

Competitividad y empresa: los desafíos de los distritos industriales en México

JUAN CARLOS AMADOR HERNÁNDEZ

Introducción

El reto de la competitividad es un tema que está en la agenda de gobiernos e instituciones a nivel mundial. Generalmente ésta se aborda desde el punto de vista del entorno, es decir, la falta de instituciones adecuadas, de Estado de derecho, de un entorno fiscal apropiado, el alto costo y la escasez de los energéticos, el rezago en infraestructura, el bajo nivel de educación, la sobrerregulación, entre otros aspectos. Sin embargo, la presente investigación busca abordar el tema de la competitividad desde el punto de vista de la empresa.

Las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) desempeñan un papel crucial en todas las economías, representando una proporción importante de unidades económicas, empleo y producción. En México, para que éstas se consoliden es necesario identificar y diseñar una política pública adecuada que permita superar los obstáculos que enfrentan.

Las restricciones del crédito, la informalidad, las dificultades para absorber nuevas tecnologías, su baja productividad y su reducida generación de valor agregado en la economía, son algunos de los principales obstáculos para el desarrollo de este sector.

Para que las Mipymes coadyuven a elevar los niveles de competitividad en nuestro país se requiere que se genere un esquema adecuado de apoyo. Entre la variedad de estrategias posibles, el esquema de asociación empresarial bajo el modelo de distritos industriales, también conocidos como *clusters* o agrupaciones industriales, son considerados como una estrategia exitosa de agrupamiento empresarial de Mipymes, el cuál ha sido un fenómeno de desarrollo industrial y base de la competitividad de carácter regional en países industrializados como Italia, España, Alemania, y recientemente en China.¹

¹ Michael Porter, *Clusters y competencia: agendas nuevas para compañías, gobiernos e*

La presente investigación pretende contribuir a evaluar los desafíos que encaran las Mipymes en México, y aportar elementos de análisis sobre el desarrollo de los denominados distritos industriales (DI), como una estrategia para el mejoramiento de la competitividad de nuestro país.

Competitividad y empresa

La competitividad se ha convertido en un asunto de primer orden para las empresas y los gobiernos en todo el mundo, cada día se ven expuestos a la creciente globalización y la aparición de nuevos competidores, los cuales no desestiman esfuerzos por mejorar continuamente.

La compleja red de relaciones entre empresas, grupos industriales e instituciones públicas que actúan dentro de un contexto macroeconómico y político determinado, ha llevado a desarrollar visiones diversas de la competitividad según se centren en una empresa, sector económico o una nación (véase Cuadro 1).

El término *competitividad* se ha definido desde distintas ópticas. Considerando el planteamiento

de Michael Porter,² una empresa será competitiva en la medida en que pueda suministrar bienes y servicios igual o más eficaz y eficientemente que sus competidores. Respecto a las industrias, señala que la competitividad consiste en la capacidad de las empresas nacionales de un sector particular para alcanzar un éxito sostenido en comparación con sus competidores foráneos sin protecciones o subsidios. Por último, define la competitividad nacional como la posibilidad que tienen sus ciudadanos de alcanzar un nivel de vida elevado y creciente a través del aumento de la productividad.

Sin embargo, se acepta que la competitividad se genera inicialmente a nivel de la empresa y de industrias específicas³ y posteriormente trasciende a nivel macroeconómico, inclusive autores como Paul Krugman afirman categóricamente que el concepto de competitividad debe emplearse para el análisis de empresas y no de naciones. Para la presente investigación se considera la definición desde el punto de vista de la empresa, entendida ésta como la capacidad que tienen las empresas de un sector particular para alcanzar un crecimiento sostenido respecto a sus competidores foráneos.

² *Ibid.*, p. 13.

³ Paul Krugman, "Competitividad: una peligrosa obsesión", *Revista Foreign Affaire*, vol. 73, núm. 2, p. 29.

instituciones, Centro Latinoamericano para la Competitividad y el Desarrollo Sostenible, Nicaragua, 1997, p. 7.

Cuadro 1
Definiciones de competitividad

<i>Definición</i>	<i>Autor</i>
“Grado en que un país puede, en condiciones de libre mercado y justa competencia, producir bienes que pasan la prueba de los mercados internacionales, y al mismo tiempo mantienen o expanden los ingresos reales de la población en el largo plazo.”	OCDE
“Capacidad para competir con oferta externa de productos en el mercado internacional.”	INEGI
“La posibilidad que tienen sus ciudadanos para alcanzar un nivel de vida elevado y creciente a través del aumento de la productividad.”	Michael Porter
“Proceso de expansión de la oferta exportable y penetración de mercados externos, con el consecuente mejoramiento en el nivel de vida de la población.”	CEPAL
“La competitividad en la actividad industrial significa desarrollar eficiencia y crecimiento sustentable.”	Sanjaya Lall
“El supuesto clave de la Competitividad Sistémica es que las ventajas competitivas son creadas por las acciones deliberadas de la colectividad y no meros productos de la mano invisible del mercado.”	Instituto Alemán de Desarrollo
“Capacidad para crecer y aumentar bienestar en un marco de apertura y sin restricción.”	Haque Duren
“Una economía nacional una empresa es competitiva, si es capaz de mantener o aumentar su participación en los mercados nacionales e internacionales manteniendo o mejorando las rentas de los ciudadanos o trabajadores.”	Comisión sobre la Competitividad Industrial de Estados Unidos

Fuente: René Villarreal y Ramiro Villeda, *El secreto de China: estrategia de competitividad*, Ediciones Ruz, México, 2006, p. 94.

