

25
2 ej.



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION

"LA MICRO Y PEQUEÑA INDUSTRIA NACIONAL EN EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO"

SEMINARIO DE INVESTIGACION ADMINISTRATIVA QUE EN OPCION AL GRADO DE:

LICENCIADO EN ADMINISTRACION

P R E S E N T A :

ELIZABETH SERNA MEDINA

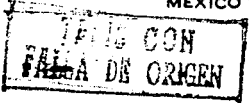
DIRECTOR DE SEMINARIO: L.A.

HUMBERTO RAMIREZ IGLESIAS



MEXICO D. F.

1992





UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

I N D I C E

CONTENIDO:

INTRODUCCION	5
CAPITULO I	
ASPECTOS TEORICOS	2
1) INTERVENCIONISMO DEL ESTADO AL PROYECTO NEOLIBERAL	6
2) TEORIA DEL LIBRE COMERCIO	13
3) GENERALIDADES DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO	18
CAPITULO II	
EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO Y LA MICRO, PEQUEÑA INDUSTRIA	39
1) EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO Y LA MICRO, PEQUEÑA INDUSTRIA	39
2) CARACTERISTICAS Y PROBLEMAS DE LA MICRO Y PEQUEÑA INDUSTRIA	44
3) INVESTIGACION TECNOLÓGICA NACIONAL	60
CAPITULO III	
MODERNIZACION DE LA MICRO Y PEQUEÑA INDUSTRIA	69
1) HERRAMIENTAS DE LA MODERNIZACION DE LA MICRO Y PEQUEÑA INDUSTRIA	69
2) MEDIOS DE FINANCIAMIENTO	81
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	92
NOTAS DE FIE DE PAGINA	95
BIBLIOGRAFIA	97

INTRODUCCION

El Tratado de Libre Comercio es uno de los asuntos que más ocupan la atención pública en este momento, por lo que decidí realizar una investigación sobre éste tema, pero complementandolo con la micro y pequeña industria; es decir conocer la situación actual de este subsector industrial; es decir conocer la situación actual de este subsector industrial para hacer frente al tratado de libre comercio con Estados Unidos y Canadá.

Como es sabido la micro y pequeña industria mexicana forma parte del sector industrial, por lo que viene siendo un subsector; en el cual se encuentra de una manera marginada en la economía mexicana.

Estas han perdido terreno en México, incluso se ha llegado a pensar que están destinadas a desaparecer. Empero, a pesar de los aparentes o reales defectos de estas unidades, el aprovechamiento cabal de sus ventajas pueden contribuir de manera importante a neutralizar los efectos de la prolongada y profunda crisis económica.

Entre mas intervenga la micro y pequeña industria permitira reconstruir y ampliar un sistema industrial mas interrelacionado, apto y competitivo.

Estas empresas representan hoy el 98% de los establecimientos industriales del país y aportan el 43% del producto interno bruto

manufacturero, además de generar el 49% del empleo de la .. industria manufacturera.

La micro y pequeña industria experimenta hoy en día problemas relacionados con la conformación de su tamaño.

Se enfrentan en primer término a una administración de tipo familiar que se caracteriza por la existencia de un hombre orquesta, "encargado al mismo tiempo de las finanzas, la administración, las ventas y la producción. Enfrenta también problemas de comercialización; problemas para mejorar sus niveles de gestión en los mercados, derivados éstos de su propia escala productiva.

El trabajo esta estructurado de la siguiente manera:

En el primer capítulo señalo los aspectos teóricos en donde el gobierno presenta medidas económicas para propiciar más la participación de la iniciativa privada hacia un comercio exterior, también se ven los principales aspectos de la teoría del libre comercio, y por ultimo las generalidades del TLC, en donde se presenta lo que se pretende con esta negociación y otros aspectos generales.

El segundo capítulo trata sobre la micro y pequeña industria frente al Tratado de Libre Comercio, las principales

características y problemas que estas empresas presentan, además, también señalo la tecnología que usan estas en la actualidad.

En el tercer capítulo menciona varios puntos importantes que considero para la modernización de la micro y pequeña empresa, así como los medios que utilizan estas para allegarse de información sobre las innovaciones tecnológicas.

Y por ultimo presento las conclusiones y recomendaciones que considero adecuadas después de llevar a cabo esta investigación.

CAPITULO I

INTERVENCIONISMO DE ESTADO AL PROYECTO NEOLIBERAL

En la política neoliberal según declaraciones de México lo que ha hecho es otorgar nuevas y mayores facilidades a la inversión extranjera directa, mayor apertura económica, acuerdos comerciales bilaterales para estimular el flujo de inversiones a nuestro país y retomar o impulsar condiciones de crecimiento que solo pasan a beneficiar a los sectores hegemónicos. (1)

Los aspectos fundamentales del proyector neoliberal son:

- La no intervención del estado en la economía*
- Favorece la participación de la iniciativa privada*
- Mayor control fiscal*
- Control del circulante*

Las medidas económicas del neoliberalismo:

- No intervención del estado mediante la reprivatización de empresas públicas, reducción de la burocracia para la disminución del gasto público.*
- Propiciar la actividad de la iniciativa privada nacional y extranjera con la que se considera que se producirá a precios reales y por consiguiente los subsidios que otorga el estado disminuyen o desaparecen con el fin de reducir el déficit fiscal. Una de las estrategias del gobierno es impulsar el neoliberalismo esto es para que haya una mayor participación de la iniciativa privada la teoría neoliberal considera que la iniciativa privada debe participar con el fin de que el estado solo normatise.*

En la Modernización a la micro, pequeña y mediana industrias de la Secofi consistirá en procurar la convergencia funcional y el equilibrio de los distintos sectores económicos del país.

El papel del gobierno en el proceso de la competitiva inserción de los productos mexicanos en los mercados internacionales es el de crear las condiciones que posibiliten y estimulen a los empresarios, trabajadores y sociedad en general al adecuado desempeño de sus correspondientes papeles en este proceso, así como tomar el liderazgo del mismo. La pretensión ya fuera del propio gobierno, ya de los empresarios de que el gobierno se hiciera cargo de todos los aspectos y requerimiento del proyecto de modernización económica, no solo se caracteriza por su futilidad si no que es absolutamente incongruente en relación al propio proyecto, cuyo punto de partida es precisamente el agotamiento de un esquema el cual el gobierno, por una parte asumía una porción indebida cualitativa y cuantitativamente de la actividad económica y por la otra controlaba y orientaba la porción ejercida por el sector privado a través de regulaciones y facultades para la toma de decisiones. En particular, debe notarse que en tanto que si el papel del gobierno es el generar ventajas comparativas dinámicas nacionales, la identificación de potenciales ventajas competitivas sector por sector y su desarrollo son responsabilidad de las propias empresas y son tareas que sólo ellas están posibilitadas para llevarlas a cabo.

