

## **La competitividad de la pequeña y mediana empresa en APEC: El caso de México**

*Mtra. Diana Elena Serrano Camarena*

El objetivo de la presente ponencia es hacer un análisis sobre la competitividad de las condiciones estructurales de la pequeña y mediana empresa (pymes) de México. Este análisis se hará con base en la relevancia que el foro de cooperación económica APEC<sup>1</sup>, le ha otorgado a este estrato productivo dentro de la región de la Cuenca del Pacífico, así como de los respectivos gobiernos participantes.

El Foro de Cooperación Económica APEC cuenta con un grupo de trabajo que pone especial énfasis en el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas de las regiones que forman parte de la Cuenca del Pacífico, entre ellas México, y será entre las cuales se identificará la competitividad de las pymes de México y las más significativas diferencias entre las demás economías de APEC.

Con el objetivo general de establecer la cooperación económica entre las economías de APEC, se estrecharon las relaciones económicas bilaterales entre México-Japón y, como parte de ellas, en abril de 2006 entró en vigor el Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre México y Japón (AFAEMJ). Dentro de este convenio se consideró un área muy significativa en las negociaciones, la estructura industrial, como las estrategias de competitividad y desarrollo industrial del que forman parte las pymes de cada país<sup>2</sup>; por ello, se revisará este apartado para el desarrollo de la ponencia.

### **Las pymes en APEC**

Las pequeñas y medianas empresas son un sector productivo que cada vez es más importante en el ámbito internacional debido a la participación que tienen el crecimiento económico, el desarrollo tecnológico, las exportaciones, las inversiones y la absorción de

---

<sup>1</sup> APEC: Asean Pacific Economic Cooperation

<sup>2</sup> Este documento sólo se enfoca al análisis del AFAEMJ, la parte que se refiere a la competitividad y desarrollo industrial.

mano de obra como productividad, en los Foros de Cooperación Económica de la Región Asia-Pacífico (APEC)<sup>3</sup> y Cooperación Económica del Pacífico (PECC)<sup>4</sup>. Estos comparten entre sus prioridades el objetivo de la formación de recursos humanos para el desarrollo, ya que la contribución de este sector en las economías de la región ha crecido considerablemente en los últimos 20 años, tanto en economías desarrolladas como en desarrollo. Este factor aunado a que todas las economías cuentan con políticas y programas de apoyo a pymes con la finalidad de hacer de ellas un sector competitivo globalmente, razón por la cual se considera un tema muy relevante para las diferentes economías de la región, ya que presentan similitudes y diferencias muy significativas (Breen, 2002):

- a) La mitad de las economías proveen de subsidio financiero a las pymes (10-11 economías)
- b) Dos terceras partes provee de subsidio en asistencia tecnológica (14 economías),
- c) Tres cuartas partes proveen de subsidios para establecer alianzas estratégicas
- d) y de cooperación (16 economías),
- e) Todas las economías proporcionan capacitación y formación de recursos humanos en servicios de exportación (21 economías).

Considerando estas características para el caso mexicano, los foros de APEC y PECC se presentan como la oportunidad de informar y alertar a los empresarios y a la sociedad mexicana sobre el desarrollo que ofrece Asia, de esta manera motivar mayor participación en actividades económicas con los países de la región, con los cuales se pretende establecer alianzas estratégicas, participar en la definición de la política comercial en Asia-Pacífico y aprovechar el intercambio en cooperación económica y técnica.

Asimismo, bajo las condiciones de operación de estos foros, se trata de una estructura favorable para las pymes, ya que se ventilan, se comparan y se discute la manera en que trabajan, tales como la intervención institucional de los diferentes niveles de gobierno e instituciones, de las asociaciones privadas y públicas y de los grupos empresariales, de

---

<sup>3</sup> Las 21 economías que forman parte de este foro son: Australia, Brunei, Canadá, Chile, China, Corea, Estados Unidos, Hong Kong, Indonesia, Japón, Malasia, México, Nueva Zelanda, Perú, Filipinas, Papúa Nueva Guinea, Rusia, Singapur, Taiwan, Tailandia y Vietnam. Este foro inició sus actividades en 1989.