Para la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), el comportamiento de la empresa establece los fundamentos macroeconómicos de la competitividad, y está determinado por un amplio margen de conocimientos e información sobre temas como las preferencias del consumidor, sistemas de comunicación, relaciones de producción, mercados, sistemas de distribución, publicidad en diferentes ambientes culturales, entre otros factores.⁴

Por su parte, el Instituto Mexicano de la Competitividad A.C. (Imco), afirma que la definición de competitividad tiene que ver con la noción de éxito económico en el entorno de competencia global, para lo cual ha construido el índice de competitividad que aporta información útil para diseñar, priorizar y dar seguimiento a las políticas públicas clave para la competitividad y el desarrollo económico de México. Dicho índice utiliza diez factores que corresponden a aspectos que la teoría económica, la experiencia internacional y el sentido común asocian con el desarrollo económico y

con la definición de competitividad. Entre los factores que utiliza para su construcción es el relativo a los sectores económicos con potencial, el cual califica la capacidad de los sectores económicos de México para competir con éxito en la economía global. Los principales aspectos que incorpora se refieren a la capacidad innovadora y de adaptación a la nueva economía de las empresas mexicanas.⁵

Visión de las micro, pequeñas y medianas empresas en México

Las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes), tienen una gran importancia en la economía, en el empleo y en el desarrollo regional, tanto en los países industrializados como en los de menor grado de desarrollo. En el contexto internacional se puede afirmar que el 90% o un porcentaje superior de las unidades económicas totales está conformado por este tipo de estructuras productivas.⁶

⁴ Bradford Jr. C. (comp.), *The new paradigm of systemic competitiveness: Toward more integrated policies in Latin America*, OCDE, París, 1994.

⁵ Instituto Mexicano para la Competitividad A.C., *Situación de la competitividad de México 2006: Punto de inflexión*, México, 2007, pp. 41-44.

⁶ Ricardo Domínguez, *Promoción y reestructuración de*

Las Mipymes han constituido la columna vertebral del desarrollo económico de países como China, Taiwán, la Unión Europea, Japón, Chile, Estados Unidos, entre otros. Su aportación al producto interno bruto (PIB) va desde 30% en países como Argentina hasta 52% en Estados Unidos. En materia de empleo, en la Unión Europea estas unidades económicas generan cerca de 75% de las fuentes de trabajo; en Argentina 80% y en Estados Unidos 75%.⁷ En México la estratificación de empresas por tamaño se establece con base en el sector económico y el número de empleados (véase Cuadro 2); así, siete de cada diez empleos dependen de este tipo de unidades económicas (véase Gráfica 1).

En 1999 existían 2 844 308 empresas en México, de las cuales 95.7% eran micro, 3.1% pequeñas, 0.9% medianas y sólo 0.3% eran grandes empresas. En 2004, con base en el censo económico realizado este año por el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), se contabilizaron 3 005 157 empresas, es decir, 7.1% más respecto al censo anterior, y cuya composición no registró variaciones importantes, dado que 95% de las empresas son micro, 3.9% pequeñas, 0.9% medianas y sólo 0.2% son grandes. Considerando su composición sectorial, 0.4 millones de empresas son de manufactura, 1.9 millones de comercio, 1.4 millones de servicios no financieros y 0.09 millones de otras actividades (véase Cuadro 3).

Dentro de las micro empresas, los establecimientos de dos personas o menos dominan en número, sólo en el caso de las manufacturas se observa una mayor frecuencia de los establecimientos con tres o más trabajadores; un resultado que se explica por la mayor complejidad relativa que presentan las actividades manufactureras y por su elevada tasa de ocupación dado que llevan a cabo actividades intensivas en mano de obra.

Analizando la distribución por regiones, la zona centro y centro-occidente son las que con-

pequeñas y medianas empresas en Canadá, España, Italia y Japón, Serie de documentos de trabajo no. 102, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, 1996, p. 9.

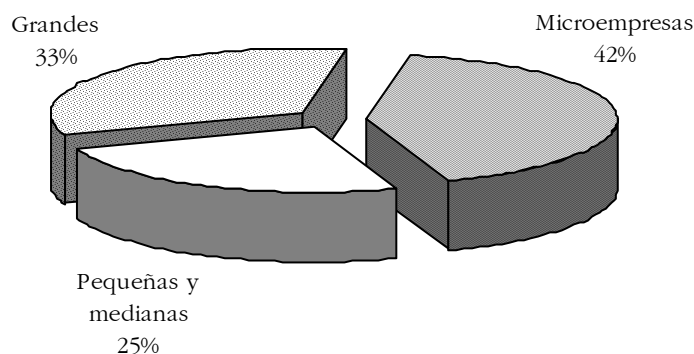
⁷ Lorena Hernández, *El microentorno en la administración de las empresas pequeñas*, Universidad de Colima, México, 2006, p. 17.

Cuadro 2
Estratificación de empresas por tamaño
(Clasificación oficial de la Secretaría de Economía, 2002)

Sector	Manufacturero	Comercio	Servicios
Micro	0-10	0-10	0-10
Pequeña	11-50	11-30	11-50
Mediana	51-250	31-100	51-100
Grande	251 en adelante	101 en adelante	101 en adelante

Fuente: INEGI, Censo Económico 2004, en: www.inegi.gob.mx

Gráfica 1
Población ocupada por tamaño de la empresa
(estructura porcentual)



Fuente: INEGI, Censo Económico 2004, en: www.inegi.gob.mx

Cuadro 3
Unidades Económicas por tamaño y sector
(participación porcentual)

Tamaño	Sector			Total
	Industria	Comercio	Servicios*	
Micro	94.4	94.9	97.4	95.0
Pequeña	3.7	4.0	1.6	3.9
Mediana	1.7	0.9	0.5	0.9
Grande	0.4	0.2	0.4	0.2
Total	100	100	100	100

