

Volumen 5 - Número Especial - Julio/Septiembre 2018

# REVISTA INCLUSIONES

REVISTA DE HUMANIDADES  
Y CIENCIAS SOCIALES

ISSN 0719-4706

*Homenaje a*  
*Arnaldo Rodríguez Espinoza*

MIEMBRO DE HONOR COMITÉ INTERNACIONAL

REVISTA INCLUSIONES

Portada: Felipe Maximiliano Estay Guerrero

**221 B**

**WEB SCIENCES**

#### CUERPO DIRECTIVO

##### Directora

**Mg. © Carolina Cabezas Cáceres**  
*Universidad de Los Andes, Chile*

##### Subdirector

**Dr. Andrea Mutolo**  
*Universidad Autónoma de la Ciudad de México, México*

**Dr. Juan Guillermo Mansilla Sepúlveda**  
*Universidad Católica de Temuco, Chile*

##### Editor

**Drdo. Juan Guillermo Estay Sepúlveda**  
*Editorial cuadernos de Sofía, Chile*

##### Editor Científico

**Dr. Luiz Alberto David Araujo**  
*Pontificia Universidad Católica de Sao Paulo, Brasil*

##### Cuerpo Asistente

##### Traductora Inglés

**Lic. Pauline Corthorn Escudero**  
*Editorial cuadernos de Sofía, Chile*

##### Traductora: Portugués

**Lic. Elaine Cristina Pereira Menegón**  
*Editorial cuadernos de Sofía, Chile*

##### Portada

**Sr. Felipe Maximiliano Estay Guerrero**  
*Editorial cuadernos de Sofía, Chile*

#### COMITÉ EDITORIAL

**Dra. Carolina Aroca Toloza**  
*Universidad de Chile, Chile*

**Dr. Jaime Bassa Mercado**  
*Universidad de Valparaíso, Chile*

**Dra. Heloísa Bellotto**  
*Universidad de Sao Paulo, Brasil*

**Dra. Nidia Burgos**  
*Universidad Nacional del Sur, Argentina*

**Mg. María Eugenia Campos**  
*Universidad Nacional Autónoma de México, México*

**Dr. Lancelot Cowie**  
*Universidad West Indies, Trinidad y Tobago*

**Lic. Juan Donayre Córdova**  
*Universidad Alas Peruanas, Perú*

**Dr. Francisco José Francisco Carrera**  
*Universidad de Valladolid, España*

**Mg. Keri González**  
*Universidad Autónoma de la Ciudad de México, México*

**Dr. Pablo Guadarrama González**  
*Universidad Central de Las Villas, Cuba*

**Mg. Amelia Herrera Lavanchy**  
*Universidad de La Serena, Chile*

**Dr. Aleksandar Ivanov Katrandzhiev**  
*Universidad Suroeste Neofit Rilski, Bulgaria*

**Mg. Cecilia Jofré Muñoz**  
*Universidad San Sebastián, Chile*

**Mg. Mario Lagomarsino Montoya**

*Universidad de Valparaíso, Chile*

**Dr. Claudio Llanos Reyes**

*Pontificia Universidad Católica de Valparaíso, Chile*

**Dr. Werner Mackenbach**

*Universidad de Potsdam, Alemania*

*Universidad de Costa Rica, Costa Rica*

**Mg. Rocío del Pilar Martínez Marín**

*Universidad de Santander, Colombia*

**Ph. D. Natalia Milanesio**

*Universidad de Houston, Estados Unidos*

**Dra. Patricia Virginia Moggia Münchmeyer**

*Pontificia Universidad Católica de Valparaíso, Chile*

**Ph. D. Maritza Montero**

*Universidad Central de Venezuela, Venezuela*

**Mg. Julieta Ogaz Sotomayor**

*Universidad de Los Andes, Chile*

**Mg. Liliana Patiño**

*Archiveros Red Social, Argentina*

**Dra. Eleonora Pencheva**

*Universidad Suroeste Neofit Rilski, Bulgaria*

**Dra. Rosa María Regueiro Ferreira**

*Universidad de La Coruña, España*

**Mg. David Ruete Zúñiga**

*Universidad Nacional Andrés Bello, Chile*

**Dr. Andrés Saavedra Barahona**

*Universidad San Clemente de Ojrid de Sofía, Bulgaria*

**Dr. Efraín Sánchez Cabra**

*Academia Colombiana de Historia, Colombia*

**Dra. Mirka Seitz**

*Universidad del Salvador, Argentina*

**Dra. Leticia Celina Velasco Jáuregui**

*Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores  
de Occidente ITESO, México*

#### COMITÉ CIENTÍFICO INTERNACIONAL

##### Comité Científico Internacional de Honor

**Dr. Adolfo A. Abadía**

*Universidad ICESI, Colombia*

**Dr. Carlos Antonio Aguirre Rojas**

*Universidad Nacional Autónoma de México, México*

**Dr. Martino Contu**

*Universidad de Sassari, Italia*

**Dr. Luiz Alberto David Araujo**

*Pontificia Universidad Católica de Sao Paulo, Brasil*

**Dra. Patricia Brogna**

*Universidad Nacional Autónoma de México, México*

**Dr. Horacio Capel Sáez**

*Universidad de Barcelona, España*

**Dra. Isabel Cruz Ovalle de Amenabar**

*Universidad de Los Andes, Chile*

**Dr. Rodolfo Cruz Vadillo**

*Universidad Popular Autónoma del Estado de  
Puebla, México*

**Dr. Adolfo Omar Cueto**

*Universidad Nacional de Cuyo, Argentina*

**Dr. Miguel Ángel de Marco**

*Universidad de Buenos Aires, Argentina*

**Dra. Emma de Ramón Acevedo**

*Universidad de Chile, Chile*

**Dr. Gerardo Echeita Sarrionandia**

*Universidad Autónoma de Madrid, España*

**Dra. Patricia Galeana**

*Universidad Nacional Autónoma de México, México*

**Dra. Manuela Garau**

*Centro Studi Sea, Italia*

**Dr. Carlo Ginzburg Ginzburg**

*Scuola Normale Superiore de Pisa, Italia*  
*Universidad de California Los Ángeles,*  
*Estados Unidos*