<sup>4</sup> Este foro considera como sus integrantes 25 miembros que se incluyen en el foro de APEC, dentro de los cuales se cuenta con dos miembros asociados de la misma región. PECC inició sus actividades en 1980 que provee de información analítica a APEC y se considera un observador no gubernamental desde la formación de APEC.

manera que permite desarrollar la creatividad de estos grupos a su interior e identificar experiencias útiles para aplicar bajo las condiciones particulares del país o economía. Un ejemplo de los objetivos de estos foros de cooperación se puede identificar con el acercamiento de las relaciones económicas bilaterales México y Japón.

El estrechamiento de las relaciones económicas bilaterales México-Japón a través del AFAAEMJ representa una posibilidad más de desarrollo para México, ya que Japón ha sido una fuente muy importante de Inversión Extranjera Directa (IED) y un gran mercado para las exportaciones mexicanas. Los flujos de inversión y la transferencia de tecnología que ello implica, contribuyen al crecimiento de la producción, el empleo y la competitividad en México (Falck, 2002).

Estas relaciones económicas bilaterales significan para los dos países:

- La diversificación de los mercados para México,
- Fortalecimiento de la posición de competitividad de ambos países en el contexto de la competencia global
- Una posición competitiva de las empresas japonesas en México
- Fortalecer la ventaja competitiva y geopolítica de México a través del reforzamiento de las cadenas productivas.

1. La posición de México frente a Japón (geográficamente, social y económicamente)

a) Visión general:

México es la novena economía mundial y representa un mercado de alrededor de 105 millones de personas, es un país rico en recursos naturales y tierra, es decir, posee un territorio cinco veces el tamaño del archipiélago japonés y tiene una dotación de tierra agrícola de 25 millones de hectáreas, también cinco veces más grande que la disponible en éste, así como una abundante mano de obra joven y relativamente calificada, lo que lo hace competitivo en costos laborales.

Japón por su lado, es la una economía muy dinámica con un mercado de 126 millones de personas, en este caso, es un país con abundancia de capital y un gran avance tecnológico; su sector manufacturero se ha caracterizado por poseer elevados niveles de productividad el

costo anual promedio por trabajador en la manufactura de 1995 a 1999, fue de 31 mil dólares, mientras el de México de 7 mil seiscientos dólares, en términos de ingreso por persona, los japoneses perciben un ingreso, en dólares internacionales, tres veces mayor que el de los mexicanos.

b) Importancia de las relaciones económicas entre México y Japón:

Para Japón, México es una de las economías más prometedoras de América Latina, además de tener una posición estratégica como punto de entrada a América del Norte, América Latina y Europa, debido a los tratados de libre comercio que consideran con 32 países.

Para México, Japón es un socio que incide en el crecimiento económico, es una fuente de inversión extranjera directa (IED) y un mercado muy grande para las exportaciones mexicanas. De esta forma, los flujos de inversión de Japón a México, y la transferencia de tecnología contribuyen al crecimiento de la producción, el empleo y la competitividad, así como la diversificación de los mercados. En suma, el fortalecimiento de las relaciones económicas entre México y Japón contribuirá a mejorar la posición de ambos países en el actual contexto de fuerte competencia global, pero en forma muy importante fortalecerá a las empresas japonesas en México al fortalecer la administración de las cadenas de suministro.

Desde el punto de vista del Grupo de Estudio<sup>5</sup> (GE) México-Japón, sobre el fortalecimiento de las relaciones económicas bilaterales, en la tercera parte<sup>6</sup> del informe final (Julio, 2002) se abordó el tema de la facilitación, medidas de cooperación bilateral y solución de diferencias, en donde se discute los siguientes apartados que ponen atención específicamente en las estrategias de competitividad y estructura industrial de los dos países:

- a) la política de competencia,
- b) el mejoramiento del ambiente de negocios,
- c) fortalecimiento de la industria de soporte y,
- d) las medidas de cooperación bilateral.

Respecto de la política de competencia, el GE señaló que un mecanismo de cooperación entre los dos países en materia de política de competencia, contribuiría a una mayor estabilidad legal y en consecuencia a la facilitación del comercio y la inversión. Asimismo,

---

<sup>5</sup> El Grupo de Estudio se integró de representantes del gobierno, del sector privado y académico de los dos países, quienes se reunieron 7 ocasiones con el objetivo de identificar los temas y áreas importantes para el fortalecimiento de las relaciones bilaterales.