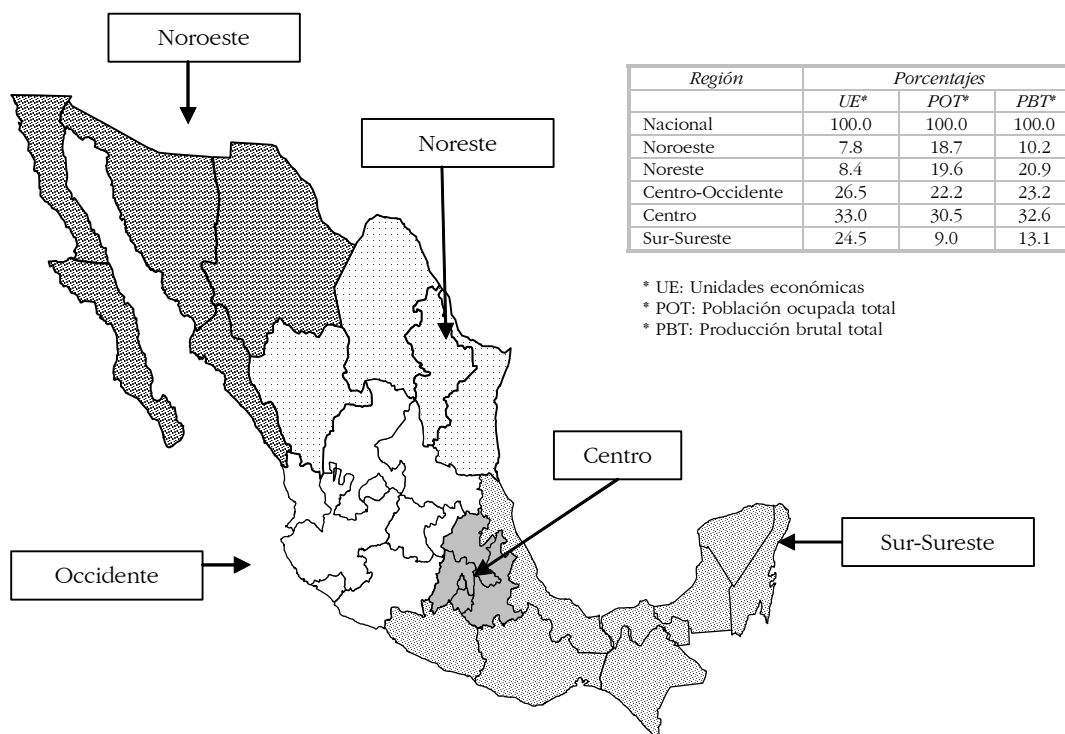
* Servicios privados no financieros.

Fuente: INEGI, Censo Económico 2004, en: www.inegi.gob.mx

centran el mayor número de unidades económicas. Tan sólo en estas dos regiones se encuentran localizadas cerca del 60% de todas las Mipymes y más de la mitad de la población ocupada y de la producción total de estos establecimientos (véase Gráfica 2).

En México existe un déficit de establecimientos económicos dado que el número de empresas es de 31.5 por cada mil habitantes,

Gráfica 2
Unidades económicas, población ocupada y producción bruta total
de las Mipymes por regiones en México 2004



Fuente: INEGI, Censo Económico 2004, en: www.inegi.gob.mx

resultado de tomar el universo total de empresas –incluyendo las micro de subsistencia– entre el número de población.⁸ Por el contrario países como Grecia tienen registradas 70 empresas por cada mil habitantes, Portugal 65 y España cerca de 55 empresas (véase Gráfica 3).

Lo anterior es explicado en gran medida por el complicado marco regulatorio y de excesivos trámites por las que las Mipymes tienen que atravesar al momento de iniciar operaciones, lo cual representa un elevado costo para éstas. El estudio “Doing Business México 2007”, elaborado por el Banco Mundial, señala que se requieren en promedio 36 días y nueve trámites distintos para abrir una empresa en el país, principalmente notariales, de registro público y para

⁸ Véase Marcolini Pietro, “El caso de Italia”, en *Experiencias Internacionales sobre políticas para la empresa media*, memorias del Foro de experiencias Internacionales sobre Políticas para la Empresa Media, FUNDES 23 y 24 de mayo de 2000.

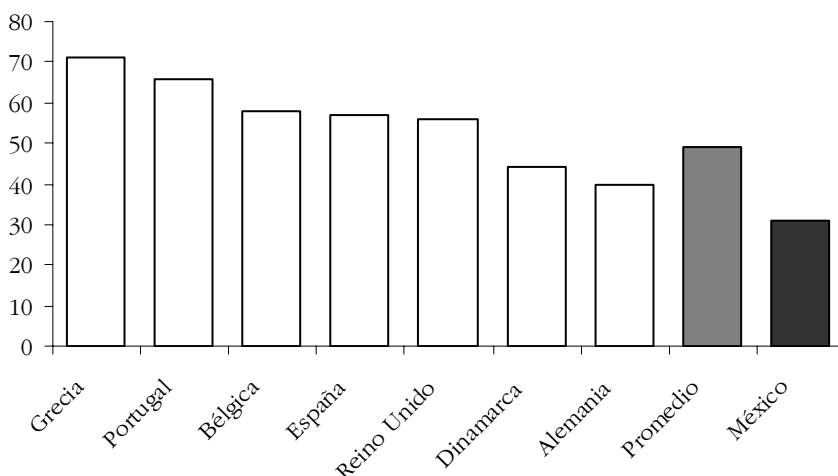
la obtención de los permisos de los gobiernos municipales. En promedio, los costos de apertura representan cerca de 20% del PIB per cápita, lo cual contrasta, por ejemplo, con niveles de entre 10 y 13% en Brasil.⁹

Sin embargo el estudio que elabora el Banco Mundial “Doing Business 2008”, destacó el avance del país en materia de reformas relativas al registro de la propiedad y al pago de impuestos; de hecho, el organismo registra que México realizó dos reformas netas que mejoraron el grupo de indicadores del Doing Business. Sin embargo, esto lo ubicó, junto con Brasil, por abajo de Colombia, Honduras y Guatemala, donde se realizaron tres, cuatro y cinco reformas, respectivamente.

De acuerdo con el Banco Mundial, las ganancias de los procesos de reformas pueden ser numerosas. En particular, se refirió al caso

⁹ Presidencia de la República, Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012, México, p. 106.

Gráfica 3
Empresas por cada mil habitantes
(comparativo internacional)



Fuente: Citado por Pietro Marcolini, Foro de experiencias internacionales sobre políticas para la empresa media. FUNDES 23 y 24 de mayo de 2000.

de México, al recordar que las reformas redujeron el tiempo para establecer un negocio a 27 días.¹⁰

En cuanto a valor agregado e inversión se refiere, las grandes empresas generan cerca del 60% del valor agregado total de la economía, mientras que la proporción que concentran las Mipymes es de 42.1%. Por su parte, los activos fijos (inversión productiva de las empresas en maquinaria, equipo y tecnología) se concentran en las grandes empresas con 60.5%, por el contrario, los activos fijos en las microempresas representan sólo 17.1% del total nacional.

La mayor participación de valor agregado de las grandes empresas respecto a las de menor tamaño, es por la elevada absorción que llevan a cabo de tecnología que les permite impactar positivamente en la productividad. Por lo anterior, la productividad de la mano de obra en las empresas grandes alcanza niveles cercanos a los 293 mil pesos, muy superior si se compara con la productividad en las micro y pequeñas que alcanzan los 73 mil y 160 mil pesos, respectivamente (véase Gráfica 4).