A finales de la década de los setenta se da una fuerte crítica alrededor del Estado como propietario de empresas. Se establece en

que áreas ha participado y se estima, sobretudo la relación de costos. La base de la crítica y fundamentalmente básico de la privatización, es la creencia que se deriva de que la prestación de servicios colectivos de manera pública es menos costosa prestada por el estado que de manera privada. Lo anterior es una argumentación básica que destruye en sí misma la idea de los servicios públicos estatales. Hay también otros elementos. La regulación del mercado por parte del estado es ya una forma establecida por el comportamiento capitalista, la participación del estado, que tendió a corregir las deficiencias en el funcionamiento cíclico al amortiguar las crisis de sobreproducción, tiende a obstruir, en términos de costos y de funcionamientos administrativos, el potencial de la empresa como unidad microeconómica. Una realidad económica y una corriente descentralizada que busca mejores distribuciones territoriales en el aprovechamiento de los recursos geográficos y especiales, proporcionarán los fundamentos claves para la realización del cambio político, económico y administrativo que la privatización trae consigo. Una posible y eventual participación en la economía de acuerdo a las realidades microeconómicas que las sostienen, hacen que el estado evidencie ineficiencias y balances deficitarios en sus cuentas. (2)

El proceso de burocratización de la economía requiere suprimir procedimientos administrativos innecesarios y regulaciones obsoletas, tanto para disminuir el tamaño de la estructura administrativa gubernamental, como para eliminar presiones sobre costos e ineficiencias económicas. A pesar de que la motivación subyacente

en la simplificación de procedimientos administrativos es, con frecuencia, similar a la de un programa económico de desregulación. Resulta conveniente distinguirlas al definir políticas y asignar responsabilidad institucionales. La desregularización, en cambio, se enfoca al marco normativo de las actividades económicas. Al abrirse la economía y retirarse el estado de una excesiva participación en las actividades productivas, este marco se vuelve rápidamente obsoleto. Este conjunto de regulaciones tiende a inducir, al menos a proteger prácticas oligopólicas que afectan negativamente la competitividad de la economía. En México, como resultado de la liberación comercial y del pacto contra la inflación afloró una abrumadora cantidad de regulaciones obsoletas que afectan sensiblemente los márgenes de ganancias de las empresas, por lo que fueron empresarios uno de los primeros sectores en apoyar su eliminación a fin de asegurar su capacidad para competir favorablemente y sobrevivir. La privatización de empresas estatales persigue dos objetivos fundamentales: incrementar la eficiencia económica concentrando los objetivos de su administración y fortalecer las finanzas públicas a través de los recursos que se obtienen en su venta o de la eliminación de subsidios que se les otorgaban con anterioridad. En términos generales la política de privatización de empresas públicas fomenta la participación de la sociedad en conjunto, desinhibe sus fuerzas creativas, elimina una causa que distrae la atención política del gobierno y hace a un lado posibles fricciones de éste con la sociedad, resultantes de la baja calidad de los bienes y servicios que se producen y se prestan. No obstante, puede surgir un conflicto entre los objetivos deseados,

dado que un programa acelerado de privatizaciones puede contribuir a elevar la eficiencia de la economía.

Desde el punto de vista administrativo, la privatización de empresas pequeñas hace posible acumular una experiencia en estos procesos que probó ser útil, para reducir costos y evitar errores cuando se trató de privatización de mayor envergadura.

Desde el punto de vista macroeconómico, ha permitido un incremento notable de los ingresos públicos.

En el caso de México, varios aspectos del proceso de privatización estacan por su importancia:

-Frecuentemente, las empresas por privatizar requieren modernizarse. Los administradores públicos siempre argumentan que, si disponen de tiempo para llevar a cabo sus programas de inversión, las ofertas de venta pueden hacerse en mucho mejores condiciones.

- Con anterioridad al anuncio de una nueva privatización, vale la pena estudiar cada caso en adelante y evaluar sus compradores potenciales, nada crea mayor incertidumbre administrativa dentro de las empresas y mayor confusión fuera de ellas, que un proceso de privatización que resulte excesivamente prolongado.

TEORIA DE LIBRE COMERCIO

La política librecambista no es otra cosa que la proyección en el terreno económico internacional de liberalismo, osea aquella politica que se opone a cualquier interferencia del estado en la esfera de las relaciones económicas.

La teoría clásica del comercio internacional es la parte de la ciencia económica que estudia las operaciones comerciales que se realizan entre los países, sus causas y sus consecuencias. El comercio internacional se realiza como el comercio en general, porque conviene tanto al comprador como al vendedor. La razón del comercio internacional estriba en que si ciertas mercancías de otro país salen más baratas que producidas en el propio, la adquisición del exterior está lógicamente justificada.

Todo comercio interior ó internacional es el resultado de la desigual distribución de los recursos del planeta, de la desigual distribución de aptitudes y habilidades entre los hombres, y de las ventajas, naturales ó adquiridas en lo que respecta a eficiencia productiva, que resulta de la especialización de los esfuerzos y producción y la división de trabajo. Las causas de que esta situación se presente con frecuencia en el mundo real son numerosas. Por ejemplo, los países tienen diferentes condiciones de clima, suelo, etc., y ésta disimilitud los condiciona para producir más fácilmente determinados productos. A veces la combinación de factores productivos (Capital,

trabajo, recursos naturales), en proporciones diferentes, crea diferentes costos, y la existencia de estos es la base del comercio internacional.

Tomando a Estados Unidos y a México para ver la combinación cuantitativa de factores obtendríamos la siguiente información: (3)

PAIS	GRAN OFERTA DE:	OFERTA ESCASA DE:
E.U.A.	Recursos naturales y capital	Trabajo
MEXICO	Trabajo y recursos naturales	Capital

La apertura comercial como estrategia de desarrollo se basa en un principio muy sencillo:

El principio de las ventajas comparativas que dicta que todos ganan cuando cada uno se dedica a producir los bienes para los cuáles tienen mejor dotación de factores productivos. Tan sencillo y didáctico es dicho principio que se asemeja mucho al mensaje utilizado para la venta de una conocida bebida: se trata de saber el don de cada país ó de cada economía. Si la naturales benefició a A con el don de abundantes minerales en el sub-suelo, su ventaja comparativa reside en dedicarse a la producción de minerales, si en su lugar B fué dotado con tierras y clima óptimo para la producción de café será la producción de ese grano la que posibilite

a B adquirir los minerales de A y viceversa. En esta teoría, que A se afane en producir café y B minerales resulta a todas luces un contrasentido.

