

# DESARROLLO DE MODELOS DE LA ECONOMÍA ESTRATÉGICA PARA LAS PYMES MEXICANAS

Gustavo Andrade Ramírez <sup>1</sup>  
Luis Gerardo Marín Muñoz <sup>2</sup>

## Resumen

En el presente trabajo se tratan dos temas: (1) la economía y (2) las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES), fusionándolas en un solo concepto para que de manera conjunta, puedan desarrollar nuevas estrategias que le permitan a las empresas mexicanas sobrevivir, y competir de manera efectiva con las empresas nacionales e internacionales.

En este artículo se comentan en primer lugar algunos antecedentes de las Pequeñas y Medianas Empresas, la administración y la economía, de esta manera se desarrolla el marco teórico para poder entender la esencia y la aplicación de modelos de economía estratégica en estas empresas en México.

## Palabras clave

Economía, estrategias, pequeñas y medianas empresas (PYMES)

## Abstract

In this paper we address two issues: (1) economy and (2) Small and Medium Enterprises (SMEs), merged into a single concept for jointly to develop new strategies that will allow Mexican companies to survive and compete effectively with national and international companies.

This article discusses first some background on the Small and Medium Business, administration and economics, thus develops a theoretical framework for understanding the nature and implementation of strategic economic models in these companies in Mexico.

## Keywords.

Economy, strategies, small and medium enterprises (SMEs)

---

<sup>1</sup> **Gustavo Andrade Ramírez.** Maestro en Administración por la Universidad La Salle Pachuca. Es Profesor de Tiempo Completo de la Ingeniería en Negocios y Gestión Empresarial de la Universidad Tecnológica de Tecámac. Catedrático de Posgrado de la Universidad Científica Latinoamérica de Hidalgo. (MÉXICO). [gustavoandrade2@hotmail.com](mailto:gustavoandrade2@hotmail.com)

<sup>2</sup> **Luis Gerardo Marín Muñoz.** Técnico Superior Universitario en Administración por la Universidad Tecnológica de Tecámac. Actualmente estudiante del 7º Cuatrimestre de la Ingeniería en Negocios y Gestión Empresarial en la misma Universidad. (MÉXICO). [luiger\\_222@hotmail.com](mailto:luiger_222@hotmail.com)

## Introducción

A través de los tiempos, han existido varias teorías y modelos económicos que han permitido a las empresas sobrevivir, evolucionar y adaptarse al nuevo cambio, siendo este uno de los elementos importantes en aquellas organizaciones que han podido soportar malos momentos, crisis financieras, económicas y políticas, pero a pesar de esto actualmente siguen en el mercado e incluso más fuertes.

Con la entrada a México en el mundo de la globalización, las Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes) tuvieron que enfrentar el nuevo reto que se les imponía, no sólo competir con empresas nacionales, sino internacionales. Por la importancia que tienen estas empresas en la economía mexicana, se les ha puesto mucha atención en su contexto y visualizar la manera en la que se puedan volverse más competitivas a través de nuevas estrategias, usando la economía para este fin.

## Objetivos de las empresas

Las empresas pueden tener muchas definiciones y todas son validas, pero debemos saber utilizar la adecuada según al contexto que al que se desea aplicar y para este artículo la definiría como un conjunto de recursos materiales, humanos, tecnológicos y financieros que se coordinan entre sí para obtener un fin común, obteniendo una utilidad o ganancia a través de su comercialización.

Todas empresas tienen objetivos, muchas veces nos dejamos llevar por la obtención de las utilidades y aunque ésta sea de vital importancia, hay otros los cuáles motivan a las empresas a establecerse y ofrecer sus bienes o servicios. Webb, S (1994) citando un estudio recopilado por Fritz Machlup nos ofrece una lista de los puntos de interés para las empresas:

1. Monto y aumento de las utilidades
2. Relación entre utilidades e inversión.
3. Monto y aumento de las ventas
4. Participación en el mercado.
5. Aumento en el valor de mercado de las acciones comunes.
6. Utilidades retenidas y dividendos pagados.
7. Relación precio/utilidad de las acciones.
8. Monto y aumento de las inversiones de capital.
9. Número de los empleados, monto de salarios, gratificaciones y operaciones de compra de acciones.
10. Cuanta de gastos y servicios personales, incluyendo viáticos, una bella secretaria, chofer y seminarios en zonas turísticas.
11. Descanso, diversiones, número y duración de los períodos de vacaciones.
12. Gastos de educación y cuidado de la salud.
13. Presupuestos en relaciones públicas, publicidad, investigación y desarrollo.
14. Iniciativa en materia de aumento de salarios y relaciones industriales.
15. Contribución de las causas humanitarias y patrióticas.
16. Influencia en las decisiones del gobierno, la industria y la sociedad.