De igual manera, las grandes empresas registran una elevada productividad por unidad económica en comparación con las pequeñas; es decir, mientras que en 2003 las Mipymes generaron 158 mil y 4.8 millones de pesos por unidad económica, respectivamente, las grandes empresas produjeron, en promedio, 123.2 millones de pesos por empresa, sin embargo dicha cifra es resultado de condiciones que proporcionalmente no son similares.

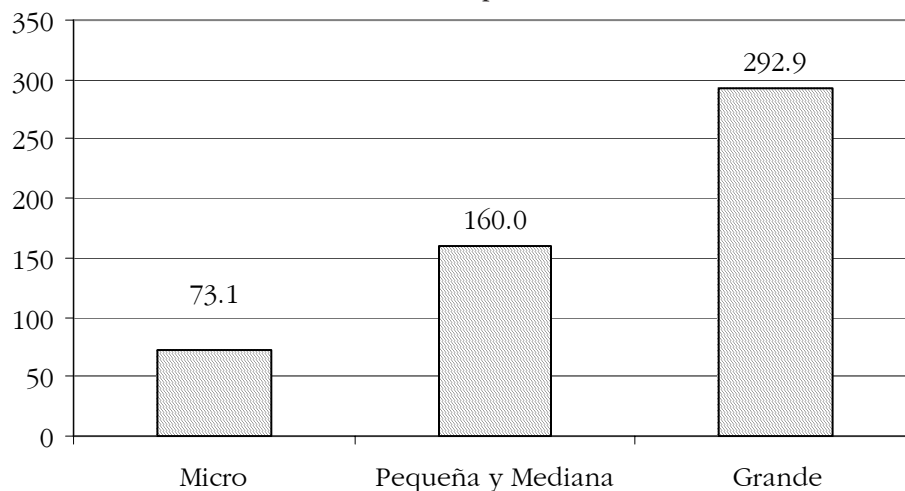
La reducida productividad del personal ocupado en las Mipymes es, entre otros factores, resultado de la menor inversión en las mismas. Las grandes empresas presentan gran dotación de activos fijos, que entre otros aspectos considera tecnología, maquinaria y equipo para efectuar de forma eficiente los procesos productivos. Ello le ha permitido incrementar su producción a menores costos respecto de las empresas de menor tamaño, y ganar así mercados, tanto domésticos como internacionales.¹¹

Cerca de dos terceras partes de las Mipymes deben ser consideradas como de subsistencia, ya que son efímeras, han nacido como conse-

¹⁰ Se empaña el clima de negocios en México, *El Universal*, 26 de septiembre de 2007.

¹¹ Aregional.com, *Fortalecer el fondo*, núm. 6, año 1, México, 2007, pp. 22-24.

Gráfica 4
Productividad de la mano de obra por tamaño de la empresa
(miles de pesos)



Fuente: Censo Económico 2004, INEGI. En: www.inegi.gob.mx

cuencia de la desocupación en un esfuerzo de autoempleo, no conocen bien el giro del negocio, carecen de estructura organizativa y de tecnologías adecuadas.

Lo anterior ha originado que cuatro de cada 10 empresas cierren en su primer año de operaciones según datos de la Secretaría de Economía; información que es confirmada por especialistas en la materia y encuestas realizadas, las cuales señalan que ocho de cada diez empresas mueren o cambian de giro de negocio en los primeros dos años de funcionamiento.¹²

Ante la falta de productividad, reducida generación de valor agregado, un marco regulatorio excesivo, falta de inversión en tecnología y reducido financiamiento, el gobierno mexicano ha creado programas e instrumentos para fomentar e impulsar las Mipymes.

El Fondo Pyme es uno de los programas que aplica el gobierno federal para apoyar a las empresas, en particular a las de menor tamaño, con el propósito de promover el desarrollo económico nacional mediante el otorgamiento de apoyos de carácter temporal a programas y proyectos que fomenten la creación, desarrollo,

consolidación, viabilidad, productividad y competitividad de las empresas.

Desde el gobierno de Vicente Fox y actualmente con el de Felipe Calderón, el apoyo a las Mipymes se ha posicionado como tema prioritario, ya que no sólo continúan apoyos y programas que han madurado en los últimos años, sino que se han aumentado los recursos destinados a apoyarlas. En 2007, el Fondo Pyme aumentó más de 50% respecto al año 2006, pasando de 1 804 millones de pesos a 2 743 millones de pesos (véase Gráfica 5).

El Fondo Pyme ha permitido apoyar a un importante número de proyectos productivos y empresas. Tan sólo en el 2002 este fondo permitió apoyar a 1 245 proyectos que impactaron en 69 952 empresas, mientras que para el año 2003 se apoyaron 5 689 proyectos con beneficio para 56 884 empresas; es decir, fueron menos proyectos apoyados en el 2003, pero éstos tuvieron un impacto en una mayor cantidad de empresas.

Para el año 2004 se apoyaron 661 proyectos beneficiando a 319 210 empresas, es decir con el 11% de proyectos apoyados se beneficiaron cuatro veces más empresas. Para 2005 se atendió a 157 678 empresas mediante la ayuda a 672 proyectos, y para 2006, se tenían más de

¹² Aregional.com, *Mipymes, impulsan el crecimiento*, núm. 4, año 1, México, 2007, p. 23.

828 proyectos que beneficiaron a más de 100 mil empresas.

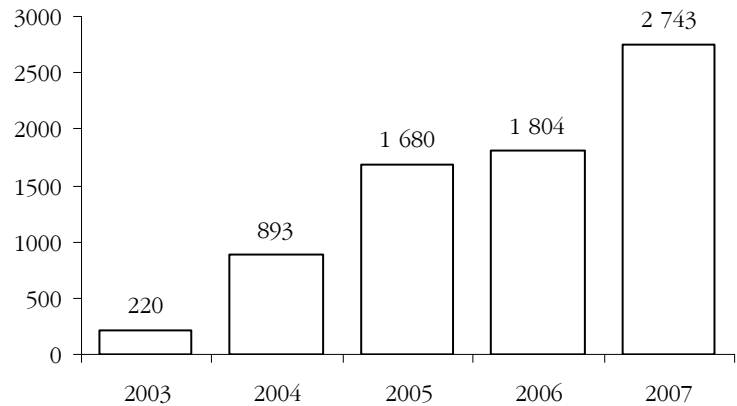
Las cifras anteriores demuestran que a pesar del importante incremento de recursos gubernamentales a través del fondo Pyme, las empresas atendidas no han llegado a ser más del 10% del universo total, lo cuál implica que la mayoría de las empresas en México no han sido alcanzadas por los beneficios que este fondo contempla.