El libre comercio entre A y B, cada uno especializándose en la producción en la que tiene ventaja comparativa, termina por beneficiar a ambos, y la suma de ambos beneficios contribuye al bienestar y crecimiento del desarrollo económico. La cuestión empieza a complicarse cuando aparece C en cuyos dones inexplicables se encuentra una abundante dotación de capital. Concedamos con nuestra ingenua teoría en que, efectivamente, la intensidad del factor productivo capital es un don al cual otros no tuvieron acceso. A partir de ahí a A y B no les queda más remedio que esforzarse en producir cada vez más minerales y más café para obtener cada vez menos bienes de capital. Surge el famoso problema de la desigualdad en los términos de intercambio, que para la época en que se formuló, en respuesta a la teoría de las ventajas comparativas, ya se había logrado construir un orden económico internacional donde en A y B se habían transformado en países pobres o en todo caso en vías de desarrollo.

A y B siguen siendo pobres o en vías de desarrollo, y por si fuera poco, exportadores netos de capital. (4)

Una zona de libre comercio se forma cuando dos o mas paises acuerdan reducir con terceros paises. Ese es el principio fundamental de un área de libre comercio que es libre para sus miembros, no para quienes no lo son.

Es necesario reconocer que el reto de la inserción de la economía mundial es un reto real, no inventado por el gobierno. Tan importante es, que para México y para todos los paises, la capacidad de salvaguardar su futuro como naciones independientes, depende de su capacidad para resolver este desafio de manera adecuada. Existen dos maneras de resolverlo erróneamente: negando que el desafio existe y entonces cerrarse por la via del proteccionismo o, negociar con prisa histórica haciendo de la apertura comercial no un instrumento más en la politica de desarrollo, sino confundiendola con la estrategia de desarrollo.

Algunos analistas coinciden en que los Estados Unidos está llegando a una etapa ciclica que se ha manifestado ampliamente a lo largo de su historia. Por ejemplo, cuando recién nació a la vida independiente Estados Unidos desarrolló una actitud favorable al bilateralismo así como la forma convencional del principio de la nación mas favorecida. Mas tarde cuando los estadounidenses se convirtieron en una potencia económica y política mundial, ambas prácticas fueron abandonadas: el principio condicional de la nación mas favorecida fue sustituido por el incondicional, esto es, que se extendia a todos los demás paises

con los que Estados Unidos mantenía entendimiento relacionado con la nación más favorecida. a principios de los años veinte y el bilateralismo dejó lugar al multilateralismo con la entrada en vigor a los acuerdos del GATT, luego de la segunda guerra mundial. Por muchas décadas, los fundamentos de la política comercial estadounidense fueron el multilateralismo y el principio de no discriminación. En la década actual, Estados Unidos retorna al bilateralismo, al proteccionismo y a la discriminación comercial.

Tomando en cuenta la economía estadounidense en fechas recientes, lo más importante para el país es la reducción de su déficit comercial. De ahí que la opción de zonas de libre comercio sea cada vez más atractiva por que posibilita corregir los desajustes en balanza de pagos. Aquí es necesario apuntar que México, por ejemplo, mantiene un superávit en su comercio con Estados Unidos.

Como el GATT cuenta con 96 miembros en contraste con los 23 estados fundadores que dieron vida al organismo en 1948. Estados Unidos ve que el bilateralismo y las zonas del libre comercio, la posibilidad de realizar transacciones de bienes y servicios con el respaldo que supone compromisos y obligaciones claramente determinados. Así, parece más atractivo el sentarse a negociar con un cierto estado, intercambiando opiniones y llegando a determinados acuerdos, que discutir por varios años con 96 naciones, porque no es válido que los europeos subsidien sus exportaciones agrícolas al mercado mundial.

GENERALIDADES DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO

Un Acuerdo de Libre Comercio es, jurídicamente, un Tratado Internacional. Como tal, implica un acuerdo de voluntades entre dos o más Estados soberanos que por virtud de él asumen ciertas obligaciones y adquieren ciertos derechos. La obligatoriedad de un acuerdo de tal naturaleza descansa en su pertenencia al derecho internacional. (5)

México busca acuerdos comerciales que conlleven beneficios concretos a la población mexicana, que fortalezcan a la Industria Nacional, en especial a la pequeña y mediana empresa; que propicien un aumento productivo del salario y del empleo para ser así un país en desarrollo social. Esto se pretende llevar a cabo con la negociación hacia la zona comercial norteamericana. Así como facilitar la transferencia de Tecnología para aumentar la productividad de la economía.

Dada nuestra cercanía geográfica y la intensidad de nuestra relación económica, las relaciones comerciales con Canadá y particularmente con los Estados Unidos, tienen una importancia especial:

Por una parte, Canadá es un socio con un gran potencial de comercio con México. Además existe una clara complementariedad entre México y Canadá para exportar hacia Estados Unidos, sobre todo en sectores como prendas de vestir, aparatos domésticos, materiales plásticos y acero.

Por otra parte, más del 65% de nuestro Comercio Internacional es con los Estados Unidos, somos a la vez el tercer socio comercial de ese país.

México es el principal proveedor del mercado norteamericano entre otros productos, en televisores, equipos modulares de sonido, refrigeradores, aparatos de aire acondicionado, teclados para computadoras y muebles de baño; segundo proveedor en productos como cemento, reguladores automáticos, grabadoras, tubos y micrófonos; tercer proveedor en productos como aparatos de transmisión como televisores, cerveza, automotores, ventiladores, artículos de madera, muebles metálicos y papel. En materia agropecuaria es el principal proveedor de café crudo, segundo proveedor de ganado en pie, y tercer proveedor en camarón.

PROPOSITO DEL TLC

- Lograr un beneficio mutuo que derivará de la eliminación paulatina e integral de las barreras al comercio entre los dos países, incluyendo la eliminación gradual y completa de aranceles.
- La eliminación o la mayor reducción posible de barreras técnicas al comercio.