<sup>6</sup> Tercera parte del informe final, puntos IX, XI, XII y XIV.

indicó la necesidad de desarrollar una estructura de política de competencia que incorpore los siguientes aspectos en los que se percibe diferentes características:

- Japón y México deben tomar las medidas que cada uno considere convenientes, para combatir actividades anticompetitivas en el sector empresarial.
- Japón y México deben estudiar medidas para promover la cooperación entre las autoridades de política de competencia de ambos países (en materia de notificación, cooperación, coordinación entre otras). Lo anterior, con el fin de establecer un marco de política de competencia entre ambas partes que sea eficiente, así como fomentar un entendimiento común sobre formas más efectivas para abordar las actividades empresariales anticompetitivas.

En este caso es conveniente considerar el papel que desempeña el Estado y sus respectivos ministerios o secretarías, debido a que en cada caso la participación para el desarrollo del sector empresarial, tienen una tónica diferente, por ejemplo en el caso de Japón, el gobierno central es el que interviene a través del Ministerio de Comercio Internacional e Industria (MITI) y otros ministros cuyos programas cuentan con amplio presupuesto para poner en marcha diversos proyectos como proveer de tecnología y crear iniciativas que estimulen el intercambio y la difusión de tecnologías de la información entre las pequeñas empresas (Shapira, 1992).

Mientras que en el caso mexicano, en palabras del diputado federal Jorge Urdapilleta Núñez, el papel del gobierno federal no ha sido eficiente para diseñar y poner en marcha políticas de apoyo para la pequeña y mediana industria, debido a que han operado 601 diferentes programas, de los cuales 171 dependen del gobierno federal para atender las necesidades de este sector empresarial, y 430 corresponden al sistema estatal; de estos programas, cada peso que se presupuesta para fines de beneficio de las micro, pequeñas y medianas empresas, en el mejor de los casos les llegan 30 centavos, situación que responde a una amplia estructura burocrática, más que atender a sus principales objetivos, cuyos resultados se traducen en confusión y desinformación de parte de los empresarios.

En relación al mejoramiento del ambiente de negocios, el Grupo de Estudio señaló los siguientes problemas:

- Cambios a los sistemas de reglas que afectan los negocios. Por parte de la delegación japonesa expresó sobre sus compañías que hacen negocios en México, consideran que la certidumbre en el sistema de reglas de las actividades

empresariales en México es básico para fortalecer la relación de comercio e inversión entre México y Japón.

- En cuanto a las relaciones laborales, la parte japonesa señala que los salarios en México han aumentado, esto les preocupa porque debilita gradualmente la competitividad de México como un centro manufacturero. En este sentido, la reforma laboral es un elemento para la expansión de la inversión proveniente de Japón. La parte mexicana invitó a las empresas japonesas a que contribuyan en este esfuerzo e indicó que uno de los factores más importantes para mejorar la competitividad es la existencia de recursos humanos calificados y en ello mostró su interés en la posibilidad de cooperación en el desarrollo de recursos humanos y capacitación especialmente en las áreas tecnológicas y de tecnologías de la información, por lo que señaló también su interés en intercambiar información sobre sistemas de normalización y certificación de competencias laborales, experiencias en el diálogo social, leyes y administración laborales de ambos países.

Tabla 1

Distribución de pequeñas y medianas empresas en Japón<sup>7</sup>

Pequeñas Empresas	Medianas Empresas	Grandes Empresas	Total
4'229,000	608,000	14,000	4'851.000
87.2%	12.5%	0.3%	100%

- Pequeñas empresas manufactureras: unidades económicas que cuentan con 20 trabajadores o menos (71 % de la fuerza de trabajo)
- Mediana empresa manufactureras: unidades económicas que cuentan con 300 trabajadores o menos (participan del 71 % de la fuerza de trabajo)
- Grande empresa manufacturera: unidades económicas con más de 300 trabajadores.

El sector manufacturero representa 33% del total, es decir 1,600,830 del total de empresas

El sector servicios 23 %

El sector ventas al mayoreo representa 6%

<sup>7</sup> Datos obtenidos de Tosaki, Yuichi, APEC 2002.

