas en Argentina, Chile y Colombia. *Revista de la CEPAL*, 25-43.
- Miller, R., & Meiners, R. (1990). *Microeconomía*.
- Ministerio de Protección Social. (2013). Producto interno bruto e inflación en Colombia. Recuperado el 28 de noviembre de 2016, de http://www.achc.org.co/documentos/investigacion/estadisticas_sector/externas/ESTADISTICAS%20MINPROTECCION/28.EVOLUCION_DEL_PIB_E_0INFLACION_EN_COLOMBIA,_2000-2009.pdf
- Montoya, A., Montoya, I., & Castellanos, O. (2010). Situación de la competitividad de las PyME en Colombia: elementos actuales y retos. *Revista Agronomía Colombiana*, 107-117.
- Nieto, V. M., Timoté, J. A., Sánchez, A. F., & Villareal, S. (2015). *La clasificación por tamaño empresarial en Colombia: Historia y limitaciones para una propuesta*. Bogotá: Departamento de Estudios Económicos.
- OCDE. (Octubre de 2010). *Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico. Obtenido de Perspectivas OCDE: México Políticas Clave para un Desarrollo Sostenible*: <https://www.oecd.org/mexico/45391108.pdf>
- OCDE. (2010). *Perspectivas OCDE: México Políticas Clave para un Desarrollo Sostenible. México: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico*.
- OCDE. (2013). *Temas y políticas clave sobre PyMEs y emprendimiento en México*. México: OCDE.
- OCDE. (2015). *Estudios económicos de la OCDE para Colombia*. OCDE.
- OCyT. (2013). *Indicadores de Ciencia y Tecnología 2013*. Bogotá: Observatorio Colombiano de Ciencia y Tecnología.
- OEA. (5 de julio de 2009). *Organización de los Estados Americanos. Recuperado el 13 de septiembre de 2016, de Comicios Locales y Federales de México*: <http://www.oas.org/electoralmissions/MisionesElectorales/M%C3%A9xico2009/FichaT%C3%A9cnica/Informaci%C3%B3nGeneral sobreM%C3%A9xico/tabid/840/language/en-US/Default.aspx>
- OIT. (2015). *Pequeñas y Medianas Empresas y creación de empleo decente y productivo*. Ginebra: Oficina Internacional del Trabajo.
- Orladi, P. (2006). *Las PyMEs y su rol en el Comercio Internacional*. Centro de Estudios para el Desarrollo Exportador CEDEX, 1-15.
- Pindyck, R. S., & Rubinfeld, D. L. (2009). *Microeconomía* (Séptima ed.). (A. Cañizal, Ed.) Madrid, España: Pearson Prentice Hall.
- Pizano, J., & Castillo, S. (10 de febrero de 2014). *El Financiero. Recuperado el 20 de diciembre de 2016, de Zonas KPMG: Zonas Francas y un México Competitivo*: <http://www.elfinanciero.com.mx/opinion/zona-kpmg-zonas-francas-y-un-mexico-competitivo.html>
- Porter, M. E. (marzo-abril de 1990). *The Competitive Advantage of Nations*. *Harvard Business Review*, 71-90.
- PROMÉXICO. (S.F.). *PROMÉXICO Inversión y Comercio*. Recuperado el 18 de abril de 2016
- Quiñones, O. (s.f.). *Comercio y Aduanas. Recuperado el 20 de septiembre de 2016, de Importaciones y Exportaciones en México: ¿Qué productos Se Comercializan?:* <http://www.comercioyaduanas.com.mx/aduanas/aduana/306-importaciones-y-exportaciones-en-mexico>