## ¿Qué son las Pymes?

La Secretaría de Economía<sup>3</sup> define a las Pymes como “las pequeñas y medianas empresas altamente productivas que constituyen el eje de la actividad económica nacional, al ser los principales proveedores de bienes y servicios de las grandes empresas y de la ciudadanía en general” dándonos a entender que la importancia de estas empresas es doble, por un lado, abastecen a las grandes empresas con calidad de proveedor para que ellos le aporten su valor agregado y por el otro, ofrecen y abastecen también las necesidades no sólo de clientes mexicanos incluso extranjeros.

De igual manera, Mendez, J. (2002) citando a la Nafinsa<sup>4</sup> nos explica que “la importancia de la pequeña y mediana industria radica entre otros factores, en su capacidad para generar empleos, en su flexibilidad para aumentar la oferta de satisfactores y en su habilidad de adaptarse a regiones que es necesario promover dentro de un programa que tome en cuenta el desarrollo geográfico equilibrado.

El sector de la industria pequeña y mediana en México representa una parte importante en el desarrollo y crecimiento del país. Existe información que muestra que en 1986 había 111 800 empresas industriales en la República Mexicana, de las cuales el 98% eran medianas, pequeñas y microindustrias, responsables del 51% de los empleos en el sector industrial y el 40% del valor agregado industrial”, mostrando con esto la importancia que tienen este tipo de empresas en la economía nacional, pues aportan en la generación de empleos, la satisfacción de necesidades a través de bienes y servicios, generan rendimientos económicos para dueños y accionistas, contribuyen con el mantenimiento del Estado a través de sus impuestos e impactan de manera efectiva en el Producto Interno Bruto (PIB).

Pero a pesar de la importancia que tiene a una algunas situaciones negativas, nos dice Domínguez, G. (2005) que “según datos de la Nafinsa derivados de un diagnóstico a este sector empresarial hace cuatro años, solamente el 8% de las Micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes) acuden a fuentes formales de financiamiento y la mitad del 92% restante no acude a financiamiento por desconocimiento de los trámites que deben seguirse.

De acuerdo a la INEGI<sup>5</sup>, el 80% de las nuevas Pymes mueren a los 360 días, viendo con lo anterior la necesidad de utilizar el uso de herramientas administrativas y sobre todo de modelos económicos para evitar que esto suceda y en vez de morir, pueda ampliar toda su infraestructura, su mercado y sus productos en bien de todos los involucrados en la misma, he allí la esencia del siguiente artículo pues les mostraremos algunos modelos aplicables para ser competitivas y conseguir estos objetivos.

---

<sup>3</sup> La Secretaría de Economía es la dependencia del gobierno mexicano que promueve e instrumenta políticas públicas y programas orientados a crear más y mejores empleos, empresas y emprendedores. (<http://www.economia.gob.mx>)

<sup>4</sup> Nacional Financiera (antes conocida como NAFINSA) es el banco de desarrollo dedicado a la capacitación y prestación económica de PYMES con apoyo del gobierno federal en México. (<http://www.nafin.com>)

<sup>5</sup> El Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) es el organismo responsable de la generación e integración de información estadística y geográfica sobre el territorio, la población y la economía de México. (<http://www.inegi.org.mx>)

## **Administradores y contadores también deben ser economistas**

Las Pymes son dirigidas y forjadas a través de uno de sus principales y el más importante recurso con los que cuenta: el capital humano. Entre estos se encuentran los administradores y los contadores que por la importancia de sus puestos toman decisiones que pueden causar impactos importantes en la empresa, por eso afirmo que estos también deben de ser economistas y tener la habilidad de poder utilizar la información económica para usarla a favor de sus intereses empresariales.

Méndez, J. (2002) especifica en esta cuestión que “el administrador debe conocer el entorno económico del país y del territorio local en el que se encuentra apoyándose de la macroeconomía pero también debe conocer todo lo referente a sus clientes y consumidores con ayuda de la microeconomía, analizar las políticas económicas del Estado en materia a su giro así como el uso óptimo de los recursos para el incremento de las utilidades”, entre otras. Un ejemplo de lo anterior es el Paquete Económico 2010 propuesta por el Gobierno Federal en nuestro país, el administrador debe aplicar estos lineamientos legales para conocer como directa o indirectamente impactará en sus negocios y cuáles seas las decisiones o campo de acción de su negocio (o sector incluso) para mejorar su competitividad. Lo mismo sucede con el contador, es la personas que maneja la información cuantificable de las operaciones empresariales y debe tener la capacidad de medir la economía a través de números y sobre todo, aplicarlos a la empresas donde trabaje, diciéndonos nuevamente Méndez, J. (2002) que “el contador debe manejar y analizar la información económica, manejar datos macro y microeconómico, llevar un excelente registro de los recursos usados por el organismo, analizar los estados financieros apoyándose como elementos económicos tales como la inflación” entre otras funciones, siendo ambos también “economistas empresariales” y puedan con esta habilidad elaborar estrategias para impulsar el crecimiento las Pymes de nuestro país.