**Dr. José Manuel González Freire**

*Universidad de Colima, México*

**Dra. Antonia Heredia Herrera**

*Universidad Internacional de Andalucía, España*

**Dr. Eduardo Gomes Onofre**

*Universidade Estadual da Paraíba, Brasil*

**Dra. Blanca Estela Zardel Jacobo**

*Universidad Nacional Autónoma de México, México*

**Dr. Miguel León-Portilla**

*Universidad Nacional Autónoma de México, México*

**Dr. Miguel Ángel Mateo Saura**

*Instituto de Estudios Albacetenses “don Juan*  
*Manuel”, España*

**Dr. Carlos Tulio da Silva Medeiros**

*Diálogos en MERCOSUR, Brasil*

**Dr. Álvaro Márquez-Fernández**

*Universidad del Zulia, Venezuela*

**Dr. Antonio-Carlos Pereira Menaut**

*Universidad Santiago de Compostela, España*

**Dr. José Sergio Puig Espinosa**

*Dilemas Contemporáneos, México*

**Dra. Francesca Randazzo**

*Universidad Nacional Autónoma de Honduras,*  
*Honduras*

**Dra. Yolanda Ricardo**

*Universidad de La Habana, Cuba*

**Dr. Manuel Alves da Rocha**

*Universidade Católica de Angola Angola*

**Mg. Arnaldo Rodríguez Espinoza**

*Universidad Estatal a Distancia, Costa Rica*

**Dr. Miguel Rojas Mix**

*Coordinador la Cumbre de Rectores Universidades*  
*Estatales América Latina y el Caribe*

**Dr. Luis Alberto Romero**

*CONICET / Universidad de Buenos Aires, Argentina*

**Dra. Maura de la Caridad Salabarría Roig**

*Dilemas Contemporáneos, México*

**Dr. Adalberto Santana Hernández**

*Universidad Nacional Autónoma de México,*  
*México*

**Dr. Juan Antonio Seda**

*Universidad de Buenos Aires, Argentina*

**Dr. Saulo Cesar Paulino e Silva**

*Universidad de Sao Paulo, Brasil*

**Dr. Miguel Ángel Verdugo Alonso**

*Universidad de Salamanca, España*

**Dr. Josep Vives Rego**

*Universidad de Barcelona, España*

**Dr. Eugenio Raúl Zaffaroni**

*Universidad de Buenos Aires, Argentina*

**Comité Científico Internacional**

**Mg. Paola Aceituno**

*Universidad Tecnológica Metropolitana, Chile*

**Ph. D. María José Aguilar Idañez**

*Universidad Castilla-La Mancha, España*

**Mg. Elian Araujo**

*Universidad de Mackenzie, Brasil*

**Mg. Romyana Atanasova Popova**  
*Universidad Suroeste Neofit Rilski, Bulgaria*

**Dra. Ana Bénard da Costa**  
*Instituto Universitario de Lisboa, Portugal*  
*Centro de Estudios Africanos, Portugal*

**Dra. Alina Bestard Revilla**  
*Universidad de Ciencias de la Cultura Física y el Deporte, Cuba*

**Dra. Noemí Brenta**  
*Universidad de Buenos Aires, Argentina*

**Ph. D. Juan R. Coca**  
*Universidad de Valladolid, España*

**Dr. Antonio Colomer Vialdel**  
*Universidad Politécnica de Valencia, España*

**Dr. Christian Daniel Cwik**  
*Universidad de Colonia, Alemania*

**Dr. Eric de Léséulec**  
*INS HEA, Francia*

**Dr. Andrés Di Masso Tarditti**  
*Universidad de Barcelona, España*

**Ph. D. Mauricio Dimant**  
*Universidad Hebrea de Jerusalén, Israel*

**Dr. Jorge Enrique Elías Caro**  
*Universidad de Magdalena, Colombia*

**Dra. Claudia Lorena Fonseca**  
*Universidad Federal de Pelotas, Brasil*

**Dr. Francisco Luis Giraldo Gutiérrez**  
*Instituto Tecnológico Metropolitano, Colombia*

**Dra. Carmen González y González de Mesa**  
*Universidad de Oviedo, España*

**Mg. Luis Oporto Ordóñez**  
*Universidad Mayor San Andrés, Bolivia*

**Dr. Patricio Quiroga**  
*Universidad de Valparaíso, Chile*

**Dr. Gino Ríos Patio**  
*Universidad de San Martín de Porres, Per*

**Dr. Carlos Manuel Rodríguez Arrechavaleta**  
*Universidad Iberoamericana Ciudad de México, México*

**Dra. Vivian Romeu**  
*Universidad Iberoamericana Ciudad de México, México*

**Dra. María Laura Salinas**  
*Universidad Nacional del Nordeste, Argentina*

**Dr. Stefano Santasilia**  
*Universidad della Calabria, Italia*

**Mg. Silvia Laura Vargas López**  
*Universidad Autónoma del Estado de Morelos, México*

**Dra. Jaqueline Vassallo**  
*Universidad Nacional de Córdoba, Argentina*

**Dr. Evandro Viera Ouriques**  
*Universidad Federal de Río de Janeiro, Brasil*

**Dra. María Luisa Zagalaz Sánchez**  
*Universidad de Jaén, España*

**Dra. Maja Zawierzeniec**  
*Universidad Wszechnica Polska, Polonia*

Editorial Cuadernos de Sofía

221 B Web Sciences

Santiago – Chile

Revista Inclusiones

Representante Legal

Juan Guillermo Estay Sepúlveda Editorial

REVISTA  
INCLUSIONES  
REVISTA DE HUMANIDADES  
Y CIENCIAS SOCIALES

CUADERNOS DE SOFÍA  
EDITORIAL

221 B  
WEB SCIENCES

### Indización y Bases de Datos Académicas

Revista Inclusiones, se encuentra indizada en:



Information Matrix for the Analysis of Journals



CATÁLOGO



DOAJ DIRECTORY OF  
OPEN ACCESS  
JOURNALS





**WZB**

Berlin Social Science Center



uOttawa

Bibliothèque  
Library



REX



Uniwersytet  
Wrocławski



Stanford University  
LIBRARIES



PRINCETON UNIVERSITY  
LIBRARY

WESTERN  
THEOLOGICAL SEMINARY



ROAD

DIRECTORY  
OF OPEN ACCESS  
SCHOLARLY  
RESOURCES



ISSN 0719-4706 - Volumen 5 / Número Especial Julio – Septiembre 2018 pp. 62-73

**DINÁMICAS DEL TLCAN SOBRE LAS PYME EXPORTADORAS DE MÉXICO:  
UN ENFOQUE DE PRODUCTIVIDAD, COMPETENCIA Y GESTIÓN ORGANIZACIONAL**

**DYNAMICS OF THE NAFTA ON THE EXPORTING SME OF MEXICO:  
AN APPROACH OF PRODUCTIVITY, COMPETITION AND MANAGEMENT**

**Ph. D. Cristian Armando Yepes Lugo**

Universidad de La Salle, Colombia  
Escuela Superior de Administración Pública, Colombia  
cyepes@unisalle.edu.co

**Mg. María Gabriela Ramos Barrera**

Instituto Universitario Politécnico Granacolombiano, Colombia  
mgramos@poligran.edu.co

**Fecha de Recepción:** 15 de marzo de 2018 – **Fecha de Aceptación:** 22 de abril de 2018

**Resumen**

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte, TLCAN, fortaleció las economías participantes gracias al incremento de los flujos de comercio y los niveles de inversión extranjera. Sin embargo, dadas las diferencias en la productividad factorial de los países miembros, así como las condiciones para el fomento a la competitividad y la gestión organizacional, la economía mexicana pasó a ser dependiente de las importaciones con detrimento en sus indicadores sociales. A través del cálculo de las productividades factoriales se evidencia como el tratado fortaleció las ventajas de los países desarrollados, limitando las posibilidades de especialización de las PYME en México a pesar de las políticas orientadas a apoyarlas.

**Palabras Claves**

Productividad Factorial – Competencia Empresarial – Gestión Organizacional – Integración Regional

**Abstract**

The North American Free Trade Agreement, NAFTA strengthened the economies thanks to the increase of the flows of trade and the levels of foreign investment. Nevertheless, given the differences in the productivity of the factors between the countries, as well as the conditions for the promotion to the competitiveness and the management of the organizations, the Mexican economy happened to be dependent on the imports with detriment in their social indicators. Across the calculation of the productivity of the factors it is demonstrated that the agreement strengthened the advantages of the developed countries, limiting the possibilities of specialization of the SME in Mexico in spite of the policies orientated to support them.

**Keywords**

Factorial Productivity – Managerial Competition – Management of the Organizations – Regional Integration

## Introducción

A mediados de los años 80, México inicia un proceso de liberalización de la economía luego de abandonar el modelo de sustitución de importaciones que se había traducido en un alto ensanchamiento del Estado, altos niveles de deuda pública y baja competitividad del sector productivo en Latinoamérica. Este modelo que pretendía el desarrollo de la industria nacional a través de la protección de la economía utilizando barreras arancelarias y un gasto público que fortaleciera la economía interna, se vio afectado por altos niveles de corrupción estatal, un gasto público improductivo y altamente burocratizado, y limitaciones en el incremento de exportaciones de nuevos productos.

Se optó entonces por políticas macroeconómicas orientadas hacia la liberalización del mercado con el objetivo de lograr crecimiento económico y prosperidad para las naciones y cualquier tipo de intervención estatal se entendían como ineficiencia en la gestión pública, por lo que la liberalización a ultranza se configuró como el mejor modelo para la solución de los problemas latinoamericanos. Dentro de este proceso, México se une al TLCAN, por lo que se eliminó la mayoría de barreras al comercio y la inversión con Canadá y Estados Unidos. En este sentido, el objetivo fundamental del TLCAN fue blindar un proceso de liberalización económica ante posibles cambios de orientación de los gobiernos u organizaciones. Con el tratado, la eliminación de barreras arancelarias se mantiene en el tiempo sin la posibilidad de ningún cambio por parte de los gobiernos o las organizaciones que ejecutan las políticas públicas de los países.

Dado este contexto, se puede decir que el TLCAN junto con el proceso de liberalización de la economía trajo nuevas oportunidades de comercio e inversión; sin embargo, en el largo plazo se observa una pérdida sistemática de trabajos y calidad de los mismos, y una alta dependencia de las importaciones. Todo el proceso de liberalización generó un amplio debate frente a la efectividad de la internacionalización, particularmente para el crecimiento de empresas con características particulares como las PYME donde el capital no es abundante y donde los términos de competencia y de gestión entre ellas no son normalmente equiparables.

Considerando lo anterior, la presente investigación busca explicar la dinámica propia del TLCAN sobre el crecimiento de las PYME en México, tomando en cuenta como determinantes la productividad factorial, el ambiente competitivo y la gestión organizacional de Canadá, Estados Unidos y México durante el período 1980-2013.

