

MiPyMES y su Reto Latente en el Comercio Internacional:

Comparativo entre el mercado de Colombia y México

LIC. STEFANI RUSSI CASTILLO





MSMEs and their Foreign Trade constant challenge: Colombia and Mexico's market comparison



LIC. STHEFANI RUSSI CASTILLO

Egresada de la facultad de Derecho, Ciencias Jurídicas y Políticas de la Universidad Santo Tomás con sede en la ciudad de Bucaramanga. Profesional comprometida en la difusión del conocimiento aduanero. Consultora en el área civil y comercial con énfasis en la contratación de bienes y servicios en el sector privado. Experta en el área aduanera y su internacionalización, forma parte de un grupo jurídico orientado al soporte legal en dicha legislación. Actualmente cursa la especialización en Derecho Aduanero y del Comercio Exterior en la Universidad del Rosario ubicada en Bogotá.

Graduated in Law, Legal and Political Sciences from Santo Tomás University located in the city of Bucaramanga. She is a professional committed to promote the knowledge in customs. She is a consultant in the civil and commercial field focused on the procurement of goods and services in the private sector. She is an expert in the customs area and its internalization and she is a member of a legal group focused on the legal support provided to this legislation. Currently, she is taking the specialization in Customs Law and Foreign Trade in Del Rosario University located in Bogotá.

Para los fines del presente artículo, se tomarán como referencia los elementos esenciales que forman parte de la economía colombiana y mexicana respecto al sector de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MiPyMES) con el fin de establecer los mecanismos de inclusión que fomentan los Estados para hacerlos partícipes en la vocación exportadora y posteriormente analizar la eficiencia de los procesos de cadenas de valor que actualmente ejecutan. El tema se abordará de manera general con el fin de enfatizar una problemática que hace parte del día a día de cada uno de los actores que componen la cadena productiva y, por tanto, de la sociedad en colectivo.



For the purposes of this article, the essential elements that are part of the Colombian and Mexican economy regarding the Micro, Small and Medium Enterprises (MiPyMES, for its Spanish acronym) sector will be taken as a reference in order to establish the inclusion mechanisms promoted by the States, this to make them participate in the exporting vocation and later analyze the efficiency of the value chain processes that they currently execute. The theme will be addressed in a general manner in to emphasize a problem that is part of the day to day of each of the agents that make up the productive chain and, therefore, society.

“

México alberga un poco más de 4,000,000 de unidades económicas, de las cuales más del 90% son MiPyMEs que generan al igual que en Colombia 80% de los empleos remunerados y aportan aproximadamente 50% del PIB"



MSMEs EVOLUTION AND CURRENT STATUS

All sectors have reacted to the MSMEs inclusion phenomenon, but the complexity of the topic is not addressed with the required continuity and precision. In Colombia there are approximately 2,500,000 MSMEs, of which 1,500,000 are registered in the Single Business Registration (RUES, for its Spanish acronym), it is worth specifying this data whenever the size and contribution of companies is underestimated due to the high index of informality; however, this group represents more than 90% of the productive sector, a figure that includes natural/physical and legal persons which cover different fragments and cover diverse specific needs, thus contributing with 80% of employment in the country and contributing 40% of the Gross Domestic Product (GDP).¹ On the other hand, Mexico hosts a little more than 4,000,000 economic units, of which more than 90% are MSMEs that generate, as in Colombia, 80% of paid jobs and contribute approximately 50% of GDP. However, despite the fact that this business segment is considered in terms of percentage growth and economic development of each country, its absence is evident in the context of international trade, as in the case of Colombia stands out that 1,791 entrepreneurs SMEs of the macro-sectors of industry, commerce and services, only 20% are exporters, while micro-enterprises represent their export capacity at only 3%;² similar situation occurs in Mexico where they do not present a percentage share, highlighting that medium and small companies generate only 9% of the total value of manufacturing exports.³