El Fondo Pyme desempeña un papel muy importante para la consolidación de la estructura productiva del país, ya que mediante los recursos de este fondo se otorgan a las empresas créditos, financiamiento, capacitación, acceso a nuevas tecnologías, asesoría a empresas exportadoras, entre otros beneficios, sin embargo como se ha señalado con anterioridad, son un reducido número de empresas que pueden acceder y aprovechar estos recursos.

Aunado a lo anterior, la parte del Fondo Pyme destinado a brindar garantías a las Mipymes que sirven de respaldo para obtener de la banca comercial créditos competitivos, en los últimos años ha disminuido 34.4%, al sumar 287.5 millones de pesos en el 2006 frente a los 438 millones que se destinaron a este rubro en el 2005. Asimismo, en el 2006 los apoyos destinados a la innovación tecnológica se han visto disminuidos cerca del 40% con respecto al año previo (véase Gráfica 6).

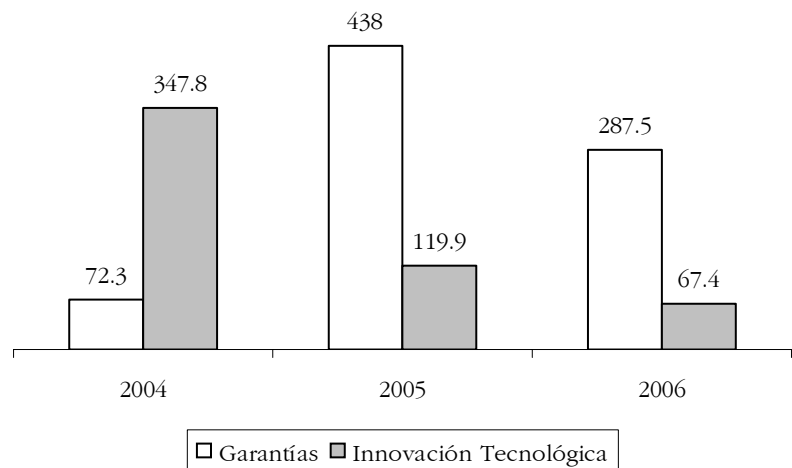
Los retos en el tema de las Mipymes son múltiples. En términos generales las Mipymes tienen ventajas como la elevada absorción de personas que emplean, dada la gran cantidad de unidades económicas que existen; la fácil y rápida asimilación y adaptación de tecnología, dado que puedan cambiar su manera de producir con mayor agilidad por el monto de inversión necesaria; su importante contribución al desarrollo regional; y la facilidad en la que mediante mecanismos oportunos logren esquemas de asociación que pueden ser entre empresas que tienen menos de diez empleados con otras con características similares o bien entre estas pequeñas empresas con aquellas de mayor tamaño.

Gráfica 5
Monto de apoyo al fondo Pyme
(millones de pesos)



Fuente: Con información del Presupuesto de Egresos de la Federación (PEF), *Diario Oficial de la Federación*, varios años.

Gráfica 6
Recursos destinados a rubros del fondo Pyme
(millones de pesos)



Fuente: Reporte del Sistema Nacional de Financiamiento de la Secretaría de Economía, México, 2006.

Sin embargo, los principales obstáculos son la falta de financiamiento, entorno económico que ha sido hasta hace unos años poco estable, falta de acceso a tecnología, poca innovación, comercialización y mercadotecnia limitada, falta de acceso a información y desconocimiento sobre asesoría de calidad, dificultad para la identificación de mercados y oportunidades, trami-

tología y poca o nula vinculación y cooperación con otros empresarios.¹³

Con el fin de generar un esquema que pueda convertirse en detonador del incremento de la competitividad en las empresas, el siguiente apartado explora un caso de éxito en el mundo. El caso italiano a través de los denominados distritos industriales, ilustra como esta forma de producir le ha permitido a este país colocarse en niveles elevados de competitividad a nivel mundial en sectores productivos diversos.

Los distritos industriales como base de la competitividad en Italia

La Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI), en sus planteamientos sobre las empresas pequeñas y medianas, señala que éstas pueden desempeñar un papel importante para la expansión económica y el crecimiento equitativo de los países en desarrollo. Su contribución a la generación de empleo, la reducción de la pobreza y a la distribución más equitativa del ingreso, ha significado una gran oportunidad para la mayoría de los países en desarrollo. Sin embargo, a menudo el potencial de las Pymes no se plasma en realidad a causa de una serie de problemas relacionados por lo general con su tamaño.¹⁴

Los distritos industriales, que también se han denominado agrupaciones de empresas o *clusters*, son un modelo de organización industrial basado en encadenamientos y relaciones intersectoriales que crean un nuevo campo para la política industrial de un país. Se trata de una posibilidad en la que se organicen las acciones de los diferentes actores hacia el objetivo común de la competitividad empresarial, sectorial y territorial a partir de mecanismos de competencia y cooperación.¹⁵

¹³ Joaquín Rodríguez, *Cómo administrar pequeñas y medianas empresas*, 4a. ed., Thomson, México, 1996, p. 42.

¹⁴ Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI), *Desarrollo de conglomerados y redes de Pyme*, Viena, 2003, p. 5.

¹⁵ Noé Fuentes, "Clusters para la competitividad regional", *Revista Ejecutivos de Finanzas*, 1 de agosto de 2003, México, p. 26.

El proceso de asociación empresarial que busca elevar la competitividad va íntimamente ligada a la cooperación basada en la confianza, dando como resultado lo que se ha denominado "competitividad sistémica", situación que se considera la base del modelos de los distritos industriales, y cuya denominación originaria es de Alfred Marshall, la cual ha tenido como su más acabada y conocida expresión en los distritos industriales desarrollados en las regiones de Emilia Romagna, Venetto y otras ciudades del norte de Italia.