El sector de ventas al menudeo 38 % del total, es decir, 1,843,380 empresas

Las características para realizar el trabajo son calidad, costo, y entrega a tiempo. (Good at QCD quality, cost, delivery time).

Tabla 2

Distribución de pequeñas y medianas empresas en México<sup>8</sup>

Micro empresas	Pequeñas empresas	Medianas empresas	Grandes empresas	Total
327,280	9,567	5,806	1,465	344,118
95.1%	2.8%	1.7%	0.4%	100%

En este caso la modificación de los estratos es diferente a la de los otros países asiáticos de acuerdo con APEC, debido a que este aspecto a nivel internacional la pequeña empresa se considera a partir de 50 trabajadores, no desde 30 como en el caso de México, factor que pone en desventaja a las pequeñas empresas de menos de 50 trabajadores en el caso de programas de apoyos a este estrato.

En relación con estas características y considerando el Censo Económico de 1999 del INEGI para la manufactura, la micro empresa cuenta con 95.1%, la pequeña empresa representa 2.8%, la mediana 1.7% y la grande apenas alcanza 0.4% del sector. Conforme a la Secretaría de Economía y el Sistema de Información Empresarial (SIEM) en total son 2,844,308<sup>9</sup> empresas que integran el sector industrial, el sector servicios y el sector comercio, en este caso, la micro empresa representa 95.7%, la pequeña refleja 3.1%, la mediana 0.9% y la grande apenas 0.3%; situación que indica la relevancia de los establecimientos de la micro empresa y el peso que refleja este tamaño en México con participación predominante y creciente en la micro industria y un mínimo, pero significativo desempeño de la industria grande de 0.3 % de unidades económicas.

Estos tamaños de empresa conforme el número de personal ocupado son muy significativos, ya que 0.3% de empresas grandes, es decir, que a pesar de tener pocos establecimientos cuenta con 21% del total de la mano de obra, mientras la micro empresa aunque cuenta con

<sup>8</sup> Datos obtenidos del INEGI, 1999.

<sup>9</sup> Esta fuente cita el Censo Económico de 1999.

95.7% de establecimientos, sólo emplea a 49% del total, lo cual indica que el número de establecimientos no brinda la misma capacidad de mano de obra. Entre estos dos tamaños de empresa emplean a 70% de los trabajadores y en contraparte la pequeña y la mediana otorgan a 15 % de trabajadores cada una, lo que en total suman 30% de la mano de obra y 4% de los establecimientos ([www.contactopyme.gob.mx](http://www.contactopyme.gob.mx), Junio 2002). Se trata de tamaños de empresa menos significativos por número de establecimientos, pero que otorgan un porcentaje considerable de empleos más estables que los de las micro empresas y de mayor generación de productos y bienes.

En relación con ello, en cuanto a la generación del Producto Interno Bruto (PIB), por estratos de empresas, el tamaño más significativo es el desempeño de la empresa grande, debido a que refleja 37% del total, mientras que la micro empresa tiene el menor porcentaje, a pesar de contar con el mayor número de establecimientos a penas aporta 20 %, por su parte la pequeña empresa alcanza 22% y la mediana 21% del PIB, muy similares a la micro industria, pero superan este estrato con uno y dos puntos porcentuales correspondientemente aunque cuenten con sólo 3.1 % y 0.9 % de establecimientos y 30 % de personal ocupado; al considerar en conjunto los porcentajes del PIB de la pequeña y la mediana empresa suman 43% del total del PIB, lo cual representa la importancia de la pequeña y mediana empresa frente a la Cuenca del Pacífico, al tener una participación más importante en este rubro que por número de establecimientos y por empleos, y refleja que no obstante el reducido número de establecimientos y de personal ocupado es importante el dinamismo y la productividad que aportan estos dos tamaños de empresas, los cuales se han reducido y algunos han sobrevivido debido a la falta de una política industrial dirigida, sin apoyos para su mejor desarrollo tecnológico y estabilidad, así como el contexto social, político y económico que ha prevalecido y afectado a este pequeño grupo productor (Pymes en México, <http://contactopyme.gob.mx/grafos.asp?v=1> ).