EVOLUCIÓN Y ACTUALIDAD DE LAS MIPYMES

Todos los sectores han reaccionado ante el fenómeno de inclusión de las MiPyMEs, pero a ciencia cierta no se aborda la complejidad del tema con la continuidad y precisión que se requiere. En Colombia existen aproximadamente 2,500,000 de MiPyMEs, de las cuales 1,500,000 se encuentran inscritas en el Registro Único Empresarial (RUES), vale la pena precisar este dato toda vez que el tamaño y aporte de las empresas se encuentra subestimado debido al alto índice de informalidad; con todo, este grupo representa más del 90% del sector productivo, cifra que incluye personas naturales y jurídicas las cuales abarcan distintos fragmentos y cubren diversas necesidades específicas contribuyendo así con 80% del empleo en el país y aportando 40% del Producto Interno Bruto (PIB).¹ Por su parte, México alberga un poco más de 4,000,000 de unidades económicas, de las cuales más del 90% son MiPyMEs que generan al igual que en Colombia 80% de los empleos remunerados y aportan aproximadamente 50% del PIB. Sin embargo, a pesar de que este segmento empresarial sea considerado en términos porcentuales el motor de crecimiento y desarrollo económico de cada país, es evidente su ausencia en el contexto del comercio internacional, pues en el caso de Colombia se destaca que de 1,791 empresarios PyME de los macro sectores de la industria, comercio y servicios sólo 20% son exportadores, mientras que las microempresas representan su capacidad exportadora en tan sólo un 3%;² situación similar ocurre en México en donde estas no presentan participación porcentual destacando que las medianas y pequeñas empresas generan apenas 9% del valor total de las exportaciones manufactureras.³

“

Mexico hosts a little more than 4,000,000 economic units, of which more than 90% are MSMEs that generate, as in Colombia, 80% of paid jobs and contribute approximately 50% of GDP"



“

La precaria consolidación de las MiPyMEs en Latinoamérica nos afecta a todos, y por tanto, la atención urgente de las políticas públicas debe ser considerada una inversión con altos alcances en progreso, emprendimiento e innovación, y no como un gasto recurrente"



En este sentido y vistas las cifras en rasgos puramente generales, es evidente que existe un vacío en el eje competitivo de este sector para hacer parte de la globalización de los mercados, pues su alcance y potencial se quedan cortos ante la diversificación productiva y su posterior inserción en las cadenas globales de valor; premisa suficiente para entender que el fenómeno que surge en torno a la precaria consolidación de las MiPyMEs en Latinoamérica nos afecta a todos, y por tanto, la atención urgente de las políticas públicas debe ser considerada una inversión con altos alcances en progreso, emprendimiento e innovación, y no como un gasto recurrente.

Efectuando una revisión a la historia económica de Colombia y México, es evidente que la situación actual de las MiPyMEs no se diferencia mucho de lo que se proyectaba hace poco más de 10 años para su futura inserción en la inminente apertura económica mundial. En ese entonces se hablaba de la necesidad de crear herramientas suficientes y eficaces para dar paso a los pequeños empresarios a un contexto internacional, que si bien era incierto, decían que su participación iba a ser altamente activa en todos los sectores con el fin de identificar y corregir las debilidades del mercado para así dinamizarlas y fortalecerlas generando un aumento en las producciones locales con miras a su exportación. Sin embargo, hoy por hoy vemos que a pesar de haberse realizado cambios sustanciales en la estructura productiva de ambos países, aún no logra despegar la potencialización de sectores rentables y competitivos de los que hacen parte las MiPyMEs, ya que estos siguen manteniendo su estructura dentro de un factor netamente local y no están orientados al abastecimiento de las necesidades de la economía global, generándose entonces un detrimento en el desarrollo a nivel nacional de productos y servicios de alto valor agregado.