-El establecimiento de mecanismos que otorguen una protección eficaz a la propiedad intelectual.

-Un procedimiento justo y expedito para la solución de controversias.

-Y medios para expandir el flujo de bienes, servicios e inversión entre Estados Unidos y México.

OPINIONES:

La Confederación de Trabajadores Mexicanos (CTM) declaró el firme apoyo del organismo sindical al Acuerdo del Libre Comercio entre México y Estados Unidos, expresa que el tratado evitará la introducción de mercancías chatarra y hará que las empresas nacionales sean más competitivas. (6)

La Cámara Nacional de Comercio para la Industria de la Transformación (CANACINTRA), señala que las leyes laborales, agrarias, energéticas y de inversión extranjera del país tendrán que ser modificadas antes de firmarse el TLC, ya que las actuales leyes van en contra de la productividad y la competitividad en la economía internacional. Habrá cambios que tendrán que efectuarse sin modificar la estructura de la nación. Los salarios de los obreros mexicanos se igualarán a los de Estados Unidos y Canadá con base a la productividad. No se debe fomentar la inversión en México explotando la mano de obra. (7)

La Confederación de Cámaras Industriales (CONCAMIN), señala que ven la negociación del Tratado del Libre Comercio, como una forma de acelerar el crecimiento económico de México evitando riesgos para proteger a la micro, pequeña y mediana empresa y buscar mecanismos para el nivel de productividad como requisito de competitividad. Se creó que no exista pérdidas de soberanía por que la economía mexicana se ha expresado como una de las mas abiertas del mundo. Ve a la maquila como parte de un proceso temporal de desarrollo del aparato productivo del país. (8)

La Confederación Nacional de Cámaras de Comercio (CONCANACO), considera pertinente incluir el petróleo en el Tratado del Libre Comercio a cambio de que las contrapartes instalen en México plantas productivas terminales y no únicamente maquiladoras en general, todos saldremos perjudicados, porque se reducirían las posibilidades de exportación hacia el vecino país. (9)

El Partido Revolucionario Institucional (PRI) propone que con objeto de preservar y fortalecer los derechos de los trabajadores mexicanos en el marco del acuerdo trilateral del Libre Comercio se convoque a un período extraordinario de sesiones del H. Congreso de la Unión a efecto de aprobar una nueva Ley Federal de Trabajo que corresponda a la actual realidad mexicana y nos permita participar en el citado Acuerdo Trinacional en un marco jurídico laboral actualizado y vigente que las comisiones de Justicia, Comercio

Exterior y Hacienda de la Cámara de Senadores y de Diputados, al H. Congreso de la Unión realicen sesiones conjuntas en su ámbito y competencia a fin de analizar, valorar y proponer en su caso, las adecuaciones y reformas necesarias para que México participe en el Acuerdo Trilateral de Libre Comercio con un marco jurídico en materia fiscal, comercial y de inversiones que garanticen su igualdad y posibilidad de defensa, frente a las acciones, intereses y legislación de los otros países firmantes. (10)

El Partido Democrata Revolucionario (PRD) se pronuncia en contra del Acuerdo del Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá en la estrategia que ha seguido el gobierno mexicano, ya que un tratado de este tipo con Estados Unidos de América exigiría la reapertura de la negociación de la deuda externa como condición mínima para el fortalecimiento de la economía nacional. Es absurdo pensar la negociación de los flujos comerciales separada de la renegociación de los flujos financieros. Además esta negociación serviría para ahondar nuestra subordinación al exterior. (11)

El Partido de Acción Nacional (PAN) señala como factor muy importante la participación del pueblo y gobierno, porque de lo contrario se pondría en riesgo la planta productiva y la identidad cultural del país. Se pretende impulsar el consumo de artículos nacionales y alertar a la población sobre los riesgos que implicarían la firma del acuerdo. Ya que se considera que el TLC

representa una amenaza de invasión de productos que acabará con la pequeña industria mexicana lo que debe impulsarse es la integración con América Latina y no con Estados Unidos. México debe desarrollar su propia capacitación productiva sin que ello implique su subordinación hacia Estados Unidos. (12)

Se busca demostrar que por atender prioritariamente las demandas de la internacionalización de la economía mexicana, se han degradado las condiciones de vida de vastos sectores de la población al tiempo en que se general limitantes conflictivos a la propia estrategia de modernización económica que se pretende alcanzar. Con el establecimiento de Libre Comercio con Estados Unidos, México buscará la ampliación y el mejoramiento de los niveles de Comercio e Inversión. Las oportunidades de intercambio comercial y económico que resultaría en una mayor diversificación de las relaciones económicas podrían verse limitadas no sólo por la agudización de las presiones proteccionistas, si no por la ineffectividad de las reglas del Comercio Internacional para combatir esta tendencia la estrategia es buscar un mejor trato para México.

Con ello se sugiere la necesidad desuperar el restringido campo de las políticas de ajuste para retormar el propósito superior del desarrollo.

Como política económica para el desarrollo se propone ceñir simultáneamente las actividades productivas al fortalecimiento del mercado interno y el aprovechamiento de los mercados de

exportación. Se busca sustentar la propuesta de producir para distribuir y exportar, como eje de una política económica y social para el desarrollo.

Sabemos que en las economías capitalistas el móvil de los empresarios es la obtención de ganancias extraordinarias, es decir, la búsqueda para obtener mayores beneficios de su producción, por esta razón aquellos empresarios que cuentan con la capacidad suficiente de producción muestran una tendencia a expandir su producción más allá de las fronteras nacionales o geográficas, aunque ello está condicionado a que sus productos sean competitivos en el exterior: en cuanto al precio y calidad. Mientras existen otros empresarios los cuales pertenecen a la pequeña industria en las que no se encuentran hasta el momento en condiciones laborales para efectuar el Tratado de Libre Comercio; estas empresas viven la crisis más intensa que han experimentado en la historia moderna de este país, y se prevé que tal situación continúe. De hecho, desde siempre se ha advertido que una apertura comercial radical, como la que se viene dando a culminar con la firma del Tratado del Libre Comercio con nuestros vecinos del norte, redundará inevitablemente en la desaparición de una importante proporción de las pequeñas y medianas industrias nacionales. De acuerdo con un artículo publicado en El Financiero (29 de diciembre, 1991 1 ra. plana), solo en la ciudad de México en los últimos años han cerrado sus puertas 15 mil empresas. Asimismo, de cada 10 pequeñas y medianas industrias, tres se han visto obligadas a cambiar de productoras a comercializadoras. Lo anterior ha sido necesario para poder

sobrevivir a la creciente competencia de empresas extranjeras que han llegado al mercado nacional con las ventajas de grandes economías de escala, y ofreciendo en consecuencia precios más bajos, más no necesariamente con mayor calidad a los de los productos que las nacionales venían manufacturando.