Michael Porter define a los *clusters* como concentraciones de empresas e instituciones interconectadas en un campo en particular, que incluyen un conjunto de industrias y otras entidades encadenadas de manera importante para la competencia.¹⁶

Para la ONUDI los distritos industriales son concentraciones sectoriales y geográficas de empresas que producen y venden una serie de artículos similares entre sí o complementarios y, por tanto, se enfrentan con problemas y oportunidades comunes. Las redes formadas exclusivamente por Pymes se denominan horizontales para distinguirlas de aquellas en las que participan una o más empresas grandes, que son las de tipo vertical.¹⁷

Las características implícitas en las que han coincidido las distintas definiciones de distrito industrial son las siguientes:

- Agrupamiento de empresas, principalmente de pequeña y mediana dimensión, concentradas espacialmente y especializadas sectorialmente.
- Un conjunto de vínculos hacia adelante y hacia atrás, basados en relaciones de mercado y extra-mercado, para el intercambio de bienes, información y recursos humanos.
- Un entorno cultural y social común que vincula a los agentes económicos y permite la creación de códigos de comporta-

¹⁶ Michael Porter, *Estrategia competitiva: técnica para el análisis de los sectores industriales y de la competencia*, CECOSA, México, 2004, p. 389.

¹⁷ ONUDI, *Desarrollo de conglomerados ...*, op. cit., p. 7.

miento comunes, tanto explícitos como implícitos.

- Una red de instituciones públicas y privadas locales de apoyo a los agentes económicos.

Con el fin de profundizar lo relativo a los distritos industriales, tomaremos el caso italiano para ejemplificar las grandes ventajas que implica la instrumentación de apoyos encaminados a fortalecer este esquema de producción.

La experiencia italiana se ha presentado como un esquema de éxito competitivo de asociación de pequeñas empresas. Las Pymes fueron capaces de establecer una posición fuerte en los mercados mundiales en una importante cantidad de productos tradicionales (zapatos, productos de costura, carteras de cuero, mueblería, instrumentos musicales, etcétera), como también en las industrias que proveen de maquinarias a estos sectores.

En la región de Emilia Romagna el impulso fue de los empresarios a través de sus cámaras y asociaciones, por ejemplo la Confederazione Nazionale del Artogiano (CNA), jugó un papel protagónico en el desarrollo de redes empresariales. La CNA asociaba a cerca de 520 mil artesanos activos y no activos. En paralelo dicha región vivió una apertura democrática y el gobierno regional asumió el compromiso de participar en el reto, habiendo creado en el año de 1974 los distritos industriales a través de los cuales se implementó la política económica e industrial de la región; posteriormente, en 1980 se instaló una red de centros de servicios hecha a la medida de las necesidades de la economía local.

Italia ha tenido la habilidad de organizarse de manera imaginativa para coordinar procesos de producción y distribución de gran alcance en el mundo. La abundancia de establecimientos en el caso de Italia se muestra por la elevada relación entre el número de empresas por cada mil habitantes (véase Cuadro 6).

Las principales características de las Pymes en Italia son las siguientes:¹⁸

¹⁸ Gerardo Adrián Otero. *Hacia una política de fomento de la pequeña y mediana empresa argentina*, Ministerio de

Cuadro 6
Número de empresas por mil habitantes por distrito
(1999)

<i>Distrito</i>	<i>Empresas por cada mil habitantes</i>
Marches	104.4
Noroeste de Italia	83.3
Noreste de Italia	99.0
Centro de Italia	78.8
Sur de Italia	75.3
Promedio de Italia	82.4

Fuente: Citado por Marcolini, Pietro. Foro de experiencias Internacionales sobre Políticas para la Empresa Media. FUNDES 23 y 24 de mayo de 2000.

- Se encuentran espacialmente concentradas y especializadas sectorialmente en *clusters* o distritos industriales con especialización productiva predominante en sectores productivos tradicionales intensivos en mano de obra.
- Se presenta un adecuado funcionamiento de los encadenamientos entre los agentes económicos, tanto hacia delante como hacia atrás, ya sea por intercambio de bienes, información o trabajadores, entre otros.
- Las relaciones entre empresas, trabajadores y dueños tienen como raíz una cultura en común y un entorno social que vincula a los agentes económicos en un mismo código de comportamiento.
- El apoyo a las empresas del *cluster* es provisto por redes de instituciones privadas y públicas que facilitan la interacción y proveen apoyo especializado en áreas como tecnología, materiales, capacitación y marketing.

Los distritos industriales nacieron como resultado de una conjunción de causas sociales, económicas e históricas, que hicieron que tradiciones y valores locales fuertemente arraigados derivaran en una tendencia espontánea de las Pymes a agruparse. No obstante, las políticas gubernamentales también incidieron en tal

Economía de la Provincia de Buenos Aires, Argentina, julio 2006. pp. 4-8, trabajo publicado en: www.ec.gba.gov.ar

proceso, brindando las condiciones para que este proceso tuviera lugar.

Uno de los rasgos que más llaman la atención del modelo italiano, es su vinculación a través de sus empresas integradoras con los gobiernos locales, por un lado, y con los centros de investigación, por el otro. Esto ha generado un esquema de doble triángulo (véase Gráfica 7), que favorece la integración de alto dinamismo que a su vez son base de procesos de desarrollo local sustentable.¹⁹

Los distritos industriales como estrategia para elevar la competitividad en México

Los distritos industriales constituyen una estrategia colectiva que les permiten a las empresas asumir exitosamente los siguientes retos:²⁰ Contar con precios competitivos; mejorar la calidad de los productos y servicios; mejorar el servicio

al cliente; mejorar el mercado de los productos en el país y en el extranjero; mejorar la gestión administrativa; fomentar la innovación, entre otros aspectos.

Considerando la opinión de Michael Porter y otros autores,²¹ podemos destacar las ventajas de diseñar una política pública en favor de los distritos industriales (véase Cuadro 7).

Las Mipymes en lo general carecen de una capacidad de negocios y de un adecuado nivel de organización, dirección, control y gestión de negocios, por tal motivo el gobierno federal instrumentó un modelo de organización interempresarial que busca brindar a este tipo de empresas los elementos que contribuyan a consolidar sus estructuras.