“

The precarious consolidation of MSMEs in Latin America affects us all, and therefore, the urgent attention of public policies must be considered an investment with high scopes in progress, entrepreneurship and innovation, and not as a recurrent expense"

In this regard and by looking at the figures on general traits, it is evident that an absence of competitive axis exists in this sector to make part of the globalization of the market; since their reach and potential fall short before the productive diversification and its later insertion in the global value chains. This assumption is enough to understand the phenomenon that rises from the precarious consolidation of MSMEs in Latin America affects us all, and therefore, the urgent attention of public policies must be considered an investment with high scopes in progress, entrepreneurship and innovation, and not as a recurrent expense.

Reviewing the economic history of Colombia and Mexico, it is evident that the current situation on MSMEs does not vary much from what was displayed a little more than 10 years ago for their future insertion in the imminent world economic opening. Back then, people talked about the need of creating sufficient and efficient tools to give small entrepreneurs an international context. Although this is uncertain, it used to be said that their participation would be highly active in all sectors in order to identify and correct the market weaknesses, so they could be invigorated and strengthened, and thus generating a rise in local production and possible export. However, now we see that even though substantial changes have been realized in the productive structure of both countries, the potential of profitable and competitive sectors in which MSMEs take part has not yet taken off. This because they maintain their structure on a purely local factor and are not oriented towards supplying for the global economic needs, generating this way a detriment in the national level development of products and high value-added services.



Es así, que alrededor del mundo se ha determinado de manera amplia la importancia de establecer una conceptualización de todo aquello que representa el contexto del valor agregado y del conjunto de fuentes de interpretación, fuentes de agregación, beneficios y aspectos fundamentales de las políticas públicas que lo componen, partiendo de la idea de promover igualdad y competitividad entre los micro, pequeños y medianos empresarios y productores, siendo estos últimos los que carecen aún más de acceso a los recursos tecnológicos y de herramientas de investigación. Ahora bien, considerando que el valor agregado es el monto por el cual el valor de un producto se incrementa en cada etapa de su producción, excluyendo los costos iniciales, resulta necesario interpretarlo como un **indicador productivo** en el cual se pueda evidenciar el nivel que este representa siendo expresado en términos porcentuales para medir de manera precisa cada una de las etapas de transformación, las cuales tienen como fin último adecuar los productos a las necesidades y requerimientos de los consumidores, los cuales se van ajustando a medida que se establecen las condiciones de negociación con las que participan los distintos actores tales como el precio, la cantidad y calidad del producto o servicio, las modalidades de pago y sus respectivos plazos, las formas de entrega y recibo, entre otros aspectos.



En este escenario, resulta necesario echar un vistazo a las políticas públicas que han instaurado Colombia y México, con el fin de analizar si éstas han mantenido en el tiempo su intención de consolidar el crecimiento económico y un desarrollo empresarial sostenido de las MiPyMEs.

That is how the world has determined the importance of establishing a conceptualization about everything that represents a context on value-added and a group of interpretation sources – addition sources, benefits, and fundamental aspects of the public policies that compose it; starting from the idea of promoting equality and competitiveness among micro, small and medium entrepreneurs and producers, the latter being those who lack even more access to technological resources and research tools. Now, considering that the value-added is the amount on which the product's value increases on each production stage –except for the initial costs– it needs to be interpreted as a **productive indicator**. Here, the represented level is evident, as expressed in percentage terms to measure the precise way each of the transformation stages, which have as a final purpose to adequate the products to the needs and requirements of the consumers which adjust themselves while negotiation and conditions are established, discussing different elements such as price, amount, quality of product or service, payment methods and respective terms, delivery methods, among others.

In this scenario, it is needed to take a look to the public policies that Mexico and Colombia have established in order to analyze whether or not these have maintained their intention to consolidate the MSMEs' economic growth and sustained business development.





ESTRUCTURA JURÍDICA BÁSICA

De acuerdo con la Ley 905 de 2004, para clasificar este segmento empresarial en Colombia se tienen en cuenta 2 criterios: el valor de los activos y el número de empleados, de tal forma que se proyectan en la siguiente división:

- > La microempresa tiene menos de 10 trabajadores y sus activos totales son menores a 500 salarios mínimos legales mensuales vigentes (smlmv).
- > La pequeña empresa tiene entre 11 y 50 trabajadores y sus activos totales son más de 500 y menos de 5,000 smlmv.
- > Mientras que la mediana empresa tiene entre 51 y 200 trabajadores y sus activos totales oscilan entre 5,001 hasta 30,000 smlmv.