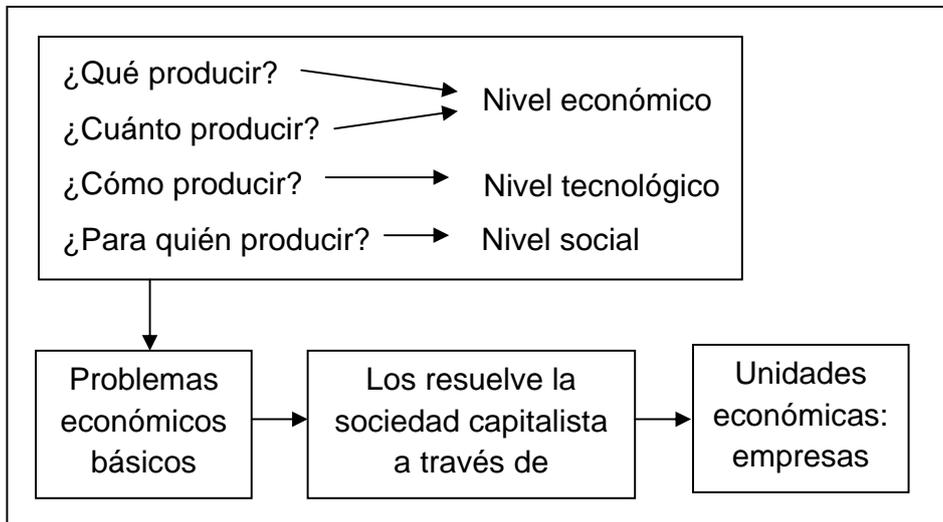
## **La economía, un engrane de las organizaciones.**

Como vimos en los párrafos anteriores, la economía juega un papel importante en las empresas, los cuales es un engrane que está ligado con otros iguales (gobierno, clientes, aspectos externos, sociales y políticos, entre otros), para que pueda funcionar pues si uno llega a afectarse o modificarse, alterara a los demás, siendo esta una característica primordial en el campo de la economía pues un evento que pase en una empresa, sector, país o mundo afecta a todos, como se vio en la crisis económica surgida en Estados Unidos o la contingencia de la influenza humana en México para citar algunos, respecto a lo que comento Díez, J. (2006) nos especifica como “nuestro país sufre una crisis económica que no se origina por una buena o mala política económica sino por el resultado de las condiciones propias de la economía internacional, ya que está rodeada de una de las más grandes, la de los Estados Unidos que influye por su cercanía”.

Por lo tanto es importante considerar que parte de la economía mueve a la empresa y una vez con esta información que modelos económicos pueden aplicar nuestras Pymes para volverse competitivas tanto nacional como internacionalmente.

## Problemas económicos, esencia de la economía

La economía sabe perfectamente que los recursos son limitados y que las necesidades son ilimitadas, por lo que tiene que saber utilizar los recursos existentes y priorizar estas necesidades a un cierto usuario, lo cual se reflejará en el precio.



**Imagen 1:** Problemas económicos sociales con relación directa con las empresas

Según Méndez, J (2004) nos presenta la imagen 1. Como se observa surgen preguntas básicas que necesitan la sociedad, con base a ella las unidades económicas proceden a cumplirlas, con la finalidad de obtener una ganancia o utilidad.