## Marco teórico

Las teorías tradicionales del comercio internacional se enfocan en los determinantes de las ventajas comparativas: la teoría ricardiana<sup>1</sup> establece que estas ventajas dependen de las diferencias en la productividad del trabajo, mientras que el modelo de Heckscher y Ohlin<sup>2</sup> plantea que la causa del comercio se basa en las diferencias en la dotación de factores. En este sentido, la especialización comercial de los países conlleva a flujos de comercio donde un país exporta bienes intensivos en su factor

<sup>1</sup> D. Ricardo, *On the principles of political economy and taxation*. Oxford. 1817.

<sup>2</sup> B. Ohlin, *Inter regional and International Trade* (Cambridge: Harvard University Press, 1933).

de producción abundante e importa bienes complementarios desde el punto de vista de su composición factorial.

Sin embargo, más allá de la dotación de los factores o de la productividad de los mismos se encuentra la discusión de la competencia de las empresas que se insertan dentro del mercado internacional. En este sentido, Porter<sup>3</sup> señala que la ventaja competitiva es uno de los instrumentos más importantes que pueden determinar el éxito de una empresa y a través de la cual se puede generar una posición rentable y sostenible dentro de la industria. En cualquier sector o industria, tanto nacional como internacional, los componentes de la competencia están definidos en cinco fuerzas competitivas: “la amenaza de nuevas incorporaciones, la amenaza de productos o servicios sustitutos, el poder de negociación de los proveedores, el poder de negociación de los compradores, y la rivalidad entre los competidores existentes”.<sup>4</sup>

Por lo tanto, considerando estas teorías y la evolución del intercambio comercial, especialmente para las PYME, se abordan tres relaciones fundamentales que dan cuenta de los ejes que definen el mercado: el intercambio comercial y la regulación; las convenciones sociales y la gestión organizacional; y el impacto de la internacionalización sobre las PYME.

### **Intercambio internacional y regulación**

Las teorías clásicas y neoclásicas del comercio internacional se enfocaron en los determinantes de las ventajas absolutas y comparativas que generan una producción más eficiente de un bien o servicios. Lo anterior bajo el supuesto de que el Estado no interviene en los mecanismos de mercado y que son éstos los que finalmente permiten que las economías identifiquen sus ventajas en la obtención de mayores beneficios económicos: la teoría clásica del comercio internacional privilegia la no intervención del Estado partiendo de la premisa de que el mercado es el mejor proveedor de recursos en una sociedad a través de la eficiencia que caracteriza a ese mercado, la intervención genera ineficiencia y es la sociedad en general la que se ve afectada ya que disminuye la utilidad de los bienes y servicios.

Sin embargo, dada la crisis de las economías desarrolladas en el siglo XIX, se replantea el papel del Estado como agente regulador frente al mercado y al desarrollo social. Para Samuelson<sup>5</sup> cuando se establecen políticas de libre mercado, la reducción del costo de los productos debido al incremento de la productividad no compensa los costos de ajuste tales como la pérdida de empleos o la reducción de salarios. De esta manera, los costos de ajuste no compensan los beneficios recibidos por el libre mercado, especialmente cuando la pérdida de empleos o disminución de salarios demora en retomar su estabilidad.

En otras palabras, a diferencia de la teoría clásica de no intervención, donde el intercambio económico determinaba la política, en la regulación económica el intercambio comercial es un instrumento para el desarrollo de los objetivos de Estado. De esta forma, la regulación surge como una de las facultades del Estado democrático liberal para

<sup>3</sup> Michel E. Porter, *Competitive Strategy* (New York: The free Press, 1998).

<sup>4</sup> Michel E. Porter, *Competitive Strategy*... 65.

<sup>5</sup> P. Samuelson, *Linear Programming and Economic analysis* (New York: Mc Graw-Gill, 1958).

garantizar el bien común y, cuando la libertad de mercado afecta el interés general de la sociedad, el Estado legítimamente interviene como garante de esos derechos afectados.

No obstante, estas dos posiciones tienen cabida en el planteamiento de Porter<sup>6</sup> quien señala que el éxito de las naciones se da en función de atributos externos que promueven u obstaculizan la creación de una ventaja competitiva y otras variables adicionales: atributos como la dotación de factores y las condiciones de demanda estudiadas por los clásicos y neoclásicos, y por otro lado, variables adicionales como la intervención del Gobierno, explican como la productividad factorial, la naturaleza de la demanda de los productos de una industria y el diseño de políticas gubernamentales influyen sobre el éxito de los intercambios comerciales.

### **Convención social y gestión organizacional**

El desarrollo organizacional y de políticas de gestión está determinado por las convenciones sociales que generan patrones de comportamiento en la sociedad y estructuran el desarrollo económico local en el cual la dinámica de gestión organizacional de las PYME se configuran en un eje articulador de ese desarrollo. Las pautas de comportamiento adoptadas por un grupo social influyen en su desarrollo económico y en una adecuada gestión organizacional. En este sentido, desde el interior de las empresas es necesario consolidar mercados a través de las estrategias de gestión de recursos e innovación que no sean fáciles de imitar. De acuerdo con Porter<sup>7</sup> los competidores pueden rápidamente imitar, técnicas de administración nuevas tecnologías y formas de satisfacer las necesidades de los clientes.

Es así como se hace necesario un conjunto de actividades diferenciadoras y de aprovechamiento de la cultura local con objeto de que la innovación sea efectiva, lo que daría oportunidad a un crecimiento basado en comercio intraindustrial. El problema en este caso es que las PYME exportadoras en muchos casos desconocen la estrategia de innovación, la producción constante y dinámica de productos que logren impactar el mercado local e internacional, y por lo tanto es necesario generar estrategias que den a conocer estos procesos.

Sin embargo, en el caso de las PYME, la innovación es insuficiente ya que los recursos son limitados y las condiciones del entorno inapropiadas, y por esta razón es fundamental el desarrollo de redes organizacionales que fortalezcan la capacidad productiva de las pequeñas empresas y dinamicen el entorno para el intercambio comercial.