La crisis, además, ha recrudecido la situación de desamparo en que se encuentra el sector de la pequeña industria mexicana: el alto costo del crédito y la tardanza en otorgarse; la elevada, inequitativa y variante carga tributaria; los crecientes precios de las materias primas; el rezago tecnológico, etc.

En estos momentos, la pequeña y mediana industria representa alrededor del 93% del número de plantas fabriles que generan poco más del 50% del empleo manufacturero. Actúan además como proveedores de las grandes empresas que aun cuando no están estructuradas en cadenas productivas homogéneas, avanzan hacia la consolidación de procesos tales como la subcontratación; ello representa una importante ventaja económica para las empresas que efectúan la última etapa del proceso de transformación.

Sin embargo se requiere de un nuevo espíritu empresarial y una preparación sólida en la iniciativa privada mexicana, pues de otra forma estas empresas dejarían de ser beneficiarias indirectas de las ventajas asociadas a la integración nacional de las cadenas productivas.

Un tratado de libre comercio con Estados Unidos en este momento, es precisar que esta nación es actualmente un país en condiciones de deterioro económico mundial notable. En esta medida un Tratado de Libre Comercio significa asociarse con alguien quien busca desesperadamente crear condiciones que le favorezcan en su competitividad internacional. La crisis de pago que desde el inicio de los 80 padece América Latina, incluyendo México es resultante de este deterioro estadounidense y sus esfuerzos por evitarlo. Estados Unidos de Norteamérica tiene una población casi 3 veces mayor a la de México, un territorio 5 veces más grande, mientras que su riqueza (PIB) supera en 32 veces la de nuestro país. Las diferencias no sólo son estas, si no también consiste en el distinto dinamismo de sus economías. Mientras de 1980-82 México creció a una tasa negativa de 1.4% promedio anual, Estados Unidos lo hizo al 2.1%. además, el crecimiento promedio de los precios en el mismo periodo fue de 74 y 4% respectivamente. La capacidad de comerciar con el exterior de parte de Estados Unidos es 15 veces mayor que la de México, medida por la relación que guarda el valor total de las exportaciones de ambos países.

Las diferencias son tan grandes que nos hacen recordar la invitación del elefante a los pollitos a bailar en un salón cerrado. Si esta fábula parece un argumento fatalista la diferencias entre ambos países al menos tendrían que dejar claro el carácter inédito de un proyecto de esta naturaleza. Si los pollitos

no pueden eludir la invitación nadie podría negar la conveniencia de que vaya al baile con pies de plomo. (13)

Con una deuda externa del orden de los 230 mil millones de dólares y un déficit en su balanza comercial de 70 mil millones de dólares, Estados Unidos de Norteamérica es el país más endeudado y deficitario del mundo. Que lo sea no es un accidente o una casualidad. Detrás de estos indicadores se encuentra un largo proceso en el que Norteamérica perdió capacidad competitiva frente a países como Japón, Alemania o Francia.

En los primeros lustros de la postguerra Estados Unidos literalmente inundó al mercado mundial con productos americanos, pero ahora el mercado estadounidense se encuentra crecientemente invadido por bienes importados.

Estadísticas realizadas por Nacional Financiera afirman que de el total de empresas existentes solo 10 mil de ellas, que es decir 0.8%, participan en la exportación; solo 220 que representan 0.015% están registradas en la Bolsa de Valores; solo 260 mil están registradas ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. (14)

En nuestro país el Tratado de Libre Comercio, en conjunto con la apertura a la inversión extranjera, el proceso de privatización de las empresas públicas se sustenta que ante la falta de capital y liquidez de la economía para emprender este proceso, es necesario

captar recursos del exterior por vía de la inversión directa y de la exportación de bienes y servicios.

La propuesta de iniciar la negociación del Tratado de Libre Comercio representa por una parte el propósito de establecer una relación más estrecha económicamente con Estados Unidos y Canadá.

A diferencia del proceso de negociación del Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá, existe gran diferencia con México, en donde existe un sector productivo y controlado por el capital nacional, las diferencias en capacidad y escala en la industria son abismales frente a los Estados Unidos y Canadá y la infraestructura de comunicaciones, transporte o logística industrial responde plenamente no necesariamente derogatorio de país en desarrollo, si bien existe un conceso en cuanto a que el país había agotado sus posibilidades de crecimiento en base exclusivamente en el mercado interno, también es cierto que una apertura rápida y generalizada expondría a amplios sectores de la economía a una competencia que difícilmente están preparados para enfrentar.

... Las operaciones de empresas globalizadas en la actualidad necesitan una infraestructura óptima de la micro y pequeña industria en todos los sentidos de la cadena productiva: inventarios justos a tiempo, estos es, proveedores sin fallas, manufactura flexible, es decir, trabajadores altamente capacitados y móviles, y además capital total, insumos y procesos óptimos. La

calidad total, concepto fundamental en la modernización de la industria, ha dejado de ser objetivo para convertirse en condición normal en la línea. El nuevo concepto de integridad de producto implicará todo una nueva revolución en la simbiosis entre manufactura y mercadotecnia. (15)

Corresponde al sector privado desempeñar un papel protagónico en este proceso de estrechamiento de las relaciones de México con Estados Unidos y Canadá, ya que la estructura productiva del país ha cambiado con la privatización.

El sector público está dejando de ser el gran inversionista desempeñando una función más promotora por lo que será la iniciativa privada la responsable de la modernización económica del país.

Pero esto no es suficiente para lograr una mayor presencia de los productos mexicanos en el mercado norteamericano, se requiere una estrategia concertada entre los sectores privado y público, que identifique intereses comunes y coordine sus esfuerzos en las negociaciones comerciales con el exterior.

Del Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio y Fomento Industrial, se dice que los empresarios mexicanos tienen un papel rector en la estrategia establecida, en especial, en propiciar la internacionalización de la industria nacional, el

desarrollo tecnológico, el mejoramiento de la productividad y la promoción de la calidad total.