- Ramírez, S. (05 de septiembre de 2011). Razón Pública. Obtenido de <http://www.razonpublica.com/index.php/politica-y-gobierno-temas-27/2364-la-politica-exterior-de-santos-frente-a-la-de-uribe-cambios-y-continuidades.html>
- Rivera, J., & Desmet, K. (25 de Febrero de 2011). El modelo de Heckscher-Ohlin. Madrid, España: Universidad de Carlos III de Madrid.
- Romero, M. H., & Rivera, O. (s.f.). Los retos actuales de la política exterior mexicana, una revisión desde la geopolítica crítica.
- Romero, N. (11 de marzo de 2011). Política de Rentas. Recuperado el 25 de agosto de 2016, de <http://nellyr15.blogspot.com.co/>
- Samuelson, P., & Jones, R. W. (1971). Ohlin Was Right. *Swedish Journal Economics*.
- Secretaría de Hacienda y Crédito Público. (Febrero de 2011). Política Fiscal 2000-2010. Distrito Federal, México.
- SIMCO. (s.f.). Sistema de Información Minero Colombiano. Recuperado el 2016 de septiembre de 09, de <http://www.simco.gov.co/simco/Informaci%C3%B3nparaInversionistas/CapitalHumano/tabid/62/Default.aspx>
- Stumpo, G. (16 de marzo de 2006). CEPAL. Microempresas y pymes en América Latina. Recuperado el 07 de Marzo de 2016
- UDLAP. (2014). Catarina. Recuperado el 01 de septiembre de 2016, de http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lni/hernandez_t_ja/capitulo3.pdf
- UNAD. (2010). MIPyMEs y CTAS en Colombia. Bogotá: Ministerio de la Protección Social Republica de Colombia.
- Valle, A. (2004). Curso Básico de Economía. Tijuana B.C., México: Instituto Tecnológico de Tijuana.
- Villegas, D. I., & Toro, I. D. (2010). Las PyMEs: una mirada a partir de la experiencia académica del MBA. *Revista MBA EAFIT*, 86-101.
- Zevallos, E. (2003). Micro, pequeñas y medianas empresas en América Latina. *Revista de la CEPAL*, 53-70.

Anexos

Anexo 1 : Exportaciones de productos manufacturados según su participación en el total

EXPORTACIONES DE PRODUCTOS MANUFACTURADOS SEGÚN SU PARTICIPACIÓN EN EL TOTAL
EXPORTS OF MANUFACTURED PRODUCTS AS A SHARE OF TOTAL EXPORTS

(En porcentajes del valor total de las exportaciones FOB de bienes / Percentages of the total value of f.o.b. exports of goods)