Por otro lado, la estrategia internacional es un mecanismo fundamental en la gestión organizacional pues permite a las empresas utilizar bienes y servicios que se encuentran por fuera de su mercado local, presentando así nuevas oportunidades de crecimiento, siempre y cuando desarrollen una estructura multidivisional compuesta por segmentaciones operativas que representen un negocio o centro de utilidades por separado con el fin de descentralizar y facilitar la toma de decisiones para que la

---

<sup>6</sup> Michel E. Porter, *Competitive Strategy...*

<sup>7</sup> Michel E. Porter, *Competitive Strategy...*

organización se adapte a los contextos específicos de las diferentes culturas<sup>8</sup>.

### Las PYME y la internacionalización

Para Escolano y Belso<sup>9</sup>, la teoría de la internacionalización parte de la imperfección de los mercados: retardos, negociaciones inestables derivadas de posiciones de poder, discriminación en precios, asimetrías de información, intervenciones gubernamentales, etc; por lo que es fundamental para las PYME orientarse hacia la internacionalización y partir del reconocimiento de elementos de dominación presentes en los textos de los tratados que permitan una toma de decisiones encaminada a asumir los retos de la liberalización económica.

Ese reconocimiento de factores de dominación es fundamental en la definición de la política pública, enfocada en programas personalizados por encima de acciones generalizadas, con el fin de fomentar la internacionalización de las PYME exportadoras. Es así como la gestión pública se constituye en un factor crucial en el acercamiento de las PYME al ámbito internacional, lo que no tiene que ver exclusivamente con procesos de exportación sino también de importación de bienes de capital o tecnologías.

De lo anterior se podría inferir que las PYME mexicanas pueden diseñar estrategias competitivas para influir en el mercado (por ejemplo a través de las competencias de Porter) y proveerse de rentabilidades potenciales al largo plazo, eliminando o reduciendo cada una de sus debilidades en el sector de forma tal generar una incorporación exitosa en los mercados internacionales y fomentar el crecimiento empresarial.

### Metodología

Con el objetivo de contrastar los supuestos teóricos, establecidos previamente, con las realidades económicas y sociales de los países miembros del TLCAN y analizar los determinantes del intercambio comercial en la región, la presente investigación se diseña de forma descriptiva e inferencial, con base en: 1) una descripción del intercambio comercial entre Canadá, Estados Unidos y México, haciendo énfasis en las oportunidades generadas para las PYME mexicanas en términos de productividad, competencia y gestión organizacional, a través del análisis del rol del Estado y del proceso de liberalización económica; y 2) análisis econométricos que permitan relacionar la productividad de los factores de los países miembros del TLCAN como determinantes de la distribución de la renta, así como el efecto del proceso de integración sobre los términos de dicha distribución.

Para este segundo punto, se parte de la función de producción Cobb-Douglas, que describe la relación entre las series de producción, el trabajo y el capital, de acuerdo con la expresión:

$$[1] Y_t = AL^\alpha K^{(1-\alpha)}$$

<sup>8</sup> M. Hitt y R. Hoskisson, Administración estratégica (Cengage learning, 2004)

<sup>9</sup> Carmen V. Escolano A. y J. Belso, Internacionalización y PYMES: conclusiones para la actuación pública a partir de un análisis multivariante. Revista asturiana de economía. RAE No. 27 (2003).

En esta función de rendimientos constantes a escala (homogénea de grado uno),  $Y_t$  representa la producción,  $A$  el progreso tecnológico exógeno (productividad total de los factores, PTF),  $L_t$  la cantidad de empleados de la economía,  $K_t$  el stock de capital,  $\alpha$  es la elasticidad del factor trabajo y  $(1 - \alpha)$  la elasticidad del factor capital<sup>10</sup>. Para linealizar la expresión anterior y mantener el supuesto de retornos constantes a escala, se toma la expresión de la función bajo su forma intensiva al dividir entre  $L_t$  y calcular los logaritmos:

$$\ln\left(\frac{Y_t}{L_t}\right) = \ln(A) + (1 - \alpha) \ln\left(\frac{K_t}{L_t}\right) \quad [2]$$

Para identificar la relación que existe entre las variables, con el fin de medir la productividad de los factores de cada país miembro del TLCAN, se hace uso de regresiones lineales bajo mínimos cuadrados ordinarios, MCO, definidas por la línea de regresión general:

$$\ln\left(\frac{Y_t}{L_t}\right) = \hat{\beta}_1 + \hat{\beta}_2 \ln\left(\frac{K_t}{L_t}\right) + \hat{\beta}_3 \text{TLCAN} + \hat{u}_i \quad [3]$$

Donde  $\hat{\beta}_1 = \ln(A)$ ;  $\hat{\beta}_2 = (1 - \alpha)$ . Adicional al modelo propuesto en [2], se incluye una variable dicotómica para estimar si la firma del tratado TLCAN generó incrementos significativos en la distribución de la renta de cada país.

Se obtendrán los coeficientes de intensidad factorial de los bienes producidos en cada país miembro del TLCAN con el objetivo de justificar el intercambio comercial bajo los supuestos del modelo Heckscher-Ohlin y la dotación de factores durante el período 1980-2013, así como la posible incidencia de la firma del acuerdo TLCAN sobre distribución de la renta de los mismos, con base la información disponible en la UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo por sus siglas en inglés).

Por otro lado, con el fin de obtener un modelo confiable y preciso, donde las variables sean estacionarias en media y en varianza, se realiza diferenciación sucesiva con base en la prueba de Dickey-Fuller argumentada<sup>11</sup>. De esta manera, con un nivel de significancia de 1% puede afirmarse que sólo la variable  $\ln\left(\frac{Y_t}{L_t}\right)$  en Canadá es estacionaria ( $\ln\left(\frac{Y_t}{L_t}\right) \sim [0]$ ); mientras que las demás variables presentaron raíces unitarias, por lo que se tomaron sus primeras diferencias (D1) que según la prueba de Fisher son todas estacionarias.