El reto puede aceptarse confiando en que los empresarios exportadores estarán apoyados por el gobierno y los trabajadores tanto para consolidar el crecimiento de México como para propiciar la incorporación acelerada de nuestros productos en los mercados internacionales, en especial con Estados Unidos, país con el que nos unen lazos indisolubles. (16)

México y Canadá no mantienen extensas relaciones internacionales, el temor de parte de ciertos sectores productivos y sindicatos canadienses a la posible competencia mexicana dado costo de su mano de obra (y que es un temor compartido por algunos sectores de la población estadounidense).

La triangulación comercial, donde los productores mexicanos o una parte importante de ellos, son introducidos a Canadá vía Estados Unidos y viceversa, lo que hace suponer que un entendimiento comercial más estrecho entre Canadá y México fortalecería la posición de ambos frente a los estadounidenses.

El hecho de que hasta el día de hoy, el acuerdo de libre comercio Canadá - Estados Unidos, implica un reforzamiento de la relación comercial de ambas naciones en detrimento de las relaciones canadienses y estadounidenses con el resto del mundo. Y los desiguales niveles de desarrollo, donde México es un país pobre,

frente a dos naciones que mantienen una alianza en los organismos financieros crediticios y militares a nivel internacional.

Lo anterior sugiere que será mas adecuado el que se suscriban acuerdos por separado, esto es, entre México y Canadá y entre México y Estados Unidos porque no hay un comercio real entre los tres países que haga factible el trilateralismo, si bien Canadá y México tiene algo más en común que la mera vecindad con Estados Unidos.

A pesar de todas las predicciones de los argumentos nacionalistas de la experiencia histórica y de las claras diferencias existentes entre México y Estados Unidos, el gobierno del presidente Salinas anunció su decisión de llevar adelante las negociaciones para firmar un acuerdo de libre comercio bilateral. Mucho podría comentarse en torno a esta decisión, sin embargo es un hecho que México es hipersensible a las cambiantes tácticas que en materia de política comercial realiza Estados Unidos, es decir, hace algunos años los estadounidenses proporcionaron la creación del Sistema General de Preferencias como un instrumento para fomentar las exportaciones de los países pobres hacia su mercado interno.

No habrá un ALC, ni hoy ni mañana, ni es un mes. Que tardará años es algo bien sabido por el gobierno, que existe interés por apresurarlo, también. El libre comercio entre Estados Unidos y México tiene demasiados puntos por aclarar como para esperar rapidez.

Debemos determinar en primer lugar lo que el país persigue, los encargados de ello serán los actores fundamentales del comercio exterior: industriales, comerciantes y gobierno, pero sobre todo, los primeros.

Los industriales deberán seguirse fortaleciendo y para ello el gobierno deberá alentar la producción y contar con un sistema tributario moderno. Según el artículo 24 del GATT, una zona de libre comercio deberá contemplar por lo menos el 80% de los aranceles de ambos países. Esto implica que pocos productos podrán quedar protegidos o fuera de la mesa de negociaciones.

"...El adelgazamiento del estado, la desregularización y simplificación administrativa y la desincorporación de paraestatales son, entre otras, medidas que han hecho recaer el protagonismo de la vida económica del país en el sector privado.

Unir los criterios de todos los organismos; que la opinión sea una. Que tenga toda la seguridad y fuerza para negociar a nombre de la iniciativa privada de México. (17)

La industria y el sector productivo mexicano deben definir en forma precisa su posición frente al acuerdo que se pretende negociar. Más que un convenio de carácter comercial, el Tratado de Libre Comercio debe enfocarse al propósito de lograr una complementación óptima de

las economías mexicana y estadounidense. Negociar únicamente en el plano de las barreras tarifarias y no tarifarias, no es suficiente para México, ya que en el caso de obstáculos no arancelarios Estados Unidos se refugia en amplias regulaciones y normas de carácter industrial y tecnológico.

La estrategia del país debe tratar de lograr a toda costa que se eliminen las barreras existentes en materia comercial por parte de Estados Unidos para lograr certidumbre de acceso a ese mercado. Si esta situación se resuelve en forma ágil y con claridad para las partes del Tratado de Libre Comercio puede generar grandes beneficios para nuestro país.

Hay que reconocer que hoy más que nunca es fundamental la unidad, ya que ello permite la definición de intereses y la elaboración de estrategias que permitan alcanzar los resultados deseados.

El Acuerdo de Libre Comercio con Estados Unidos en estos momentos puede constituirse en un factor importante para promover inteligentemente la competitividad y modernización de la economía, pero también es cierto que una negociación deficiente convertiría a este instrumento en una restricción que podría significar la renuncia histórica del país a consolidar y modernizar el sector productivo nacional.

La negociación de un TLC entre México y Estados Unidos será un proceso complejo que tendrá importantes repercusiones políticas y económicas para ambos países.

Dando por supuesto que las negociaciones se irán orientando a un acuerdo de naturaleza comercial-industrial, es importante identificar los objetivos de México en cuanto al proceso, con particular énfasis en su efecto sobre el sector productivo nacional. En principio podrían plantearse tres propósitos fundamentales:

1.- Ampliar el acceso de las exportaciones de bienes y servicios producidos en México al mercado estadounidense. Esto implica un compromiso gradual, equitativo y recíproco de desmantelar gradualmente los obstáculos arancelarios y no arancelarios al comercio, la inversión y los flujos de tecnología.

2.- Competir con un proveedor confiable en los mercados de bajo costo, bajo volumen y en aquellos en los que la cercanía geográfica constituye una ventaja competitiva importante en el mercado de Estados Unidos.

3.- Integrarse a la economía global dentro de un concepto de bloque económico norteamericano, en el cual las reglas de libre comercio entre México y Estados Unidos y subsecuentemente Canadá, impliquen una complementación óptima de recursos para exportar fuera de la

región y una ventaja en la competencia en el propio ámbito del mercado norteamericano. (18)

Desde la perspectiva mexicana es de esperarse que el efecto del TLC se traduzca en que las nuevas oportunidades de mercado aumenten y en mayor medida las entradas de capital de compañías queriendo operar en el mercado interno o de aprovechar las ventajas de México en mano de obra, situación geográfica, recursos naturales para exportar a terceros países.

La estrategia actual de crecimiento del país se sustenta en un modelo de desarrollo hacia afuera en la promoción de las exportaciones. En consecuencia, fue necesario llevar a cabo en forma paralela un proceso de apertura comercial, para que por un lado, se ejerciera presión al sector industrial nacional para que tornara más eficiente y se modernizara si no quería verse desplazado por la competencia externa, y por el otro lado, brindar al exportar la posibilidad de importar a precios internacionales los insumos, componentes, materias primas y bienes de capital, necesarios para la fabricación de productos exportables.