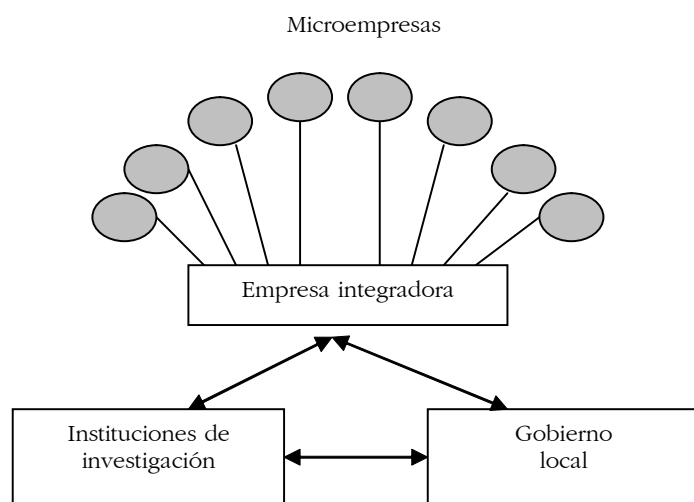
Mediante el decreto publicado en el *Diario Oficial de la Federación* el 7 de mayo de 1993, se crean y promueven las “empresas integradoras”, con la finalidad de impulsar la formación de unidades productivas de Mipymes, así como para propiciar la modernización de las formas tradicionales de producción y brindar especial atención a los programas de organización interempresarial.

Considerando la información que la Secretaría de Economía a través del sistema “Contacto-Pyme” señala que, este esquema es una forma de cooperación empresarial que asocia a personas físicas o morales de escala micro, pequeña y mediana formalmente constituida. Su objeto social es prestar servicios especializados a sus socios, como compras de manera conjunta de materias primas e insumos y venta de manera consolidada de la producción, así como la gestión para la obtención de créditos y financiamiento, entre otros.²²

El objetivo central, por tanto, es elevar el poder de negociación de las micro, pequeñas y medianas empresas en los mercados de insumos, comercialización, financieros y tecnológicos,

Gráfica 7

Favorecer modalidades de asociación empresarial e interinstitucional



Fuente: Félix Cadena, “Forma asociativas de desarrollo industrial”, en José Luis Calva (coord.), *Política industrial manufacturera: agenda para el desarrollo*, Cámara de Diputados/ Porrúa/ UNAM, México, 2007, p. 212.

¹⁹ Félix Cadena, “Forma asociativas de desarrollo industrial”, en: José Luis Calva (coord.), *Política industrial manufacturera: agenda para el desarrollo*, Cámara de Diputados/ Porrúa/ UNAM, México, 2007, p. 212.

²⁰ Carlos López, “Distritos industriales: experiencias de acción conjunta y cooperación interempresarial para el desarrollo de la pequeña y mediana industria”, *Revista Espacios*, vol. 20, núm. 2, Venezuela, 1999.

²¹ En México, Rene Villarreal ha señalado las ventajas de los Distritos Industriales. También los expertos de la División de Desarrollo de programas y cooperación técnica de la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial.

²² Secretaría de Economía, México, en: <http://www.contactopyme.gob.mx/integradoras/index.html> (fecha de consulta: 16 de julio de 2007).

entre otros; consolidar su presencia en el mercado interno e incrementar su participación en el de exportación; fomentar la especialización de las empresas asociadas en productos y procesos que cuenten con ventajas comparativas.

También la Secretaría de Economía señala que los beneficios que se buscan son elevar la competitividad de las empresas asociadas a la empresa integradora; crear economías de escala para sus asociados, derivadas de una mayor capacidad de negociación para comprar, producir y vender; facilitar al acceso a servicios especializados a bajo costo; renovar o innovar la maquinaria y el equipo; propiciar la especialización de los asociados en determinados procesos y productos con ventajas comparativas.

Bajo este esquema, los empresarios se dedican a producir mientras la empresa integradora se encarga de realizar gestiones y actividades especializadas que requieren los asociados. Uno de los mayores beneficios es que la empresa integradora puede acogerse al régimen simplificado de tributación por un periodo de 10 años sin límite de ingresos.

También las empresas integradoras pueden realizar un conjunto de actividades en un régimen de cooperación en áreas como tecnología, promoción y comercialización, y diseño. En particular las actividades que puede desarrollar una empresa de este tipo se muestran en el Cuadro 8.

Cuadro 7
Ventajas al implementar los distritos industriales como política pública

- Logro de mayores niveles de eficiencia y destreza en la producción a través de la especialización.
- Rápido y fácil acceso a la gama completa de especializaciones de la cadena productiva.
- Disponibilidad de talentos y capacidades locales.
- Presencia de una atmósfera industrial que permite diseminar rápidamente las nuevas ideas.
- Existencia de una mezcla de relaciones de cooperación y competencia entre las empresas.
- Fomento de una cultura emprendedora.
- Presencia de un medio ambiente de consenso.
- Fomento de un tejido de instituciones de apoyo.

El esquema de empresas integradoras permite a las participantes reducir sus costos al realizar actividades conjuntas en materia de compras de insumos y maquinaria, producción de tecnología, calidad, capacitación y comercialización.

Las empresas integradoras son una aproximación de la implementación de los denominados distritos industriales en nuestro país. Sin embargo, dicho programa, a pesar de tener factores que promueven el desarrollo de las Pymes, también tiene limitantes que han obstaculizado su expansión y eficacia.

Una de estas limitantes esta relacionada a la formalidad de las Mipymes; es decir, no pueden

Cuadro 8
Actividades que puede desarrollar una empresa integradora

<i>Tecnología</i>	<i>Promoción y comercialización</i>	<i>Diseño</i>
Adquisición, adaptación, asimilación e innovación tecnológica.	Búsqueda de mercados tanto nacionales como de exportación.	Acceso a servicios de diseño.
Modernización de la maquinaria y equipo.	Elaboración de catálogos.	Selección de diseños de vanguardia.
Planeación del proceso productivo.	Participación en ferias y exposiciones.	Desarrollo de mejores diseños, novedosos, útiles y de calidad, que satisfagan las necesidades del consumidor.
Instalación de laboratorios para la investigación y desarrollo tecnológico.	Aplicar técnicas de mercadotecnia y de publicidad para la venta de sus productos.	Contar con servicios de información sobre las tendencias de moda.