<sup>10</sup> Ambos son los parámetros que representan la participación de los factores en la distribución de la renta, con  $0 < \alpha < 1$ .

<sup>11</sup> Se implica que si  $X_i$  está integrada su nivel rezagado ( $X_{i,t-1}$ ) proporcionará información relevante para predecir el cambio en  $X_{i,t}$ . Esta prueba establece como hipótesis nula  $\gamma=0$  que acepta la presencia de una raíz unitaria, contra la hipótesis alternativa de  $\gamma<0$  que rechaza la presencia de una raíz unitaria, donde  $\gamma$  es el estadístico utilizado por la prueba con un nivel de significancia  $p$ . B. Baltagi, *Econometric Analysis of Panel Data*. Third edition: John Wiley & Sons Ltd. 2005.

## Resultados

### Productividad: oportunidades de intercambio comercial posteriores al proteccionismo

En términos de la productividad factorial generada por el TLCAN los resultados evidencian diferentes escenarios para cada país: en el caso de Canadá se encontró que la distribución de la renta fue explicada por la productividad factorial y el progreso tecnológico exógeno, al igual que en Estados Unidos, mientras que en México sólo la productividad de los factores fue determinante del incremento en los niveles de renta (Ver Tabla 1). Esto comprueba que sólo los países industrializados generan incremento en sus ingresos dados sus avances tecnológicos, mientras que México si bien ha tenido fuertes cambios en estos aspectos aún no es significativo para generar un mejor escenario económico.

	Canadá	Estados Unidos	México
lnA	0,034357 ***	3,640261 ***	0,017721
Ln (K <sub>t</sub> /L <sub>t</sub> )	0,485870 ***	-0,930618 *	0,732684 ***
TLCAN	-0,018161	0,698602 ***	-0,003797
R <sup>2</sup>	0,731959	0,737161	0,930758
F	40,96161	42,06981	201,6306

Tabla 1

Resultados de los modelos

Fuente: Cálculos propios con base en los resultados del paquete estadístico STATA.

(\*\*\*) Significancia al 1%. (\*) Significancia al 10%.

Aunado a lo anterior, lo que llama la atención de los resultados obtenidos es que sólo para Estados Unidos fue significativamente favorable la firma del TLCAN, en términos del impacto que generó el tratado sobre la distribución de sus ingresos. En el caso de México, aunque los logros alcanzados no son lo suficientemente altos para generar crecimiento significativo en la economía, el TLCAN ha permitido que los productores tengan estabilidad en las políticas económicas de los gobiernos, lo que genera confianza en inversiones a largo plazo e incremento de los flujos de mercado. De la misma manera se ha garantizado que los productores mexicanos tengan acceso a un mercado más grande generando una sensación de seguridad en los procesos de ajuste<sup>12</sup>.

El TLCAN ha dinamizado la elaboración de productos automovilísticos, textiles, ropa, electrónicos y de tecnología que van más allá del ensamblaje. La industria automotriz aporta por lo menos 20% del PIB manufacturero y sus exportaciones son su verdadero motor. En ese sentido, se puede afirmar que México pasó de ser un país exportador de materias primas con bajo valor agregado a producir mercancías con alta inclusión de tecnología e innovación.

<sup>12</sup> M. Burfisher; S. Robinson y K. Thierfelder, Developing Countries and the Gains from Regionalism: Links between Trade and Farm Policy Reforms in Mexico. American Journal of Agricultural Economics, Vol. 84, No. 3: Oxford University Press. 2002.

Todo este dinamismo está relacionado con la activa participación de los empresarios mexicanos en la economía internacional y de las inversiones extranjeras. Con la lógica proteccionista del modelo de sustitución de importaciones hubiera sido imposible lograr los niveles de innovación y competitividad que lograron esos incrementos en las exportaciones y la inversión extranjera directa, la preocupación de las empresas por temas de competitividad estaba relacionada con el mercado doméstico y con constituirse en grandes monopolios para garantizar un alto nivel de utilidades.

Luego de la aplicación del TLCAN, las empresas mexicanas han iniciado todo un proceso de enclaves económicos que le han permitido maximizar sus valores agregados gracias a la articulación de las diferentes empresas. Esto ha permitido desplazar una producción que normalmente implica un alto volumen de mano de obra poco calificada y por ende de bajo salario y centrar la producción en los diseños y la gestión que implican una mano de obra calificada y mejores salarios.

Por otro lado, se incrementó el interés de los inversionistas ante la liberalización económica: la inversión extranjera directa es otro de los factores que se ha visto beneficiado por la liberalización de la economía y el TLCAN, siendo esta responsable de poco más de la mitad de las exportaciones manufactureras con mayor contenido tecnológico.

Sin embargo, es importante señalar que uno de los factores que ha impedido que México tenga un mejor desempeño en el TLCAN tiene que ver con las altas tarifas en comparación con Estados Unidos y Canadá, lo que hace que varios de sus sectores sigan teniendo bajos niveles de competitividad. Según Burfisher<sup>13</sup>, México tiene altas restricciones al mercado en trigo (67%) y maíz (90,4%), mientras que los niveles de protección en Estados Unidos son altos en el sector manufacturero de azúcar (70%).

Por otro lado, es posible establecer que el TLCAN ha permitido que los productores tengan estabilidad en las políticas económicas de los gobiernos, lo que genera confianza en inversiones a largo plazo y de esa manera incremento de los flujos de mercado y mayor participación de la economía local en la economía mundial.