País	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Country
Argentina	32.2	31.3	31.2	32.6	33.2	32.4	32.1	33.1	Argentina
Barbados ^a	45.8	47.4	48.0	70.8	71.7	34.7	44.9	41.2	Barbados ^a
Belice	4.2 ^a	8.3 ^a	1.4	1.4	1.4	8.7 ^a	2.1	8.5 ^a	Belize
Bolivia (Estado Plurinacional de)	10.6	7.0	5.8	5.8	6.4	4.1	5.3	4.0	Bolivia (Plurinational State of)
Brasil	50.8	47.8	44.8	39.5	37.1	34.1	35.0	36.4	Brazil
Chile	12.8	12.4	16.0	13.4	12.6	13.8	14.2	13.9	Chile
Colombia	36.8	40.3	32.4	29.2 ^a	23.9 ^a	19.4 ^a	17.5	17.6	Colombia
Costa Rica	64.9	62.7	63.3	46.0	60.9	60.4	61.2	61.9	Costa Rica
Cuba ^a	25.1	Cuba ^a
Ecuador	9.6	8.6	8.7	9.2	9.8	7.9	9.0	6.7	Ecuador
El Salvador ^b	56.4	54.6	54.7	53.0	62.0	58.7	70.3	...	El Salvador ^b
Guatemala	34.9	49.7	47.0	43.2	42.7	39.3	40.6	41.3	Guatemala
Guyana ^a	21.0	25.3	12.7	11.1	10.0	15.8	15.0	16.8	Guyana ^a
Haití	Haiti
Honduras	30.2	29.2	...	35.4	25.3	21.0	31.5	...	Honduras
Jamaica ^a	59.6	58.1	62.3	51.8	44.6	45.9	47.2	47.6	Jamaica ^a
México	76.0	72.1	73.6	76.0	76.0	72.3	74.3	76.2	Mexico
Nicaragua ^b	9.4	10.4	8.6	9.7	7.1	5.9	4.9	...	Nicaragua ^b
Panamá ^b	9.9	10.7	8.7	9.3	Panama ^b
Paraguay	15.9	13.0	9.3	10.7	7.4	7.6	8.8	8.1	Paraguay
Perú	14.0	14.1	16.1	16.4	13.9	13.7	14.6	14.6	Peru
República Dominicana	84.2	77.8	71.4	72.4	67.7	66.9	66.4	...	Dominican Republic
Trinidad y Tabago	20.9	28.5 ^a	25.1 ^a	20.3 ^a	31.9 ^a	Trinidad and Tobago
Uruguay	31.7	31.6	29.0	25.6	26.0	28.0	24.1	24.4	Uruguay
Venezuela (República Bolivariana de)	5.4	...	4.4 ^a	2.9 ^a	4.3	2.4	Venezuela (Bolivarian Republic of)
América Latina y el Caribe^c	48.0	49.7	44.5	43.8	43.6	40.2	45.8	47.0	Latin America and the Caribbean^c
ALADI^d	48.3	49.9	44.5	44.0	43.5	39.9	45.6	47.0	LAIA^d
Comunidad Andina^e	21.8	23.3	20.5	19.9	16.8	14.5	14.1	13.4	Andean Community^e
MERCOSUR^f	45.5	43.0	40.5	36.9	35.2	33.0	33.5	34.5	MERCOSUR^f
MERCOSUR^f, Bolivia (Estado Plurinacional de) y Chile	37.3	35.4	35.3	31.7	30.1	28.9	29.3	29.9	MERCOSUR,^f Chile and Plurinational State of Bolivia
MCCA^g	50.4	51.3	52.1	42.5	47.4	45.0	48.4	47.5	CACM^g
Otros países^h	39.7	43.8	37.4	36.5	41.3	54.1	55.3	34.0	Other countries^h

^a Incluye las reexportaciones.^b Los datos proceden del Banco de Datos del Comercio Exterior de América Latina y el Caribe (BADECEL).^c Argentina, Barbados, Belice, Bolivia (Estado Plurinacional de), Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Cuba, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Guyana, Haití, Honduras, Jamaica, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Trinidad y Tabago, Uruguay y Venezuela (República Bolivariana de).^d Asociación Latinoamericana de Integración: Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional de), Brasil, Chile, Colombia, Cuba, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela (República Bolivariana de).^e Bolivia (Estado Plurinacional de), Colombia, Ecuador, Perú.^f Mercado Común del Sur: Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay.^g Mercado Común Centroamericano: Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua.^h Barbados, Belice, Guyana, Haití, Jamaica, Panamá, República Dominicana y Trinidad y Tabago.^a Includes re-exports.^b Data from the Foreign Trade Data Bank for Latin America and the Caribbean (BADECEL).^c Argentina, Barbados, Belize, Bolivarian Republic of Venezuela, Brazil, Chile, Colombia, Costa Rica, Cuba, Dominican Republic, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Guyana, Haiti, Honduras, Jamaica, Mexico, Nicaragua, Panama, Paraguay, Peru, Plurinational State of Bolivia, Trinidad and Tobago and Uruguay.^d Latin American Integration Association: Argentina, Bolivarian Republic of Venezuela, Brazil, Chile, Colombia, Cuba, Ecuador, Mexico, Paraguay, Peru, Plurinational State of Bolivia and Uruguay.^e Colombia, Ecuador, Peru and Plurinational State of Bolivia.^f Southern Common Market: Argentina, Brazil, Paraguay and Uruguay.^g Central American Common Market: Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras and Nicaragua.^h Barbados, Belize, Dominican Republic, Guyana, Haiti, Jamaica, Panama and Trinidad and Tobago.