En cuanto al fortalecimiento de la industria de soporte, el primer señalamiento que hizo el GE es que México no cuenta con centros de proveeduría de partes y componentes como los que tiene China o los países del Sudeste Asiático. El estudio señala que una cadena de suministro débil representa un obstáculo considerable para el crecimiento de las operaciones de ensamble y no contribuye a que las inversiones permanezcan en el país. La carencia de una industria de soporte fuerte en México representa problemas en el futuro inmediato y



largo. Por consiguiente, el GE planteó la necesidad de fortalecer la red de empresas que constituyen la industria de soporte en México.

Por su lado, la parte japonesa precisó que para fortalecer la industria de soporte en México es importante que el país mejore su ambiente de negocios, proporcionando esquemas de financiamiento adecuados, capacitación para mejorar las habilidades del trabajador y resolviendo los problemas laborales. De esta manera se promoverán la inversión japonesa y el establecimiento de empresas en el mercado mexicano.

Ante esta respuesta, el GE señaló que ambos países implementen programas de cooperación, entre otros fines, para apoyar a que empresas japonesas se establezcan en México y para desarrollar industrias mexicanas de soporte. Los programas de cooperación consideran:

- a) Mejorar los vínculos entre las organizaciones relevantes y optimizar los diversos proyectos de cooperación de las instituciones financieras del gobierno japonés, a través del “Foro sobre Pequeñas y Medianas Empresas” que inició en octubre de 2001, por iniciativa de los sectores público y privado de ambos países.
- b) Continuar los proyectos conjuntos que promueven JETRO y la Secretaría de Economía, para fortalecer la industria de soporte (incluyendo esfuerzos para promover negocios con pequeñas y medianas empresas, y para apoyar encuentros de negocios entre pequeñas y medianas empresas de ambos países). (diapositiva)

Entre las acciones que el GE indicó a la parte japonesa respecto del sector agropecuario, son diferentes mecanismos de operación que desde mi punto de vista son recomendables para el caso del fortalecimiento de la industria de soporte, puesto que se materializan las recomendaciones señaladas en el apartado anterior y que no se indican:

1. Planeación estratégica y desarrollo de proyectos de cooperación técnica;
2. Organización de productores;
3. Capacitación en comercialización de productos (manufactureros);
4. Capacitación en normalización y estándares, aspectos sanitarios y otras regulaciones que afectan el comercio.
5. Talleres sobre el desarrollo de inversiones conjuntas (joint ventures) y alianzas estratégicas entre productores mexicanos e inversionistas japoneses;

6. Promoción de actividades para estimular la participación de universidades y centros de investigación en proyectos conjuntos; intercambio de expertos, investigadores y estudiantes; programas de becas para estudiantes; y programas de residencias de investigación para expertos de ambos países.

Con relación a las recomendaciones señaladas anteriormente, en México se cuenta con un organismo oficial para promover el intercambio económico de Japón en México, (JETRO), el cual se desempeña en el desarrollo de la industria de soporte y apoya a las pymes para responder a las necesidades de las empresas de capital japonés en el extranjero y de los consumidores nacionales.

Sin embargo, este tipo de apoyo en México se tornó emergente debido al cambio de régimen de Maquiladora, desde enero de 2001, en el que se impuso el arancel general (promedio de 8.7%) a los componentes e insumos que se importan de Japón, Sudeste Asiático y de cualquier país fuera del TLCAN, por lo tanto, los costos de producción de las empresas japonesas en México se elevaron. Actualmente 50% de los insumos utilizados por la industria eléctrica-electrónica japonesa en México se importa de Japón y el Sudeste Asiático. Por ello, la necesidad de aumentar la proveeduría local para poder mantener la competitividad. Sin embargo, no existen los proveedores locales que respondan a los requerimientos de las empresas japonesas, de ahí la urgente necesidad de apoyar el establecimiento y desarrollo de la industria de soporte<sup>10</sup>.

De la información que proporciona este organismo los principales sectores de la industria manufacturera en que operan empresas japonesas en México son: Alimentos procesados 1%, Eléctrico–Electrónico 36%, Instrumentos de precisión 3%, Maquinaria 9%, Automotriz 26%, Siderúrgica 4%, Minería 2%, Agricultura y pesca 1%, Química farmacéutica 7%, Textil 1% y Otros 10%.