Por su parte, México reglamenta esta clasificación empresarial con la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de las MiPyMEs del año 2000, la cual establece que los parámetros de clasificación surgen de acuerdo con el número de empleados y el sector productivo en el que operan de esta manera:



México reglamenta esta clasificación empresarial con la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de las MiPyMEs del año 2000, la cual establece que los parámetros de clasificación surgen de acuerdo con el número de empleados y el sector productivo en el que operan"

Estratificación por Número de Trabajadores

Sector / Tamaño	Industria	Comercio	Servicio
Micro	0-10	0-10	0-10
Pequeña	11-50	11-30	11-50
Mediana	51-250	31-100	51-100



Mexico regulates this entrepreneurial classification along with the Competition Development for the MSMEs Law from the year 2000, which establishes that the parameters for the classification depend on the number of employees and the production sector in which they operate"



BASIC LEGAL STRUCTURE

According to Law 904 from 2004, to classify the entrepreneurial segment in Colombia 2 criteria must be taken into account: the asset value and the number of employees. That way the following distribution is outlined:

- > The microenterprise has less than 10 employees and its total assets are less than 500 current legal monthly minimum wages (SMLMV for its Spanish Acronym).
- > The small enterprise has between 11 to 50 employees and its total assets are more than 500 but less than 5,000 SMLMV.
- > While the medium enterprise has between 51 and 200 employees and its total assets go from 5,001 to 30,000 SMLMV.

Mexico regulates this entrepreneurial classification along with the Competition Development for the MSMEs Law from the year 2000, which establishes that the parameters for the classification depend on the number of employees and the production sector in which they operate:

Stratification by Employee Numbers

Size/Sector	Company	Trade	Services
Micro	0-10	0-10	0-10
Small	11-50	11-30	11-50
Medium	51-250	31-100	51-100

FOMENTOS Y PROGRAMAS DE APOYO

En Colombia existe gran variedad de entidades estatales, redes y asociaciones encargadas de promover el emprendimiento y la innovación de las MiPyMEs y los pequeños productores, algunas de estas son: Asociación de Micros, Pequeñas y Medianas Empresas (ACOPI), siendo el gremio empresarial de las MiPyMEs integrado por empresas del sector industrial manufacturero, agro-industrial, de comercio, y de servicios, entre otros; Fondo Emprender creado por el Gobierno Nacional, el cual tiene como objetivo financiar iniciativas empresariales creadas por aprendices o asociaciones, practicantes universitarios o profesionales; BANCOLDEX, que es el banco para el desarrollo empresarial y el comercio exterior, el cual financia necesidades de crédito que tengan las empresas con destinaciones para capital de trabajo, inversión fija, consolidación de pasivos y capitalización empresarial; FINAGRO, Fondo para el Financiamiento del Sector Agropecuario; INNPULSA Colombia, institución creada por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo para apoyar y promover iniciativas de negocios; las Cámaras de Comercio de cada ciudad, las cuales lideran proyectos para fomentar el emprendimiento, el comercio y la creación de empresas de distintos sectores productivos y así consolidar programas de formación exportadora e incursionar en el mercado internacional; y demás iniciativas encaminadas a la promoción del uso de las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TICs) y la era digital en el país. En igual medida, México incluye una amplia carta de proyectos e incentivos a través de los cuales se promueve el desarrollo de las MiPyMEs y que procuran fomentar las actividades productivas desde los emprendimientos sociales hasta aquellas organizaciones que no tienen acceso directo a la banca comercial, tales como: el Fondo Nacional del Emprendedor, Programa Mujeres PyME, Crédito joven, Nacional Financiera, Fondo PyME, Crédito PyMEX, Crezcamos Juntos, Programas de la Secretaría de Economía, ProMéxico (la Secretaría de Relaciones Exteriores anunció el término de este proyecto), institución que fomentaba el Programa Nacional para el Desarrollo de Redes de Exportación de PyMEs mexicanas, entre otras actividades que desempeñaba.