Anexo 2: Impuestos en Colombia 2000-2013

AÑOS / CONCEPTO	I. ACTIVIDAD INTERNA										II. ACTIVIDAD EXTERNA			III. POR CLASIFICAR /6	IV. TOTAL DIAN
	ACTIVIDAD INTERNA	RENTA Y COMPLEMENTARIOS /1	RENTA CUOTAS	RETENCION EN LA FUENTE A TÍTULO DE RENTA	IVA	DECLARACIONES IVA	RETENCION EN LA FUENTE A TÍTULO DE IVA	TIMBRE NACIONAL	G.M.F.	PATRIMONIO /2	ACTIVIDAD EXTERNA	IVA	ARANCEL /5		
2000	14.755.989	7.526.964	2.474.471	5.052.493	5.789.589	4.576.003	1.213.585	402.693	1.036.744	0	4.505.081	2.742.842	1.762.238	34.038	19.295.107
2001	19.441.735	10.261.225	3.969.717	6.291.509	7.322.402	5.235.224	2.087.178	420.749	1.437.359	0	5.406.024	3.152.714	2.253.310	22.000	24.869.759
2002	21.903.835	10.859.993	3.635.357	7.224.636	7.951.042	5.610.841	2.340.202	433.977	1.408.101	1.250.722	5.635.980	3.485.896	2.150.084	13.579	27.553.394
2003	25.574.801	12.541.673	4.129.479	8.412.194	9.672.157	6.889.780	2.782.378	511.537	1.621.500	1.227.934	6.690.430	4.405.051	2.285.380	20.019	32.285.250
2004	30.232.457	15.955.334	6.546.626	9.408.708	11.010.806	7.840.824	3.169.982	574.710	2.237.595	454.012	7.544.123	5.163.343	2.380.780	88.491	37.865.071
2005	34.272.521	18.538.970	7.923.954	10.615.016	12.184.699	8.889.565	3.295.135	673.406	2.401.226	474.219	9.285.242	6.277.481	3.007.760	33.837	43.591.600
2006	40.544.593	22.419.113	9.842.101	12.577.012	14.129.093	10.887.932	3.241.161	791.208	2.668.946	536.233	12.260.112	8.569.224	3.690.888	19.656	52.824.361
2007	46.887.522	24.741.645	10.222.033	14.519.613	17.059.745	13.097.249	3.962.496	863.928	2.989.522	1.232.681	13.335.911	9.091.407	4.244.505	18.421	60.241.854
2008	52.854.172	26.666.889	10.140.964	16.525.925	18.857.401	14.322.836	4.534.565	809.376	3.199.639	3.320.867	14.142.438	9.713.835	4.428.604	36.206	67.032.816
2009	56.154.876	30.693.656	13.510.157	17.183.499	19.454.512	14.797.056	4.657.457	646.812	3.121.278	2.238.618	12.727.672	8.594.142	4.133.529	28.234	68.910.781
2010	55.597.454	28.115.446	9.419.571	18.695.875	21.664.560	16.577.992	5.086.567	357.159	3.224.922	2.235.367	14.562.873	9.697.389	4.865.484	29.866	70.190.193
2011	69.568.366	34.820.072	12.532.261	22.287.811	25.106.967	19.107.012	5.999.956	123.923	5.069.606	4.447.798	16.939.565	12.552.138	4.387.427	60.709	86.568.640
2012	82.192.814	45.729.042	21.996.893	23.732.148	26.544.725	19.871.594	6.673.132	58.973	5.468.351	4.391.723	16.992.007	13.034.472	3.957.534	41.637	99.226.458
2013	88.993.251	46.359.304	20.981.535	25.377.769	25.266.408	21.170.579	4.095.830	59.711	5.897.755	4.456.463	16.306.389	12.069.786	4.236.603	143.166	105.442.806

Fuente: Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales de Colombia DIAN (2016)