---

<sup>10</sup> Esta institución (JETRO) que también funciona como centro de información y de estudios ofrece información para la toma de decisiones, la cual también realiza autoevaluación de su actividad. Atendiendo a esta situación Toyota dio la noticia por medio de JETRO de construir una planta en México con el fin de reactivar a la industria automotriz, de la cual tan solo para armar un automóvil esta empresa requiere de 30 mil a 40 mil partes, de ahí la dimensión de la cadena productiva.

De un total de 246 empresas, de las cuales 132 se ubican en México, DF, 25 en el Estado de México y Morelos, fuera de la zona metropolitana, el estado con mayor número de empresas es Baja California con 69 empresas. Sin embargo, en estos momentos para las empresas japonesas el mejor país para invertir en el mediano plazo (3 años) es China, según una encuesta de JETRO 2002, en la que ubica a México en el décimo tercer lugar para invertir.

De acuerdo con el sistema de soporte japonés empresas como Toyota con un éxito reconocido cuenta con una amplia base de pequeñas manufactureras que cuentan con un comprensivo sistema local y regional de apoyo tecnológico. Este sistema de apoyo tecnológico incluye favorables préstamos, garantías de créditos, así como programas de arrendamiento de maquinaria, sistemas de atención que no se ofrecen en México con las mismas características.

El sistema de soporte para desarrollo tecnológico de las pequeñas empresas se concibe como un programa<sup>11</sup> que provee de préstamos favorables, garantías de crédito, arrendamiento de equipo, los cuales son ofertados por agencias públicas, organizaciones de cooperación e instituciones privadas. Para ello, la legislación promueve incentivos a través de impuestos para invertir en equipo. El sistema de centros de atención tecnológica de Japón apoyan a las pequeñas empresas de manufactura a través de 170 centros públicos que extienden sus servicios de investigación y asistencia tecnológica, pruebas y capacitación por medio de una guía para las compañías de cerca o menos de 300 empleados (Shapira, 1992:66-67).

De acuerdo con la perspectiva al respecto de las pymes en México de Melba Falck<sup>12</sup>, señala que no se trata solamente de aprovechar la transferencia de tecnología de las empresas japonesas establecidas en México, sino de emular su “modo de hacer las cosas” en algunos sectores de relevancia para éste. Es el caso del modelo de subcontratación japonés, bajo el que se desarrollaron las pequeñas y medianas empresas japonesas, como proveedoras de

---

<sup>11</sup> Este programa se traduce en los llamados centros *Kohsetsushi*, nombre que se formó a partir de un acrónimo de las palabras japonesas que cumplen con el objetivo de atención: hacer público, (*koh*), el establecimiento (*setsuritsu*) de laboratorios de prueba (*shikenjo*). Las características del sistema es ofrecer fácil aplicación y accesibles pagos de honorarios, los centros de *Kohsetsushi* proveen a las pequeñas empresas japonesas de recursos efectivos para mejorar las operaciones de sus productos de manufactura (Shapira, 1992:66).

<sup>12</sup> Falck, Melba, participante del Grupo de Estudio especializada en el tema de las relaciones económicas de Japón, investigadora del Departamento de Estudios del Pacífico (DEP) de la Universidad de Guadalajara, México.

partes y componentes de las grandes, por ello la denominación como empresas de soporte, como ejemplo identifica el caso de Toyota, donde 10 mil empresas pequeñas son proveedoras, de tal manera que el auge exportador de Toyota se transmite también a estas empresas, pero no se refiere nada más al vínculo entre empresas de diferente tamaño, sino que hay un encadenamiento integral para el desarrollo del sector en el que también participan los gobiernos federal y local.

Los gobiernos locales en este caso contribuyen de forma muy importante con la instalación de laboratorios para las pruebas de calidad de los materiales requeridos en la fabricación de los productos de las transnacionales, ya que ese servicio implicaría una carga muy onerosa para las pequeñas empresas. A todo esto es importante señalar que se creó un marco legal para dar seguridad a las transacciones entre pequeñas y grandes empresas.