### **Competitividad: Liberalización y sus efectos sobre la sociedad y economía mexicana**

Uno de los efectos concretos de la liberalización económica ha sido el crecimiento de la economía mexicana y la dependencia de las importaciones. De acuerdo con Pacheco<sup>14</sup>, el crecimiento del producto interno ha sido más bajo en los periodos posteriores a 1985, cuando se inicia el proceso de liberalización, que antes; lo que demuestra el efecto adverso de la liberalización económica en términos de crecimiento económico y fortaleza de la economía interna. Luego del proceso de liberalización, la economía mexicana creció a un promedio anual de sólo 3,3% de 2003 a 2007, lo cual, si bien contribuyó hasta 2008 a reducir la pobreza y a mejorar los indicadores de desarrollo humano, es un nivel de crecimiento inferior al ritmo de los países de la región.

<sup>13</sup> M. Burfisher; S. Robinson y K. Thierfelder, *Developing Countries and the Gains from...*

<sup>14</sup> P. Pacheco, *The Effect of Trade Liberalization on Exports, Imports, the Balance of Trade, and Growth: The Case of Mexico*. *Journal of Post Keynesian Economics*, Vol. 27, No. 4: M. E. Sharpe, Inc. Stable. 2005.



Como puede evidenciar el Gráfico 1, existe una diferencia significativa entre la productividad factorial de los países miembros del TLCAN, caracterizada por incrementos en los coeficientes de Estados Unidos -especialmente posteriores al año 1992- y Canadá, mientras que México presentó durante el período 1980-2013 estancamiento en términos de su productividad factorial. En otras palabras, se comprueba que dentro de un proceso de liberalización la economía más débil es más sensible a las afectaciones de sectores de producción, por lo que se generan costos de ajustes más altas en temas sensibles como el empleo que tiene mayor dificultad para recuperarse cuando estos sectores son afectados.

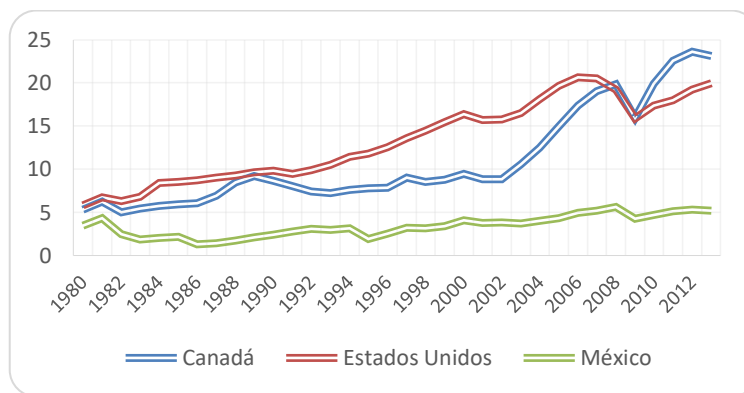


Gráfico 1

Evolución de la productividad factorial, 1980-2013

Fuente: Cálculos propios con base en la información de la UNCTADstat

Otro de los problemas fundamentales tiene que ver con la especialización de la producción a través de un factor de alta sensibilidad social: el medio ambiente. El hecho de que las regulaciones sean más flexibles en México hizo que, dado el TLCAN, muchas de las empresas contaminantes se desplazaran con objeto de evadir las regulaciones medioambientales que en el caso mexicano constituyen un factor de competitividad.

En términos generales se puede afirmar que las limitaciones del TLCAN tienen que ver con el bajo nivel de inversión en infraestructura que limita la competitividad y el bajo encadenamiento de la producción que se concentra en el norte de México, ocasionando un alto desplazamiento de migrantes desde el sur hasta el norte donde se concentra el aparato productivo y muchos de ellos terminan migrando a Estados Unidos. El proceso de liberalización de la economía y la baja competitividad en relación con los demás países del TLCAN, han llevado a que México sea altamente dependiente de las importaciones y mantenga un nivel de deuda pública elevado, debido a la carencia de integración productiva de los ejes de producción.

### Gestión organizacional: Las PYME y el TLCAN

Las tendencias organizativas en el mundo han beneficiado a las PYME debido a los conglomerados empresariales donde se da división del trabajo entre las empresas a través de acuerdos comerciales, buscando disminuir las asimetrías. Sin embargo, la dificultad ha radicado en que las pequeñas y medianas empresas normalmente tienen que negociar en condiciones desfavorables con las grandes empresas que obtienen el mayor beneficio económico y son generadoras de menor cantidad de empleos que las PYME.

En la generación de estas redes organizacionales es fundamental el papel activo del Estado que no necesariamente está relacionado con exenciones tributarias o incremento del gasto público. En México, las PYME son un componente fundamental para el desarrollo interno de su economía. De acuerdo con Ferraro y Stumpo<sup>15</sup>, en los censos económicos de 2003 se registraron 2.783.455 establecimientos, de los cuales el 95,5% eran micro-establecimientos, el 3,5% son pequeños, el 0,8% medianos y el 0,2% grandes. En términos de empleo, las microempresas representan el 42,1% y las pequeñas, medianas y grandes el 14,7%, el 16,1% y el 27,1%, respectivamente.

En el caso mexicano, al igual que en varias economías latinoamericanas, ha prevalecido el sistema dual de organización empresarial. Es decir unas empresas grandes con fuerte desarrollo tecnológico y otras medianas y pequeñas poco innovadoras y con baja tecnología; en el caso de las PYME, el incremento de importaciones a partir del TLCAN llevó a la desarticulación de algunas cadenas productivas y provocó el cierre de muchas empresas manufactureras, pero se ha observado un incremento de estas empresas en los últimos años.

Las políticas públicas de apoyo a las PYME en México han buscado superar la perspectiva de que la competencia fomentaba la innovación en las empresas. En los últimos años se han establecido programas de apoyo a la creación de conglomerados empresariales que incentiven la cooperación entre las empresas y acerquen a los clientes y proveedores de una manera más efectiva.