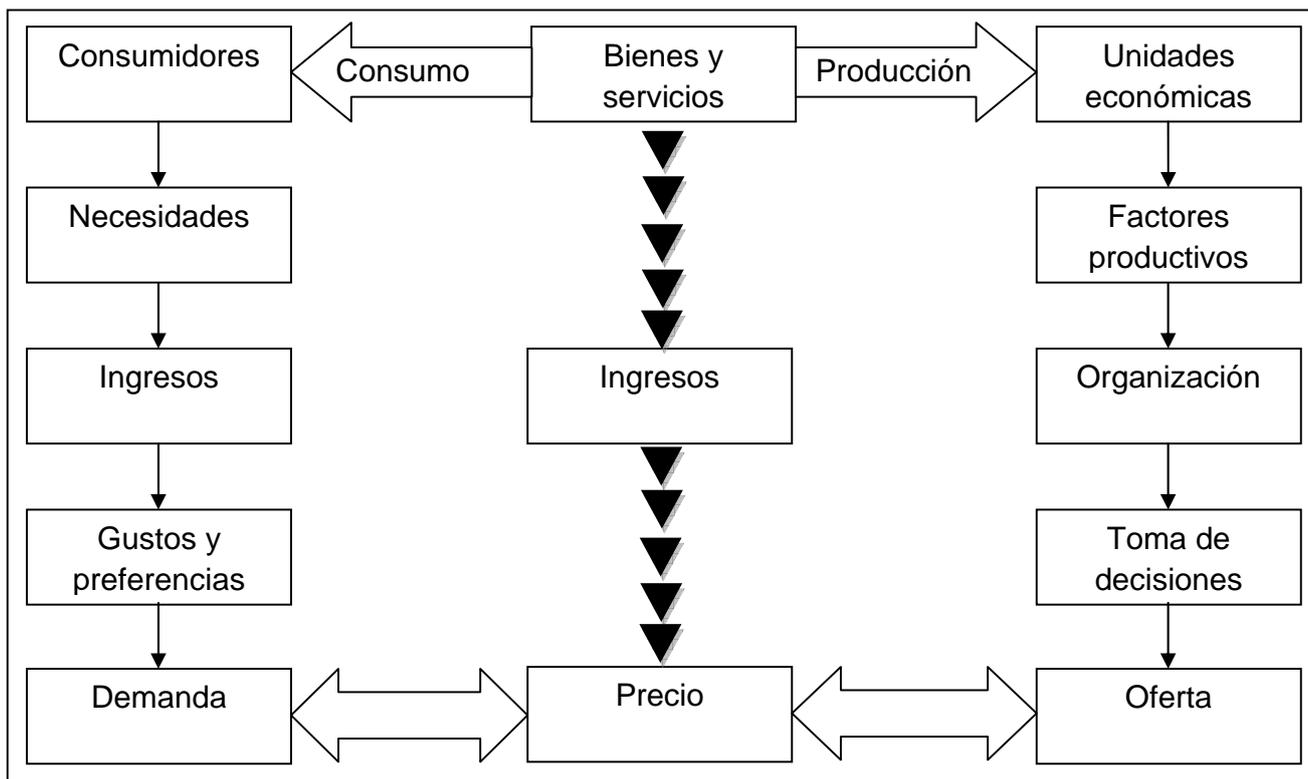
He aquí la primera estrategia económica de este artículo, todas las Pymes del país deben contestar a estas preguntas y elaborar sus estrategias administrativas y de producción con base a ellas el mercado perfecto según el contexto económico, tecnológico y social.

Mendez J (2004) también nos dice que la producción es importante pues debe juntar los factores productivos (tierra, trabajo capital, organización) más los factores de relaciones de producción (procesos de trabajo, relaciones técnicas de producción, relaciones sociales de producción) que nos dará la producción total que nos permitirá satisfacer estas necesidades.

He aquí la situación de nuestras Pymes, ellas deben evaluar la respuesta de los problemas económicos de su cliente nacional o extranjero y con base a esta establecer los factores productivos como los factores de relaciones de la producción lo cual hará una cadena económica, pues nosotros seremos clientes de unos pero también proveedores de otros, volviéndonos un engrane más en la poderosa máquina económica.

## Elementos básicos de la economía del mercado

Méndez, J. (2004) nos dice que mercado “es en el que ocurre las diversas transacciones de compra y venta de bienes, servicios y factores productivo, es ahí donde se manifiesta la oferta, la demanda y el precio de lo que se compra y se vende”, el cual nos explica de manera más gráfica y explícita esto último.



**Imagen 2:** Elementos básicos del mercado económico

Aquí podemos observar como nuestras Pymes se encuentran en una constante interacción con el medio externo, ellos se ubican en el lado de los oferentes, donde contemplan sus factores de la producción (tierra, trabajo, capital organización) y la toma de decisiones, en el otro lado está el demandante que son sus clientes y a él se le analizan factores como sus necesidades y deseos, su nivel de ingreso o poder adquisitivo, que gustos y preferencias puedan tener entre otros. Cuando los dos interactúan directamente en el mercado es donde se da entre un mutuo acuerdo la fijación del precio, la cual es la cantidad en la cual la Pyme acepta vender y el cliente comprar.

## Modelos económicos

Los modelos económicos son representaciones simplificadas de la realidad que nos sirven para comprender explicar y predecir los fenómenos económicos del mundo real.