Anexo 3: Impuestos en México 2000-2013

Descripción	Ingresos Tributarios Brutos	Recaudación Tributaria Sat	Impuestos Comercio Exterior	Al Valor Agregado Importaciones	Derechos Arancelarios	Impuestos Internos	Sobre La Renta	Otros Impuestos Indirectos	Recaudación Otras Instituciones	Regalías E Hidrocarburos Compartibles	Salida Del País	Ingresos Tributarios Netos	Ingresos Tributarios Brutos
2.000	16.073	15.803	1.002	3.725	-2.723	14.801	-1.067	8.841	270	105	166	16.630	16.073
2.001	17.811	17.437	3.135	4.570	-1.435	14.302	22	8.260	374	202	172	17.966	17.811
2.002	19.548	19.070	5.268	5.416	-148	13.802	1.110	7.679	477	299	178	19.302	19.548
2.003	21.285	20.704	7.401	6.262	1.140	13.303	2.198	7.098	581	397	185	20.638	21.285
2.004	23.022	22.338	9.534	7.107	2.427	12.803	3.287	6.516	685	494	191	21.974	23.022
2.005	24.760	23.971	11.667	7.953	3.715	12.304	4.375	5.935	789	591	197	23.310	24.760
2.006	28.653	27.779	11.528	8.924	2.604	16.252	5.434	7.214	874	672	202	27.238	28.653
2.007	33.346	32.316	13.186	10.532	2.654	19.129	6.597	8.721	1.030	801	229	31.548	33.346
2.008	35.281	33.824	13.554	11.127	2.427	20.270	7.352	9.316	1.456	1.228	228	33.358	35.281
2.009	33.750	32.932	11.847	9.709	2.139	21.084	7.199	9.764	818	593	226	31.812	33.750
2.010	36.914	36.002	13.495	11.127	2.368	22.507	7.743	10.585	912	688	224	34.772	36.914
2.011	43.157	41.792	15.442	12.910	2.533	26.350	10.063	12.077	1.365	1.145	220	40.292	43.157
2.012	45.296	44.011	15.898	13.587	2.311	28.113	10.595	12.664	1.286	1.054	232	42.820	45.296
2.013	48.486	47.377	15.584	13.619	1.965	31.793	12.775	13.685	1.108	868	240	46.336	48.486

Fuente: Servicio de Administración Tributaria SAT 2016

Anexo 4: Tablas para la realización de Ilustraciones

Tabla 18 Tasas de empleo y desempleo en Colombia

Año	Tasa de empleo (%)	Tasa de desempleo (%)
2001	55,23%	13,84%
2002	52,24%	15,77%
2003	55,23%	12,19%
2004	53,56%	12,07%
2005	55,16%	10,33%
2006	50,88%	11,78%
2007	52,43%	9,89%
2008	52,22%	10,61%
2009	55,50%	11,31%
2010	55,93%	11,12%
2011	58,52%	9,82%
2012	58,41%	9,55%
2013	59,06%	8,44%

Fuente: DANE Dirección de Síntesis y Cuentas Nacionales y Banco de la República, Estudios Económicos.

Tabla 19 Tasas de empleo y desempleo México

Año	Empleo	Desempleo
2000	15,0%	2,5
2001	0,0%	0
2002	0,0%	0
2003	16,0%	0
2004	1,8%	3,3
2005	20,0%	3,2
2006	13,9%	3,6
2007	14,8%	3,2
2008	1,3%	4
2009	1,9%	5,5
2010	1,7%	5,6
2011	4,4%	5,2
2012	2,9%	5
2013	1,6%	4,9

Fuente: datos extraídos del INEGI (2014)

Tabla 20 Histórico Balanza Comercial México

Fecha	Balanza comercial
2013	-8.245,1
2012	-7.555,5
2011	-8.260,6
2010	-8.976,4
2009	-8.461,9
2008	-18.383,8
2007	-13.443,9
2006	-10.764,2
2005	-11.279,8

2004	-11.479,5
2003	-8.524,4
2002	-13.118,4
2001	-16.181,8
2000	-14.180,6

Fuente: DATOSMACRO (2016)