ENCOURAGING AND SUPPORT PROGRAMS

In Colombia there is a great variety of state entities, networks, and associations in charge of promoting the entrepreneurial and innovation on the MSMEs and small producers. Some of them are: The Association of Micro, Small, and Medium Enterprises (ACOPI)—the MSMEs' business guild integrated by companies from the industrial manufacturing, agri-industrial, commerce and services sectors, among others; Fondo Emprender, created by the National Government with the goal of financing entrepreneurial initiatives created by apprentices or associations, university practitioners or professionals; BANCOLDEX, a bank focused on entrepreneurial development and foreign trade, which finances the credit needs from companies with working capital destinations, stable investment, passive consolidation and capital entrepreneur; FINAGRO, Financial Fund for the Farming Sector; INNPULSA Colombia, institution created by the Trade, Industry and Tourism Minister to help and promote business initiatives; The Board of Trade for each city, which lead projects to encourage entrepreneurial, trade, and business creation on different productive sectors, as well as develop export training programs and venture into the international market; and many other initiatives moving toward encouraging the use of Information and Communications Technology (ICTs), and the digital era in the country. Likewise, Mexico includes a broad list of projects and incentives where the development for the MSMEs is encouraged as well as the productive activities from social entrepreneurs to those organizations that do not have direct access to a commercial bank. Such are: The National Entrepreneur's Fund (Fondo Nacional del Emprendedor), Women's SME Program (Programa Mujeres PyME), Youth Credit (Crédito joven), National Financial Fund (Nacional Financiera), SME Fund (Fondo PyME), SME Credit (Crédito PyMEX), Growing Together (Crezcamos Juntos), Programs of the Secretariat of Economy, ProMéxico (the Secretariat of Foreign Affairs announced the end of this project), and an institution that promoted the National Program for the Development of Export Networks of Mexican SMEs, among other activities it carried out.



Ambos países reconocen dentro de sus políticas públicas la inminente necesidad de apoyar el crecimiento y desarrollo de este sector con el fin de brindar beneficios a corto y largo plazo de la mano de los distintos acuerdos comerciales suscritos con sus aliados estratégicos"

As we can see, both countries recognize within their public policies the imminent need to support the growth and development of this sector to offer long and short-term benefits, along with different commercial deals undersigned with their strategic allies.

However, it results complicated to connect all the problem's agents, since most of them do not have an idealized concept on everything it involves a matter of value-added, which is needed as a fundamental axis in each of the encouraging and support programs. In other words, with this lack of knowledge, traditional and orthodox production methods result highly inefficient, making it difficult to create a proposal of a definite value in a possible export operation. It is indeed necessary for the intervention of entities that constantly —and face to face— facilitate, serve as a regulatory bridge, and finally provide the essential resources for this sector to directly promote its regional and national competitiveness with a view to enter the international market.

Como observamos, ambos países reconocen dentro de sus políticas públicas la inminente necesidad de apoyar el crecimiento y desarrollo de este sector con el fin de brindar beneficios a corto y largo plazo de la mano de los distintos acuerdos comerciales suscritos con sus aliados estratégicos.

No obstante, resulta complicado empalmar a todos los actores del problema, ya que la mayoría no tiene un concepto idealizado de todo lo que comprende la noción de valor agregado, el cual está proyectado como eje fundamental en cada uno de los fomentos y programas de apoyo; es decir, que a falta de ese conocimiento, aún se manejan métodos de producción tradicionales y ortodoxos que resultan ser altamente ineficientes dificultando forjar una propuesta de valor concreta en una posible operación exportadora. En efecto, se hace necesaria la intervención de entidades que de manera constante y cara a cara, faciliten, sirvan como puente regulador y finalmente proporcionen los recursos primordiales para que este sector fomente de manera directa su competitividad regional y nacional en miras de incursionar en el mercado internacional.