Fuente: Gilberto García y Víctor Paredes, *Programas de apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas en México, 1995-2000*, CEPAL, Chile, 2001, p. 19.

ser socios de una empresa integradora, aquellas personas físicas o morales que no estén formalmente constituidas, y que significa estar al corriente con sus obligaciones fiscales o llevar a cabo las gestiones para la apertura de la empresa, lo cual como se ha señalado con anterioridad implica tiempo y elevados costos que las empresas no están dispuestas a enfrentar.

También otra limitante tiene que ver con las facultades de las empresas integradoras; es decir, éstas actúan exclusivamente por cuenta y orden de sus socios y, por tanto, sólo es su representante ante clientes y proveedores y se encuentra impedida de realizar parte del proceso productivo que involucre la actividad de sus asociadas.

En cuanto a insumos se refiere, las empresas integradoras no están facultadas para realizar la importación de materias primas e insumos que requieran sus afiliados, ya que al no ser una empresa que fabrica o comercializa productos, se encuentra impedida para inscribirse en el padrón de importadores, requisito obligatorio para poder importar.

Pero a pesar de tener diversas limitantes, el programa de empresas integradoras ha tenido un marcado crecimiento en los últimos años, ya que según cifras de la Secretaría de Economía actualmente suman cerca de 1 200 empresas de este tipo en todo el país.²³

Resulta por lo tanto importante señalar que este esquema de asociación, sienta las bases para profundizar distintos mecanismos que permitan elevar la competitividad desde el punto de vista de la empresa. Los distritos industriales constituyen una alternativa con aplicabilidad, sin embargo, para que dicho esquema tenga éxito en países como México, el Banco Interamericano ha señalado que se necesita:²⁴

- Partir de una base empresarial e institucional adecuada y perfectamente evaluada.
- Definir con precisión los grupos de empresas que debe ser consideradas.

²³ Secretaría de Economía, México, en: <http://www.contactopyme.gob.mx/integradoras/index.html> (fecha de consulta: 16 de julio de 2007).

²⁴ Banco Interamericano de Desarrollo, *Estrategia de competitividad*, Departamento de Investigación, 2002, p. 16.

- Involucrar y comprometer desde el comienzo a las instituciones y a las grandes empresas que pueden formar parte de un proyecto.
- Trabajar con una unidad ejecutora reconocida por las empresas y con experiencia en el desarrollo de procesos de integración productiva y de fomento de la cooperación empresarial.

Conclusiones

El entorno empresarial mexicano se caracteriza por una polarización aguda. Por un lado, las empresas modernas e internacionales, que generalmente pertenecen al estrato de las más grandes. Estas pueden competir exitosamente en los mercados globalizados, gracias a que sus economías de escala les permiten compensar los costos adicionales que tienen por operar en México; independientemente de que su posición sobresaliente también les permite tener acceso a vías alternas para subsanar ineficiencias en infraestructura, reglamentos, normas y servicios públicos.

Por otro lado queda el resto de las empresas, en su gran mayoría pertenecientes al estrato micro, y muchas de ellas resultado de actividades de subsistencia. En este contexto las Mipymes en México ofrecen un potencial de crecimiento, empleo y competitividad, tal y como ocurre en otras economías del mundo.

Como lo señala el Plan Nacional de Desarrollo de la presente administración, con el fin de construir una política pública que permita elevar la competitividad de las empresas en México, se requiere que los programas diseñados de apoyo a este sector productivo cuenten con mecanismos eficaces que permitan, en primer lugar, canalizar el financiamiento a las Mipymes que aún continúa siendo reducido a un número de ellas y que impide el acceso de éstas a la economía formal.

Lograr una eficiente coordinación de los esfuerzos de los distintos órdenes de gobierno y del sector privado, además de fomentar la competitividad de las Mipymes, es uno de los

principales retos, por ello el 2 de mayo de 2007 se publicó en el *Diario Oficial de la Federación* el decreto que crea la Comisión Mexicana para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa como una comisión intersecretarial de carácter permanente, cuyos objetivos centrales son: coordinar, orientar, promover y fomentar las estrategias y acciones del sector público para el desarrollo integral de las Mipymes; proponer mecanismos para armonizar y coordinar las políticas públicas tendientes a optimizar los recursos asignados a la creación y fortalecimiento de las Mipymes, y analizar las propuestas de los sectores público y privado para el desarrollo integral de las Mipymes.

A pesar de los esfuerzos por reducir el tiempo administrativo necesario para la creación de empresas, aún es lento y costoso este proceso, situación que se acompaña con el reducido promedio de vida de las Mipymes, las cuales en su mayoría no llegan a sobrevivir más de dos años.

Es por ello que los factores que han limitado la competitividad de las Pymes se centran fundamentalmente en lo relativo al marco regulatorio e institucional, al acceso al financiamiento y la tecnología y el acceso a los mercados y a la cooperación empresarial. Por ello, como lo señala el titular de la Comisión Federal de Mejora Regulatoria, el Sistema de Apertura Rápida de Empresas (SARE) ya opera en 127 municipios del país, lo que ayudó a crear 114 823 nuevas

empresas y cuyo objetivo es que al final del sexenio dicho mecanismos esté en cien localidades más y permita abrir negocios de bajo impacto en menos de 72 horas.²⁵

Si bien se ha avanzado en la construcción de una red de apoyos institucionales a las Pymes, aún son intentos aislados y no constituyen una red articulada. Las relaciones entre las empresas o el fomento de conglomerados productivos se han vuelto tan importantes para la competitividad, que ha impactado favorablemente en el diseño de modelos de promoción de la competitividad sectorial y regional en muchos países.

Los distritos industriales son sistemas de empresas e instituciones interconectadas, desempeñan un papel importante en la competencia y plantean implicaciones importantes para las empresas, gobiernos, universidades y otras instituciones de una economía.

Los distritos industriales representan una forma nueva y complementaria de entender una economía, organizar el desarrollo económico y formular una política pública. Para el caso de México, el diseño e implementación aún se encuentra muy limitado, por lo que de continuar sin un esquema promotor de las Mipymes, coinciden diversos estudios, los desafíos arriba mencionados continuarán afectando el crecimiento del sector productivo del país y por consiguiente de la competitividad.

²⁵ Crean con el SARE 114 823 empresas, *El Financiero*, 3 de octubre de 2007.