Para la industria nacional en el TLC puede implicar en algunos casos la integración de compañías con inversión extranjera que ya operan en México, el retiro de otras para atender el mercado desde sus plantas en Estados Unidos, o bien el tratado de sus fuentes de abastecimiento a otros países con ventajas comparativas.

México es un país en desarrollo y la liberalización de su comercio y el gobierno de los países industriales tienen la obligación si no ante el mundo en desarrollo por lo menos ante sus propios pueblos de permitir el acceso a sus mercados a los exportadores de los países en desarrollo. De lo contrario quizá no sirvan de nada las reformas que se lleven a cabo a estos países. Sin duda es beneficioso para todos liberar el comercio dentro de las regiones, como en el proyecto de mercado único para Europa 1992, el acuerdo de libre comercio entre Estados Unidos y Canadá de 1989, y el proyecto de el tratado de libre comercio de Canadá y Estados Unidos y México. (19)

La competencia interna y externa estimula la innovación, la difusión de tecnología y el aprovechamiento eficiente de los recursos.

Además de la libre competencia, una economía interna eficiente requiere que las instituciones públicas sean excelentes. Lo fundamental es un marco normativo que garantice la libre competencia, así como normas jurídicas y de propiedad definidas con precisión y protegidas escrupulosamente. Una economía eficiente necesita también inversiones en infraestructura como, por ejemplo energía eléctrica, obras de riego y caminos de acceso. (20)

Con la apertura comercial adquiere extrema importancia algunos aspectos que antes el sector productivo los había soslayado porque no le afectaba en forma directa, como la necesidad de modernizarse

para afrontar la competencia externa y el requerimiento de establecer una serie de mecanismos para defenderse de las prácticas desleales de comercio, ya que en un mercado interno protegido, ambos aspectos eran poco relevantes, y por ende, no había sido necesario desarrollar. En la medida en que la estrategia de promoción de las exportaciones se profundice, y las ventas mexicanas empiecen a penetrar en los mercados externos, aumentará el peligro de que se acuse en algunos casos de "dumping", es decir cuando una empresa privada extranjera le vende a México un producto a un precio inferior al normal, buscando desplazar la producción nacional. En contrapartida, los empresarios mexicanos también deben estar atentos para evitar que se les desplace de su mercado natural por medio de "precios antidumping". Otra medida desleal es la subvención, esto es cuando el otorgamiento directo o indirecto de cualquier estímulo, prima, subsidio o ayuda a la fabricación, producción o exportación de una mercancía proviene del propio gobierno extranjero para fortalecer su posición competitiva, salvo el caso de prácticas aceptadas internacionalmente. (21)

En el marco de un proceso de apertura comercial profundo, como es el caso de México, el establecimiento de un sistema antidumping y su paulatino fortalecimiento, es no solo necesario sino imprescindible para contrarrestar los márgenes de precio con el que ciertas empresas extranjeras compiten con el país en forma indebida, para lo cual se recurre a la utilización de un impuesto antidumping para establecer teóricamente las condiciones de competencia permitida.

para determinar su aplicación, el gobierno de México por conducto de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi) debe realizar una investigación administrativa encaminada a comprobar, en principio, la existencia de "dumping", así como el daño causado o la amenaza de éste a la producción nacional. (22)

CAPITULO II**EL TLC Y LA MICRO, PEQUEÑA INDUSTRIA**

En una economía cerrada, mantener el nivel de demanda efectiva significa mantener la inversión, el empleo. En una economía abierta la demanda efectiva se ve influida por las exportaciones e importaciones, esto es un aumento de las exportaciones repercute en un incremento de la demanda efectiva interna, en contraste un aumento de las importaciones, se convierte en una contracción de la demanda efectiva del mercado interno.

Existen países con superávit comercial y otros con déficit en su balanza comercial, esto es, si un país tiene excedente tendrá superávit necesariamente otro tendrá déficit. Así a nivel internacional los países deberán de tener y gozar de excedentes comerciales que por definición será igual a la ausencia de excedentes del resto de los países.

Aquí surge la rivalidad dado que cada país trata de obtener un excedente comercial a costa del otro, empero también son complementarios en el sentido de que se necesitan o se complementan comercialmente porque las exportaciones de un país son las importaciones del otro.

En el TLC, los tres países: Canadá, Estados Unidos y México pueden ser socios debido a que uno necesita del otro para expandir su

producción de mercancías, así como también la prosperidad de un país significará el aumento de las exportaciones de los países débiles y reactivará la demanda efectiva de estos; el ingreso, empleo, etc., son rivales que es la que predomina por que cada país pretende tener un excedente mayor en el comercio exterior o ganar mayores mercados o tener un superávit comercial.

Se puede decir que la participación de la economía mexicana en el comercio exterior lleva consigo la obtención de mayores recursos: divisas, tecnologías, etc., pero también esta implícito el problema de ocasionar en la economía desequilibrios que conducen al estancamiento, la ilíquidez financiera, elevar los niveles de inflación, aumentar la deuda externa, las tasas de interés internas, devaluación, etc., sino se cuenta con una planta productiva capaz de generar un excedente productivo que posibilite la entrada de divisas y genere expectativas favorables para la inversión extranjera y sobre todo, reactive la demanda interna cuyos efectos se traducirán en aumentos del empleo productivo, el ingreso, etc.

No se puede conceptualizar a la economía mexicana como un país subdesarrollado, ya que se encuentra en un nivel intermedio entre el subdesarrollo y el desarrollo.

La industria se ve restringida al abastecimiento del mercado interno y la provisión de divisas pasa a depender de las exportaciones primarias, en este caso la industria no exporta y por ende no contribuye a generar divisas.

Así tenemos un sector consumidor de divisas, fundamentalmente el sector industrial que no contribuye a producirlas, frente a un estancamiento de las exportaciones del sector industrial reduciendo aun más las posibilidades de allegarse de recursos externos (divisas). Ello origina constantes desequilibrios en ese sector.