Both countries recognize within their public policies the imminent need to support the growth and development of this sector to offer long and short-term benefits, along with different commercial deals undersigned with their strategic allies"



CASOS DE ÉXITO EN EL SECTOR AGRÍCOLA

A continuación, se ejemplifican 2 modelos a seguir de este tipo de entes interventores, por una parte, está el Centro de Valor Agregado (CVA) ubicado en el municipio de Lagos de Morelos en el estado de Jalisco, México, el cual es considerado “un espacio de desarrollo empresarial que tiene como objetivo apoyar a las PyMES y productores del sector agroalimentario para mejorar y fortalecer sus procesos de transformación; asimismo, entre sus objetivos principales, se fundamentó conocer el potencial del sector agropecuario en la región obteniendo como resultado que Jalisco se encontraba entre los principales productores de leche, huevo, carne de cerdo y pollo, de bayas y diferentes vegetales, entre otros, pero todos ellos eran comercializados como materia prima, sin ningún proceso que les diera valor, de por medio”.⁴ Una vez efectuado el estudio de los casos, en la etapa inicial se logró promover el desarrollo de las PyMES del sector agroindustrial aportando mejores utilidades en las empresas, optimizando las condiciones de trabajo y generando empleos formales gracias en gran medida al cumplimiento de todos los parámetros ofrecidos en sus servicios de consultoría, al buen manejo de las estrategias proyectadas a la sostenibilidad del Centro y el afianzamiento de alianzas inteligentes entre diferentes instituciones gubernamentales y entidades tanto públicas como privadas.

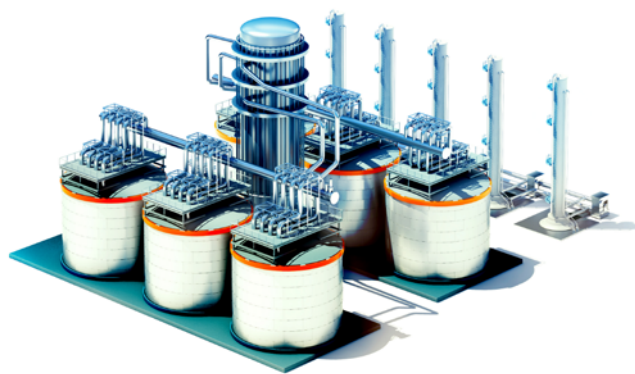
SUCCESSFUL CASES IN THE FARMING SECTOR

There are 2 models to follow on this type of intervening entities. On one side we have the Value-Added Center (CVA for its Spanish acronym), located in the municipality of Lagos de Morelos in the state of Jalisco, Mexico. It is considered an “entrepreneurial space for development with the objective of supporting the MSMEs and the producers of the farming sector to improve and strengthen their transformation processes. One of their main objectives is based on knowing the potential of the agricultural sector from the region, getting as a result the rise of Jalisco as one of the main producers of milk, egg, pork and chicken meat, berries, and different vegetables, among others. All of these were commercialized as raw materials without any process that would give them value in between”.⁴ Once the study on the cases had been carried out, the initial stage succeeded in promoting the development of MSMEs in the agri-industrial sector, providing better profits for the companies. The work conditions were optimized, and formal jobs were created thanks to the fulfillment of all the parameters offered by the consulting services, the great management of projected strategies for the center’s sustainability, and to the consolidation of intelligent alliances between different government industries, as well as public and private entities.