Tabla 21 Relación impuestos y Empresas creadas en Colombia

Año	Impuestos	MIPyMEs creadas Industriales
2000	\$ 19.295.107,00	2000000
2001	\$ 24.869.759,00	2100000
2002	\$ 27.553.394,00	1800000
2003	\$ 32.285.250,00	2200000
2004	\$ 37.865.071,00	2000000
2005	\$ 43.591.600,00	2100000
2006	\$ 52.824.361,00	2100000
2007	\$ 60.241.854,00	2000000
2008	\$ 67.032.816,00	1500000
2009	\$ 68.910.781,00	1700000
2010	\$ 70.190.193,00	1900000
2011	\$ 86.568.640,00	2200000
2012	\$ 99.226.458,00	2100000
2013	\$ 105.442.806,00	2500000

Fuente: Elaboración propia a partir de información de la SAT y CEPAL

Tabla 22 Relación impuestos y Empresas creadas en México

AÑO	IMPUESTOS	MIPYMES CREADAS IND.
2000	16630	2000000
2001	17966	2850000
2002	19302	2900000
2003	20638	2950000
2004	21974	3100000
2005	23310	3200000
2006	27238,1	3600000
2007	31548,3	3050000
2008	33358,2	3000000
2009	31811,7	3350000
2010	34772	3800000
2011	40292,2	3850000
2012	42819,8	3900000
2013	46335,5	4015000

Fuente: Elaboración propia a partir de información de la SAT y CEPAL

Tabla 23 Importaciones, Exportaciones y TRM de Colombia 2000-2013

AÑO	Exportaciones de MIPyMEs (miles de millones)	Importaciones MIPyMEs (miles de millones)	TC
2000	\$ 7.073,00	\$ 2.337,00	\$ 2.229,18
2001	\$ 7.397,00	\$ 2.601,00	\$ 2.291,18
2002	\$ 7.200,00	\$ 2.372,00	\$ 2.864,79
2003	\$ 7.979,00	\$ 2.879,00	\$ 2.778,21
2004	\$ 10.469,00	\$ 3.348,00	\$ 2.389,75
2005	\$ 12.778,00	\$ 4.781,00	\$ 2.284,22
2006	\$ 14.966,00	\$ 5.636,00	\$ 2.238,79
2007	\$ 18.838,00	\$ 7.164,00	\$ 2.014,76
2008	\$ 21.172,00	\$ 8.536,00	\$ 2.243,59
2009	\$ 16.869,00	\$ 6.890,00	\$ 2.044,23
2010	\$ 18.323,00	\$ 8.329,00	\$ 1.913,98
2011	\$ 22.772,00	\$ 10.495,00	\$ 1.942,70
2012	\$ 23.198,00	\$ 11.772,00	\$ 1.768,23
2013	\$ 21.724,00	\$ 12.131,60	\$ 1.926,83

Fuente: (Superintendencia Financiera de Colombia, 2016) (Departamento Nacional de Estadística DANE, 2016) (Banco de la Republica, 2016)

Tabla 24 Exportaciones, Importaciones y TC de México 2000-2013

Fecha	Exportaciones de MIPyMEs (miles de millones)	Importaciones MIPyMEs (miles de millones)	TC
2000	\$ 83.000,54	\$ 83.000,48	\$ 9,61
2001	\$ 85.000,15	\$ 87.000,01	\$ 9,17
2002	\$ 84.000,06	\$ 85.000,89	\$ 10,44
2003	\$ 81.000,48	\$ 85.000,73	\$ 11,24
2004	\$ 79.000,94	\$ 84.000,75	\$ 11,15
2005	\$ 77.000,15	\$ 83.000,40	\$ 10,63
2006	\$ 75.000,99	\$ 82.000,61	\$ 10,81
2007	\$ 72.000,14	\$ 76.000,35	\$ 10,92
2008	\$ 73.000,57	\$ 77.000,59	\$ 13,83
2009	\$ 76.000,03	\$ 80.000,39	\$ 13,07
2010	\$ 76.000,02	\$ 79.000,51	\$ 12,35
2011	\$ 72.000,37	\$ 76.000,50	\$ 13,95
2012	\$ 74.000,34	\$ 78.000,21	\$ 12,97
2013	\$ 76.000,25	\$ 79.000,14	\$ 13,08