Por su parte, en México el sector exportador ha tenido un notable crecimiento al término de los años 90 mostrando tasas de crecimiento promedio anual de 15 por ciento, de manera que actualmente las exportaciones representan 30 por ciento del PIB, anteriormente con una participación de 10 por ciento. Sin embargo, ese auge exportador no se ha difundido a todos los sectores de la economía, debido a que un alto porcentaje de los productos mexicanos exportados tiene un alto contenido de insumos importados. Por ello, la necesidad de desarrollar un sector de proveeduría de pequeñas y medianas empresas que pueda producir los niveles requeridos con calidad y eficiencia. En esta estrategia se basó el éxito del modelo de desarrollo de Japón, que le permitió no sólo crecer a tasas elevadas, sino distribuir el ingreso generado equitativamente entre el pueblo. Hoy, 90 por ciento de éste se reconoce como perteneciente a la clase media. (Falck, Melba, 2002, 69-71).

## Conclusiones

Considerando las características de las pymes para el caso mexicano, los foros internacionales como APEC y PECC se presentan como la oportunidad de informar y alertar a los empresarios y a la sociedad mexicana sobre el desarrollo que presentan otros países y economías, así como de compartir las experiencias, tanto positivas como negativas, en este caso especialmente de Asia, de esta manera motivar mayor participación en actividades económicas con los países de la región, con los cuales se pretende establecer alianzas estratégicas, participar en la definición de la política comercial en Asia-Pacífico y aprovechar el intercambio en cooperación económica y técnica.

Con ello, es muy significativo que todas las economías cuentan con políticas y programas de apoyo a pymes, de esta manera poder hacer de ellas un sector competitivo globalmente, razón por la cual se considera un tema muy relevante para las diferentes economías de la región, ya que presentan similitudes y diferencias muy significativas a las que se les debe difusión para su mayor conocimiento.

Tal es el caso del Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre México y Japón, de donde se desprenden sugerencias para una mejor práctica de pymes en México, espacio en donde solicita acciones muy específicas de operación la parte japonesa, aunque sean respecto del sector agropecuario, desde mi punto de vista son recomendables para el caso del fortalecimiento de la industria de soporte, puesto que se materializan las recomendaciones en la industria:

1. Planeación estratégica y desarrollo de proyectos de cooperación técnica;
2. Organización de productores;
3. Capacitación en comercialización de productos (manufactureros);
4. Capacitación en normalización y estándares, aspectos sanitarios y otras regulaciones que afectan el comercio.
5. Talleres sobre el desarrollo de inversiones conjuntas (joint ventures) y alianzas estratégicas entre productores mexicanos e inversionistas japoneses;

6. Promoción de actividades para estimular la participación de universidades y centros de investigación en proyectos conjuntos; intercambio de expertos, investigadores y estudiantes; programas de becas para estudiantes; y programas de residencias de investigación para expertos de ambos países.

#### Bibliografía:

- Breen, John, The Contribution of Small Business (Including Microenterprises) to the APEC Region, Plenary Session: International Trade, Economic Growth, Socio-economic Issues and Microenterprises, Senior Officials' Meeting III, Acapulco, August 2002.
- Censo Industrial, INEGI, México, 1999.
- Contacto Pyme, Secretaría de Economía, <http://contactopyme.gob.mx/grafos.asp?v=1> ).
- Falck, Melba, Las relaciones económicas bilaterales México-Japón, México y la Cuenca del Pacífico, Vol. 5, Núm. 16, Universidad de Guadalajara, 2002. pp 64-71.
- JETRO México, Presentación Programa para promover el Comercio y la Inversión, Abril 2002. Guadalajara.
- Informe Final Grupo de Estudio México-Japón sobre el fortalecimiento de las relaciones económicas bilaterales. Julio 2002. P 63-81.
- Serrano, Diana, Institutional Intervention in the Micro-Enterprises and Small Businesses, the case of Guadalajara's Shoe Industry. Symposium PECC HRD Task Force, October, 2002.
- Shapira, Philip, "Lessons from Japan: Helping Small Manufactures, Issues in Science and Technology, Vol. VIII, No. 3, Spring 1992. Pp. 66-72.
- Tosaki, Yuichi, Challenge for Development of Small and Medium Enterprises in e-Japan Strategy. Current Status and Support Measures of SME in Japan, High Level Meeting on Microenterprises, Seniors Officials' Meeting III, México, 2002.