“After a hardworking integration process, it was possible to link companies with trained human resources, adequate infrastructure, equipment with the necessary state-of-the-art technology, channels of access to financing, as well as with innovation, research and development schemes”

“Después de un arduo proceso de integración, se logró enlazar a las empresas con el recurso humano capacitado, la infraestructura adecuada, los equipos con tecnología de punta necesaria, los canales de acceso al financiamiento, así como con los esquemas de innovación, investigación y desarrollo”

Finalmente y después de un arduo proceso de integración, se logró enlazar a las empresas con el recurso humano capacitado, la infraestructura adecuada, los equipos con tecnología de punta necesaria, los canales de acceso al financiamiento, así como con los esquemas de innovación, investigación y desarrollo, que en conjunto crearon un ecosistema adecuado para lograr transformar el producto primario en un producto con valor agregado capaz de satisfacer la demanda del mercado mundial cumpliendo en todo caso con los requerimientos de inocuidad exigidos por el CVA en pro de garantizar los altos estándares de calidad de todas las materias primas que ingresaron para su posterior transformación.⁵



Finally, after a hardworking integration process, it was possible to link companies with trained human resources, adequate infrastructure, equipment with the necessary state-of-the-art technology, channels of access to financing, as well as with innovation, research and development schemes. Collectively a suitable ecosystem was created to transform the primary source into a product with a value-added capable of satisfying the demand in the world market, while at the same time fulfilling the requirements demanded by the CVA in favor of guaranteeing high quality standard son each raw material that entered for a later transformation.⁵



En comparativa con este mecanismo, aterrizamos en el municipio del Retiro ubicado en el departamento de Antioquia, Colombia, en donde gracias al desarrollo de un proyecto universitario investigativo, se fundó la Alianza Productiva de Aguacate (APROARE SAT), la cual se encargó de llevar a cabo un estudio de zonificación de terrenos productivos con el fin de proveer asistencia técnica en la siembra, producción, cosecha y post cosecha del aguacate, además de la implementación del Manejo Integrado de Plagas y Enfermedades para su cultivo, así como prácticas de cuidado y conservación del medio ambiente; esta asistencia logró efectuar un análisis concreto de todos los elementos en común que tenían los productores en cuanto al tipo de terreno, factores climáticos, variedades de insumos y semillas, además, obteniendo como resultado un amplio conocimiento de la problemática social y económica que los afectaba en conjunto; de tal manera que se pudo identificar el alto potencial no sólo geográfico, sino también humano que ostentaba la región, llegando a la conclusión de que lo único que necesitaban estos productores era una herramienta útil que les indicara la ruta a seguir y que los orientara hacia la nuevos métodos de producción del campo, de tal forma que todos hablaran el mismo idioma respecto al afeanzamiento de sus productos y servicios, compartiendo un nuevo concepto de operaciones agrícolas responsables, sostenibles y competentes, que además cumpliera con las exigencias de la economía internacional.



Llegando a la conclusión de que lo único que necesitaban estos productores era una herramienta útil que les indicara la ruta a seguir y que los orientara hacia la nuevos métodos de producción del campo"



Reaching to the conclusion that the only thing needed for these producers was useful tools that indicated which route to follow and oriented them towards new production methods in the field"



On the comparing side, we land in the Retirement municipality, located in the department of Antioquia, Colombia, where —thanks to the university research program development— the Avocado Productive Alliance (APROARE SAT for its Spanish Acronym) was funded. It is in charge of zoning productive land to provide technical, and post-harvest assistance for sowing, crop production and avocado. It also implements the Integrated Pest and Disease Management for the harvesting and care practices, as well as the preservation of the environment. This assistance managed to create a proper analysis of all common elements the producers had in common regarding the type of land, weather factors, variety of inputs and seeds, among others. As a result, a great amount of knowledge about the social and economic problems that affected this group was obtained; in such way, the high potential was identified, not only geographical, but the human potential the region had. Reaching to the conclusion that the only thing needed for these producers was useful tools that indicated which route to follow and oriented them towards new production methods in the field, in such a way that all would be on the same page regarding the reinforcement of their products and services, and would share a new concept of responsible, sustainable and competent agricultural operations, which would also meet the demands of the international economy.