## **Modelos económicos a través de la historia mexicana**

Nieves, Francisco (2009) nos dice que en “la historia de los mexicanos ha sido acompañada por diversas experiencias en el campo de la economía. Entre los modelos más representativos están:

### Modelo de sustitución de importaciones

Surge en 1940 debido a la Segunda Guerra Mundial pues la demanda de bienes y servicios de Estados Unidos fue grande. Los presidentes de esta época contribuyeron tales como Ávila Camacho (1941-1946) porque prometió indemnizar a los ex dueños de la industria petrolera mexicana, reconocer la deuda de los bonos vencidos y se estimuló la inversión extranjera en los ramos de la manufactura y el comercio. También el presidente Miguel Alemán (1947-1951) impulsó más este modelo. Controló fuertemente la importación de bienes de consumo, pero fue flexible con los bienes de capital. México vio llegar maquinaria y equipo extranjero adquiridos con las ganancias logradas durante los años de guerra.

### Modelo de desarrollo estabilizador:

Con Gustavo Díaz Ordaz (1964-1970) y Luis Echeverría (1970-1976) Se proyectó modernizar la industria, aumentar la productividad y lograr la competitividad internacional incorporando tecnología moderna. Echeverría buscó reordenar el régimen mixto constitucional a través de la inversión pública, como la fuerza clave para dirigir el crecimiento. Se combatió la falsa ideología basada en los puros indicadores económicos y no en los sociales. Se orientó hacia un neopopulismo que se vio alentado, en el período del presidente José López Portillo, por la riqueza petrolera. La exportación petrolera le otorgaría una autodeterminación financiera a México. Con la rectoría del Estado, para el año 2000 México sería otro; porque se desarrollarían las áreas estratégicas: el acero, la química, la petroquímica, los fertilizantes, la electricidad y el petróleo como la punta de lanza de este modelo desarrollista

### Modelo neoliberal

Este modelo que se detecta desde 1982 hasta el Presidente Zedillo, pretende la reducción del gasto público, el combate a la inflación, la estabilidad financiera y el fortalecimiento del ahorro interno. Se propuso reemplazar al Estado obeso y sustituirlo por uno fuerte y eficiente. En adelante, el empresariado nacional sería el encargado de reactivar y llevar a cabo el nuevo impulso económico del país. Esta reorientación consolidó la posición del Gobierno para una radical apertura comercial y el establecimiento del tratado de integración económica con los Estados Unidos y Canadá

Este modelo ha sido fuertemente criticado porque presenta buenas perspectivas macroeconómicas, pero es fatal a niveles microeconómicos. Se pasó de un Estado obeso, a uno inoperante.

A través de nuestra historia hemos visto antecedentes de modelos puestos en marcha por el gobierno para mejorar la estabilidad económica de la nación, un mejor nivel de vida y un amplio desarrollo de nuestras empresas. En el primer modelo, las Pymes fueron beneficiadas de manera exuberante, por algo le llamaron a esa etapa “el milagro mexicano” porque hubo un crecimiento en todas las empresas, pues por la Segunda Guerra Mundial la demanda de bienes y servicios eran enorme, de todo el mundo pero principalmente de Estados Unidos por la cercanía a nuestra frontera norte. Con la caída del proteccionismo existente, también las Pymes pudieron tener acceso a la inversión extranjera y la importación de maquinaria que les permitieron ofrecer productos de la misma calidad y más rápido, y a la entrada de capital fresco incrementando con esto la competitividad de las empresas en nuestro país. En cuanto al modelo estabilizador nuevamente vuelve a salir el gobierno a jugar con la estrategia de modernización para que nuestras Pymes pudieran competir incluso en el extranjero pero consideraron ahora no sólo indicadores económicos, sino también sociales lo que les permitió ver no sólo los números sino todo el contexto social, político y económico de nuestro país o del mercado al que se deseaba explotar. Finalmente el tercero no habla de que se hecho en marcha una política para hacer que problemas como la inflación, la carga de un Estado obeso a costa de generar estabilidad económica a nivel país, aquí las Pymes es de menor impacto positivo, pues lograron estabilizar por un lado el aumento en los costos de la materia prima y por el otro el ingreso o poder adquisitivo de sus clientes, así como desenvolverse en un ambiente donde la certidumbre y la estabilidad económica y financiera fomentará aspectos como el ahorro y la inversión por parte de la ciudadanía mexicana, las pymes y otros sectores públicos como privados, nacionales como extranjeros.

### **Otros modelos económicos estratégicos para la Pymes mexicanas**

Una de las potencias más importantes en el mundo actual es Japón y ellos tienen una ideología: “ubica al mejor, imita al mejor, supera al mejor”. En el transcurso de las épocas de la historia mundial, al igual que los tres modelos mexicanos, surgieron otros en algunos países los cuáles podemos “ubicar” lo bueno de sus modelos, “imitar” sus estrategias y adaptarlas a nuestras Pymes para “superar” su forma de administración y conseguir beneficios empresariales con esto.