## Conclusiones

El TLCAN como proceso de liberalización ha permitido que los productores tengan estabilidad en las políticas económicas de los gobiernos, lo que genera confianza en inversiones a largo plazo y de esa manera incremento de los flujos de mercado. Sin embargo, si bien el incremento de mercado ha sido fundamental en el desarrollo de los países miembros ya que dinamizan el intercambio y contribuyen a mejorar diferentes indicadores sociales, tiene como efecto concreto que el crecimiento de la economía mexicana ha dependido en gran medida de las importaciones.

De acuerdo con Marshall, el país que obtenga la mayor ventaja será el país cuyo producto sea máspreciado dentro de las relaciones de intercambio, por lo tanto, no es suficiente la simple especialización si el producto no genera una demanda que compense el costo de haber dejado de producir otro producto dada esa especialización. Por esta razón, no es suficiente la simple inserción comercial a través de un TLC sino que es necesario hacer una revisión sistemática de la apreciabilidad de los productos por los cuales se obtiene una desgravación arancelaria.

En el marco del TLCAN se han iniciado unas políticas públicas de apoyo a las PYME enfocadas en el establecimiento de conglomerados empresariales que incentiven la cooperación entre las empresas, lo que supera la perspectiva de que la competencia genera innovación. Todo esta ha sido necesario dada la desarticulación de algunas cadenas productivas y el cierre de muchas PYMES manufactureras, aunque las PYME en México han invertido al reemplazar sus antiguos sistemas de organización centralizada y

---

<sup>15</sup> C. Ferraro y G. Stumpo (Compiladores), Políticas de apoyo a las PYMES en América Latina (Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina (CEPAL), 2010).

jerárquica, que ya no responden a los nuevos requerimientos de la economía mundializada, por otros que toman en cuenta la motivación del personal, la cultura de empresa y la cooperación grupal.

Sin embargo, la mayoría de empresas nacionales concentran la demanda en el medio local lo que evidencia problemas de competitividad futuros ya que el mercado interno está altamente saturado y no se vislumbran posibilidades de crecimiento.

## **Bibliografía**

Alba, C. México después del TLCAN. El impacto económico y sus consecuencias políticas y sociales. Foro Internacional, Vol. 43, No. 1 (171): El Colegio De México. 2003.  
Baltagi, B. Econometric Analysis of Panel Data. Third edition: John Wiley & Sons Ltd. 2005.

Burfisher, M.; Robinson, S. y Thierfelder, K. Developing Countries and the Gains from Regionalism: Links between Trade and Farm Policy Reforms in Mexico. American Journal of Agricultural Economics, Vol. 84, No. 3: Oxford University Press. 2002.

Escolano, A., Carmen V. y Belso, J. Internacionalización y PYMES: conclusiones para la actuación pública a partir de un análisis multivariante. Revista asturiana de economía. RAE No. 27 (2003).

Ferraro, C. y Stumpo, G. (Compiladores) Políticas de apoyo a las PYMES en América Latina. Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina (CEPAL). 2010.

Gamper-Rabindran, S. NAFTA and the Environment: What Can the Data Tell Us? Economic Development and Cultural Change, Vol. 54, No. 3: The University of Chicago Press. 2006.

Hitt, M. y Hoskisson, R. Administración estratégica. Cengage learning. 2004.

Hualde, A. PYMES y Desarrollo Regional: La Utilidad de los Enfoques Europeos y sus limitaciones. Tijuana: El Colegio de la frontera Norte. México. 1998.

Miller Moya, L. Una aproximación sociológica a la noción de convención social. México: Revista Mexicana de Sociología, Vol. 70, No. 4 (2008) 649-673: Universidad Nacional Autónoma de México.

Miranda, A. y Márquez, C. Intervención pública, regulación administrativa y económica: elementos para la definición de los objetivos de la regulación. Quindío: Corporación José Ignacio de Márquez. 2005.

Ohlin, B. Inter regional and International Trade. Cambridge: Harvard University Press. 1933.

Pacheco, P. The Effect of Trade Liberalization on Exports, Imports, the Balance of Trade, and Growth: The Case of Mexico. Journal of Post Keynesian Economics, Vol. 27, No. 4: M. E. Sharpe, Inc. Stable. 2005.

Porter, Michel E. Competitive Strategy. New York: The free Press. 1998.

Ricardo, D. On the principles of political economy and taxation. Oxford. 1817.

Rupert, M. (Re) Politicizing the Global Economy: Liberal Common Sense and Ideological Struggle in the US NAFTA. Review of International Political Economy, Vol. 2, No. 4: Taylor & Francis, Ltd. Stable. 1995.

Smith, A. Investigación de la Naturaleza y causas de la riqueza de las Naciones. Valladolid: Il Lerner. Max. 1776.

Samuelson, P. Linear Programming and Economic analysis. New York: Mc Graw-Gill. 1958.

United Nations Conference on Trade and Development (s.f). Data Center. Recuperado de: [http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx?IF\\_ActivePath=P,15912&sCS\\_ChosenLang=en](http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx?IF_ActivePath=P,15912&sCS_ChosenLang=en)

Vega Cánovas, G. Balance y perspectivas del libre comercio entre México y Estados Unidos. Foro Internacional, Vol. 50, No. 2 (200): El Colegio De México. 2010.

**Para Citar este Artículo:**

Yepes Lugo, Cristian Armando y Ramos Barrera, María Gabriela. Dinámicas del TLCAN sobre las Pymes exportadoras de México. Un enfoque de productividad, competencia y gestión organizacional. Rev. Incl. Vol. 5. Num. Especial, Julio-Septiembre (2018), ISSN 0719-4706, pp. 62-73.

## CUADERNOS DE SOFÍA EDITORIAL

Las opiniones, análisis y conclusiones del autor son de su responsabilidad y no necesariamente reflejan el pensamiento de la **Revista Inclusiones**.

La reproducción parcial y/o total de este artículo debe hacerse con permiso de **Revista Inclusiones**.