Fuente: INGEI (2016) (Banco Mundial, 2016) (Banco de México, 2016)

Tabla 25 Fuerza Laboral vs MIPyMEs creadas del Sector Industrial Colombia

Año	Fuerza Laboral	# de MIPyMEs creadas industriales
2000	20.160.000	2000000
2001	20.250.000	2100000
2002	19.340.000	1800000
2003	20.340.000	2200000
2004	19.700.000	2000000
2005	20.520.000	2100000
2006	20.810.000	2100000
2007	20.500.000	2000000
2008	18.300.000	1500000
2009	20.940.000	1700000
2010	21.270.000	1900000
2011	22.450.000	2200000
2012	23.090.000	2100000
2013	23.750.000	2500000

Fuente: INDEXIMUNDI 2016 y CEPAL 2014

Tabla 26 Fuerza Laboral vs MIPyMEs creadas del Sector Industrial México

Año	Fuerza Laboral	# de MIPyMEs creadas industriales
2000	39.800.000	2000000
2001	32.870.000	2850000
2002	33.490.000	2900000
2003	34.110.000	2950000
2004	34.730.000	3100000
2005	37.400.000	3200000
2006	38.090.000	3600000
2007	44.710.000	3050000
2008	45.320.000	3000000
2009	46.200.000	3350000
2010	46.990.000	3800000
2011	49.170.000	3850000
2012	50.640.000	3900000
2013	51.480.000	4015000

Fuente: INDEXIMUNDI 2016 y CEPAL 2014

Tabla 27 Actividades de ciencia, tecnología e innovación en MIPyMEs de Colombia

Año	Inversión ACTI	Exportaciones	importaciones
2003	11.571	7.979	2.879
2004	12.308	10.469	3.348
2005	22.668	12.778	4.781
2006	27.809	14.966	5.636
2007	44.312	18.838	7.164
2008	55.044	21.172	8.536
2009	58.032	16.869	6.890
2010	53.363	18.323	8.329

2011	59.686	22.772	10.495
2012	43.644	23.198	11.772
2013	36.726	21.724	12.132

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Observatorio Colombiano de Ciencia y Tecnología OCyT y el DANE.

Tabla 28 IED colombiana

Año	Otros Sectores	Sector Industrial
2000	2.270,4	54,9
2001	1.865,2	151,9
2002	2.377,1	481,6
2003 pr	72,7	865,0
2004 pr	68,1	124,3
2005 p	1.182,2	3.613,3
2006 p	935,3	332,5
2007 p	1.505,3	-226,5
2008 p	2.635,3	449,8
2009 p	3.194,2	310,5
2010 p	5.886,7	-404,0
2011 p	7.015,0	1.404,8
2012 p	-1.168,4	562,2
2013 p	6.175,2	1.476,9

Fuente: Banco de la República, Subgerencia de Estudios Económicos - Balanza de Pagos

pr: Provisional. p: Preliminar

Tabla 29 IED mexicana

Año	Otros Sectores	Sector Industrial
2000	11.016,30	10.417,80
2001	7.159,50	22.893,90
2002	9.836,70	8.573,00
2003	10.378,10	9.781,00
2004	14.792,00	13.757,60
2005	13.010,70	12.013,90
2006	11.162,40	10.158,10
2007	17.698,00	13.003,50
2008	14.892,30	13.904,40
2009	8.758,50	6.681,10
2010	15.962,90	10.237,40
2011	12.457,40	10.904,40
2012	13.433,30	6.298,00
2013	36.880,20	29.805,00

Fuente: Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras CNIE (2015)