### Modelo agro-exportador.

Este modelo surge en Argentina ante la estrategia de invertir en las actividades primarias para que con base a esta, pueda exportar alimentos al mercado mundial, a mi parecer basándose en la escuela o corriente económica fisiócrata donde argumentaba que la agricultura era la única fuente de riqueza.

Las Pymes mexicanas podemos hacer uso estratégico de este modelo realizando cadenas productivas entre nosotros, abasteciendo las empresas con giro agrícola y ganadero a otras de servicios, comerciales o industriales que ofrezcan prestación de comedor, de igual manera, proporcionaría alimentos al resto de la población, disminuiría la importación lo que originaría una disminución de la balanza comercial, pues estaremos dando un paso más al consumo interno que al externo, obviamente sin subestimar la ventaja comparativa de otros países en comparación del nuestro en productos agrícolas y ganaderos.

### Modelo económico centralizado

Este modelo económico es un fenómeno donde una sola persona, organismo, gobierno, empresa o autoridad decide las formas de producción, distribución y consumo, tomando ellas las riendas económicas del país.

Podemos citar como a Cuba y la antigua URSS donde sus gobiernos tomaron este sistema, el cual ellos daban la respuesta a sus problemas económicos, siendo también una economía cerrada que no acepta ningún tipo de transacción con el resto del mundo.

Este sistema no sería estratégico para las Pymes mexicanas, muchas personas pueden pensar que fabricaríamos todo ya no daríamos nuestro dinero al extranjero ni dependeríamos de él, pero las relaciones con el resto del mundo son importantes, además perderíamos competitividad, no adoptaríamos nuevas tecnologías creadas en otros países, reducimos nuestro mercado y limitaremos a consumir lo que únicamente produciría el país, además, las Pymes no tendrían acceso a maquinaria, insumos ni materia prima extranjera, lo cual fue ser un obstáculo para su desarrollo y consolidación como empresa, por lo que el costo sería muy alto por obtenerlo los beneficios antes mencionados.

### Modelo económico descentralizado

Este modelo descentralizado es donde el mercado a través de la oferta y la demanda se van dando las transacciones entre empresas y países. Este modelo es el más idóneo para las Pymes mexicanas, pues esto permite a que ellos a través de estrategias competitivas puedan poner a su favor la ley de la oferta y la demanda y crezcan sus negocios, ampliar sus mercados y productos y con estos solidificar sus utilidades.

### Modelo básico de Marx: Cambio tecnológico y acumulación de capital.

Este modelo es uno de los más aceptables y que ofrecen una gran estrategia para la competitividad y el crecimiento de nuestras Pymes no sólo a nivel nacional sino internacional.

Vence, X (1995) nos dice que “hasta épocas muy recientes la innovación y el desarrollo tecnológico eran dos semidesconocidos para el análisis económico. Como en las novelas de terror, el fantasma dejaba pisadas indelebles pero su rostro permanecía siempre en el cómplice anonimato, siendo el economista el mejor de los casos el novelador encargado de mostrar los efectos de los devaneos de ese ser perverso y esquivo” diciéndonos con esto como la innovación y la tecnología siempre han sido le propulsar no sólo de nuestras empresas sino también de la sociedad en general, pues desde la época el hombre fue innovador y creando armas más sofisticadas para poder defenderse cazar animales etc., mejorando y usando esta innovación y desarrollo tecnológico para crear aviones, llantas, autos y todo lo que vemos a nuestro alrededor. También nos dice Vence X (1995) nos dice que “la innovación es el cambio de rutinas en la empresa” y en todo lo que ella haga y puede ser tecnología, procesos, formas de abordar al cliente, entre otros lo cual le dará una ventaja competitiva o un valor único a su empresa.

Esto es sumamente aplicable y es una verdadera arma competitiva en las Pymes, pues facilitará la elaboración de bienes y servicios, de calidad, reducir los costos, disminuir los tiempos de entrega y aumentar las ganancias al realizar las transacciones de sus bienes o servicios. Además, la innovación da paso a entrar a nuevos mercados y a obtener más beneficios de la inversión en ella depositada.

Desafortunadamente como nos comenta Hernández, A. (2006) “la pequeña y mediana empresa es un sector productivo que ha tenido un avance importante en México; sin embargo, no se acerca en la tecnología tanto como debiera, porque hay situaciones complejas para el empresario, quien debe tomar una decisión al respecto y actualizarse para lograr crecimiento y competitividad” donde desafortunadamente ven esto como un gasto enorme y no pueden planear sus beneficios a mediano y largo plazo también teniendo que cambiar la visión de los directivos de las pymes,

De igual manera estamos en la época de la cibernética, donde la tecnología ha ido arrebasando fronteras e irse imponiendo hasta alcanzar altos índices de competitividad tanto personal como empresarial donde nos explica Martínez. R. (2006) que “al poner en práctica los sistemas Custome Relation Management (CRM) y el Enterprises Relation Plannig (ERP), que la ponerlos en práctica disminuye el riesgo de fracaso de una Pyme; el primero se enfoca a la relación con los consumidores y el segundo a la planeación de los recursos de la empresa” aportando el factores tecnología de la Información (TI) al incremento del éxito y la competitividad de las Pymes.