En una segunda instancia, se logró proporcionar toda la logística exportadora de la cual carecían los pequeños productores de la zona, proporcionándole el valor agregado al Aguacate Hass a través de sus estándares de calidad, empaque y presentación, efectuando entonces un correcto proceso de selección para finalmente realizar la operación exportadora al amplio mercado europeo. Con lo anterior, se pretende orientar a las empresas y a los pequeños productores (indistintamente del sector en el cual se desarrollen), de la necesidad para consolidar desde las bases de la creación de las unidades económicas, un procedimiento especializado que determine el valor agregado de cada uno de los productos y servicios ofertados con el fin único de asegurar el camino al éxito en un mundo globalizado y cada vez más competitivo.



En suma, los retos que deben priorizar los Gobiernos se traducen en la obligación de escuchar atentamente las necesidades que plantean los actores principales de este segmento empresarial, ya que son ellos quienes demandan la mayor atención en los mecanismos de participación y aluden constantemente su inconformidad en cuanto a la falta de información sobre los nuevos mercados y beneficios de los acuerdos comerciales vigentes, así como la ausencia en el acompañamiento para realizar procesos de financiación con el fin de invertir en nuevas tecnologías e innovación.

Así pues, es evidente que día a día se deben forjar agremiaciones y asociaciones sectoriales para enlazar a las micro, pequeñas y medianas empresas a la actividad exportadora y de esta forma lograr un cambio significativo en la visión que éstas tienen frente a la internacionalización como una estrategia de mercado altamente productivo.



In this second instance, it was managed to provide every exporting logistics, which the small producers of the zone lacked; and to provide the value-added of Hass Avocado through quality, packaging, and presentation standards, performing a proper selection process to finally carry out the export operation to the large European market. These aim to orientate the companies and the small producers (regardless of the sector in which they are developed) on the need to consolidate from the baseline of economic unit creation, a specialized process that determines the value-added of each offered product and services to ensure the path of success into a globalized and competitive world.

Additionally, the challenges that the Governments should prioritize are translated as the obligation to carefully listen to the needs of the main enterprise segment roles, for they are who demand a greater attention on the participation mechanisms and constantly allude their discontent regarding the lack of information on the new markets and the benefits of the current commercial agreements, as well as the absence of help to carry out financial processes and intervene in new technologies and innovation.

Therefore, it is evident that day by day, sector associations and associations must be forged to integrate micro, small and medium enterprises to the export activity, and thus achieving a significant change in the vision they have of internationalization as a highly productive market strategy.

BIBLIOGRAFÍA

1. Cifras cotejadas con los Informes de dinámica empresarial de CONFECÁMARAS (Red de Cámaras de Comercio) y del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia. (2018).
2. Resultados de la Gran Encuesta PyME (GEP) del primer semestre del año 2018 efectuada por la Asociación Nacional de Instituciones Financieras (ANIF), Colombia; siendo la principal fuente de información de la pequeña y mediana empresa del país.
3. Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas, elaborada por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), México. (2017).
4. Secretaría de Economía, México (2012). México Emprende, Centro de Valor Agregado de Jalisco.
5. Secretaría de Economía, México (2006). Desarrollo de un centro de valor agregado en Lagos de Moreno en su etapa inicial.

BIBLIOGRAPHY

1. Numbers compared with the business dynamics reports of CONFECÁMARAS (Chamber of Commerce Network) and the Ministry of Colombian Trade, Industry and Tourism. (2018).
2. Results of the Great SME Survey (GEP) of the first semester of 2018 carried out by the National Association of Financial Institutions (ANIF), Colombia; being the main source of information for small and medium enterprises in the country.
3. National Survey on Productivity and Competitiveness of Micro, Small and Medium Enterprises, prepared by the National Institute of Statistics and Geography (INEGI), Mexico. (2017).
4. Secretariat of Economy, Mexico (2012). México Emprende, Value-Added Center in Jalisco.
5. Secretariat of Economy, Mexico (2006). Development of a value-added center in Lagos de Moreno in its initial stage.