## Modelo Internacionalización.

Nos dice que Jiménez, I (2007) que “a raíz del fenómeno de la globalización en materia de comercio exterior, se han originado una gran cantidad de acuerdos comerciales sobre la libertad de movimientos de mercancías, integración, así como los procesos de integración económica” especificando con estas palabras que la necesidad tanto de expandirse a nuevos mercados como de adquirir productos extranjeros que por deseos o por ventaja comparativa lo hace, creando tratados y acuerdos legales entre varios países para facilitar el arte de vender en el exterior.

Respecto al mundo de la comercialización, Romero, V. (2008) citando a Polakova Pavlina nos dice que “las empresas adquieren productos de marcas globales pero los insertan en su contexto cultural” siendo esta la primicia vital para realiza esta estrategia de globalización. Las Pymes mexicanas al exportar (incluso con la local) debe adecuarse al entorno o medio de su cliente, evaluar gustos, preferencias, idea para que pueda llegar a su necesidad, confianza y lealtad diciendo Romero, V. citando a Navarrete, L (2008) que “el éxito se obtiene mediante la relación que se establece con el cliente” pues él al ser el consumidor final o un intermediario entre éste y nosotros, conocemos sus necesidades y lo que específicamente necesita, ganando con esto, primero el cumplimiento de sus expectativas, segunda, el sentirse valorado, escuchado y estimado y con esto ganar su confianza y lealtad, siendo esta una de las excelentes estrategias de las Pymes mexicanas para poder ganarse a los clientes nacional como internacionales.

Esta es una buena elección pero ha traído cierta discrepancia y conflictos en las Pymes de nuestro país, pues con la entrada de México a la corriente globalizadora algunas empresas tienen que competir con empresas más consolidada y competitivas, además de venir subsidiadas por el gobierno de su lugar de origen.

Pero aún así, esto es muy beneficio para las Pymes mexicanas, muchas han sabido aprovechar el lado amable de la globalización pues con ayuda del Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN) han podido exportar sus productos hacia allá así como a otros lados del mundo, además no se someten a la voluntad de una empresa o un sistema, sino a través del mercado, por la ley de la oferta y demanda, teniendo también como ventaja que estas son las que establecen los precios.

## **Otros temas económicas enfocadas al crecimiento de las Pymes**

Los siguientes temas como tal son modelos económicos pero si son excelentes elementos económicos que permiten el desarrollo y la competitividad de las Pymes mexicanas, el cual podemos encontrar los siguientes:

## Ingresos y costos en los negocios

Nos dice Web, S. (1994) que “para el director de la empresa, los ingresos y el costo de los negocios constituyen dos consideraciones de importancia. Para tener éxito en la actualidad, el hombre de negocios debe comprender a fondo el sentido de las palabras de aquel maestro de ceremonias que, con ingenio y buen humor, condensó de este modo el discurso de dos horas que después de la comida pronunció el profesor invitado; “Si sus salidas exceden a sus entradas, su conservación será su perdición”. Casi todas las decisiones que se toman en materia de economía de la empresa se basa en una comparación de costo-beneficio de los resultados que se esperan del curso de acción propuesto”.

He aquí la importancia y estrategia empresarial para nuestras Pymes, ellos deben moverse y estar seguro que sus beneficios o utilidades son mayores que los ingresos, pues si ocurre lo contrario no sólo no ganaran utilidades sino estarán regalando su dinero y esfuerzo a sus clientes, por lo que siempre debe de haber ganancias por encima de los costos, siempre o mínimo la recuperación de los costos, siendo este un resultado favorable pero sumamente desmotivado y devastador.

## Economía del bienestar

Actualmente para que un negocio sea negocio debemos buscar una relación ganar-ganar, donde tanto nosotros como todos los demás involucrados con la empresa (clientes, proveedores etc.) obtengamos beneficios. Nos dice Webb, S. (1994) que “la economía del bienestar tiene por objeto decidir qué cambios en la tenencia de la riqueza de los individuos y los grupos, son buenos o malos para la sociedad. Su tarea consiste en identificar la producción óptima, el intercambio y la transferencia de recursos que pueden contribuir al mejoramiento de la humanidad”.

Esta es una buena estrategia de crecimiento y consolidación para las Pymes mexicana, el lema Empresas Socialmente Responsables (ESR) están ya de moda y solamente son empresas que toman o ven la manera de no sólo ofrecer bienes y servicios sino contribuir con el desarrollo de la sociedad donde la empresa se desenvuelve. Algunos ejemplos podemos poner como el Teletón, ayuda a casas de beneficencia social, entre otras.

En apariencia puede sonar como que es más un gasto que una inversión pero en verdad sirve como una manera de deducir gastos fiscales, publicitar a la empresa como empresa solidaria y que ayuda a la gente, posicionas tu marca en la mente de las personas, entre otros beneficios.

## Externalidades

Nos explica Webb, S, (1994) que “una sociedad económica las actividades de producción y consumo con frecuencia producen efectos que no se buscaban. Pueden ser benéficos, como sucede cuando un comerciante al menudeo ve que un competidor se instala en las proximidades y alegremente aprovecha la afluencia de compradora; o pueden ser perjudiciales, como ocurre con la contaminación de las aguas y la atmósfera o las ofensas contra los valores estéticos”.

Las Pymes deben tener siempre un plan alternativo o un presupuesto o reserva de sus utilidades para cuando se presenten estas externalidades tenga la liquidez de soportarlas, pues tenemos como ejemplo como vino a impactar a la economía personal, empresarial y nacional la llegada de un invitado no esperado ni deseado: el virus de la influenza humana, o también para aprovecharlas cuando estas sean positivas y le den un valor agregado y adicional a sus empresas.

## Responsabilidad ecológica y al medio ambiente

Nos expone Webb, S. (1994) que “el actual hombre de negocios debe entender la interacción de las especies, a fin de que pueda evaluar mejor los efectos que el diseño de productos y las actividades de producción puedan ejercer en sus hijos y en sus semejantes, ahora y en las generaciones futuras, Además, se contempla es estudio del uso eficiente de los recursos materiales escasos”.

Todo lo que consumimos, tanto empresas como personas, son obtenidos de la naturaleza y pasado por un proceso de transformación para poderlo usar, por lo que las Pymes deben de cuidar al medio ambiente y así evitar el deterioro y extinción de esta materias primas así como la famosa declaración de “desarrollo sustentable” donde nos expone a seguir explotando los recursos naturales pero garantizando que siempre los tendremos y que ni afectara la extinción de algunas especies animales y vegetales.

## **CONCLUSIONES**

Las Pymes son vitales para que obtengamos el desarrollo económico que tanto necesita el país, y éstas tienen todos los elementos para poder conseguirlo, sólo está en que los empresarios, empleados y todas las personas involucradas obtén por tener un espíritu de servicio y comprometerse consigo mismo a entregar lo mejor de sí.

Además, cuando tiene ya gente comprometida sólo está en realizar estrategias y modelos económicos para poderlo lograr, tenemos que romper el mito que adquirimos desde la más tierna edad, que los números son difíciles y son un problema para adquirir un nuevo paradigma empresarial donde la economía y las matemáticas nos den muchas herramientas para poder competir en el mercado nacional e internacional.

México es una tierra de oportunidades y de éxito, sólo está en entregar y planear para que podamos con esto consolidar a nuestras Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes) a crecer, expandirse y con esto elevar el nivel de vida personal como nacional.

## **BIBLIOGRAFÍA**

Diez, J.L. (2008). Las escalas de tiempos y los sistemas económicos inestables. Pyme Adminístrate Hoy. 171. Pp. 45-50.

Domínguez, G. (2005). Línea administrativa. Adminístrate Hoy. 139. P. 65

Hernández, A. (2008). Invierta en tecnología, clave de éxito para las Pymes. Pyme Adminístrate Hoy. 171. Pp. 21-22.

Jiménez, J. I. (2007). Determinantes para la internacionalización de las Pymes Mexicanas. Análisis Económico. 49. Pp. 111-131.

Martínez, R. (2008). Tecnologías de la Información al servicio de las Pymes. Pyme Adminístrate Hoy. 171. Pp. 63-65.

Méndez, J. (2002). Economía y la empresa. (2 ed.). Mc.GrawHill

Nieves, F. (2009). Modelos económicos en México. Consultado el 15 de noviembre de 2009, disponible en <http://delfos.mty.itesm.mx/Articulos/modeloseco.html>

Romero, V. (2008). Los territorios del mercado: posicionamiento de marca en la globalización. Contacto. Año 18. Pp. 50-54.

Vence, X. (1995). Economía de la innovación y del cambio tecnológico. (1 ed.) Siglo Veintiuno

Webb, S. (1994). Economía de la empresa. (7 reimp.). Limusa.