La estructura productiva que prevalece tiene la característica de la presencia de dos precios diferentes nacionales e internacionales que se enfrentan y compiten en una crónica limitación externa y ante una imposibilidad por elevar el nivel productivo de la producción nacional, debido en parte por los rezagos tecnológicos y la obsolescencia de maquinaria y equipo y por la otra, la insuficiencia de recursos financieros para instrumentar nuevas innovaciones tecnológicas. Ello ocasiona que los precios internacionales están por debajo de los nacionales y por ende se limita aún más la capacidad exportadora y competitiva de la economía nacional. (23)

El problema que genera la caída de disponibilidad de divisas y ante la necesidad de mantener el nivel de actividad interna, como primera medida, se reduce las importaciones de maquinaria y equipo.

La modernización fomenta y requiere la formación de novedosos circuitos productivos entre empresas con significativas economías de escala (empresa micro y pequeña), esto permitirá crear eslabones productivos eficientes que otorgarán a las micro y pequeñas

una mejor posición para participar directamente en los mercados internacionales.

Esta formación es una opción con gran potencial para generar empleos competitivos internacionalmente en diferentes sectores.

La posibilidad de aumentar nuestra participación en el TLC depende no solo de la existencia de un sector industrial dinámico, altamente eficiente, sino también de una estructura financiera adecuada en la empresa -micro, pero sobre todo pequeña industria. Puesto que los costos financieros hacen imposible lograr la competitividad a nivel internacional, a menos que siga subsidiando por medio de los apoyos del estado o que se tengan costos muy bajos de los factores mas desprotegidos de la economía, como son la mano de obra, cuestiones que son casi imposibles de mantenerse por la abultada deuda externa que tiene el sector público y el alto nivel del déficit gubernamental, como por las serias restrcciones que imponen los gremios sindicales ya que la clase trabajadora ya no puede seguir pagando los costos del crecimiento.

Los apoyos directos a las empresas privadas por parte del sector gubernamental son: la exsacón de impuestos el proteccionismo, los subsidios mediante los bienes y servicios que otorga el sector público, política de salarios mínimos, empréstitos por medio de la banca de fomento, programas de apoyo a la exportación, paquetes de fideicomisos, etc., apoyos que en una perimera etapa sobre todo la que posibilita la estabilidad son de gran utilidad para las empresas.

pero sin embargo mantenerse indefinidamente solo ocasionan fomentar la ineficiencia de las empresas y su apatía para elevar los niveles de competitividad con el exterior, su productividad, niveles de empleo formal, etc.

Es por ello que se requiere llevar a cabo una política de fomento industrial capaz de reactivar al sector productivo pero que en ello estriba la selectividad y la orientación de apoyos directos e indirectos, exclusivamente en aquellos sectores, ramas y empresas que vayan aumentando niveles de competencia y productividad.

Algunas políticas instrumentadas por parte del estado, ocasionan serios problemas al interior de las empresas, ya que la pérdida de capital implican las devaluaciones fuertes y las minidevaluaciones significan como resultado, en un sentido estricto, que las empresas en esta situación dejan de pertenecer a sus accionistas, pues se encuentran con escasez de divisas y recursos financieros, que obligan a muchas empresas al cierre de sus plantas a declararse en quiebra.

El efecto nocivo para las actividades productivas de la micro y pequeña industria son los ascensos de las tasas de interés llegan a alcanzar niveles excesivos lo cual es perjudicial para la propia estructura financiera de la empresas.

Es decir, las empresas tienen que limitar su demanda de crédito debido al elevado costo del financiamiento. (24)

CARACTERISTICAS Y PROBLEMAS DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

(...Se define a la microindustria a la que ocupa hasta quince personas y sus ventas anuales no superan 110 veces el salario mínimo anual. Y a la pequeña industria son aquellas que están comprendidas en el estrato anterior, que ocupan hasta 100 personas y cuyo valor de ventas netas anuales no haya rebasado al importe de un 1,115 veces el salario mínimo anual. (25)

El plantel industrial de nuestro país se encuentra integrado, en su mayor parte, por micros y pequeñas industrias. Estas son además, las que generan un alto porcentaje de empleos y permiten una mejor distribución del ingreso. Ese sector económico, no siempre es respaldado en forma adecuada, debe ser sujeto de renovados apoyos si realmente se quiere reactivar la producción: combatir el desempleo; fortalecer las exportaciones de productos no petroleros y llevar adelante la descentralización de la economía, se deben tomar medidas adecuadas por parte de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. En el presente, nuestro país lleva a cabo un amplio programa de cambio estructural, de modernización de sistemas y tecnología para hacer más eficiente la producción e incrementar la competitividad interna y externa.

En ello las microindustrias deben ocupar un lugar especial, toda vez que la falta de recursos les dificulta poner en marcha acciones de reconversión industrial, por lo que esos activos técnicos y financieros serán de un gran beneficio, no únicamente para estructurar avances en sus sistemas productivos, sino también para lograr su crecimiento y con ello participar más y mejor en la

generación de fuentes de empleo y de divisas. La agilización de trámites y de adopción de medidas congruentes en materia fiscal, deben fortalecer esas tareas, ya que los excesivos complejos y en ocasiones costosos trámites que se tienen que hacer ante el sector público, tanto en materia fiscal como administrativa, provocan una buena medida, que las pequeñas industrias recurren a la denominada "economía subterránea", es decir, a la evasión fiscal. (26)

Las principales características de el sector industrial son:

- Los medios financieros para apoyar su proyecto industrial son limitados y fundamentalmente provienen del ahorro generado internamente en la empresa. En términos generales su maquinaria y equipo de producción son de uso mecánico, debido a su tamaño y a sus escasos recursos humanos, técnicos y financieros.
- Genera el mayor número de empleos por unidad de inversión.
- Es bajo el número de establecimientos, concentra la mayor proporción de empleos en la industria de transformación.
- Las materias primas que utilizan para la elaboración de sus bienes son en su mayoría locales y de fácil acceso.
- Cuenta con gran flexibilidad para responder a los cambios que se producen en el mercado, pues el equipo que utiliza no es muy sofisticado.
- Constituye un elemento importante para la integración al desarrollo industrial de zonas que cuentan con recursos naturales y humanos, así como un mercado atractivo para sus productos.

- Las industrias micro y pequeña son de carácter nacional, pues casi toda la inversión en este sector es de capital mexicano.
- Constituye un factor fundamental en la estructura industrial de la mayor parte de las entidades federativas.
- Su grado de dependencia con el extranjero es bajo, debido a que aprovecha maquinaria y equipo producidos en el país.
- Su penetración en el mercado es limitada, pese a su importante participación en la producción industrial.
- Los empresarios tienen a su cargo la venta de los productos o bien la supervisan personalmente.
- Tienen una limitada capacidad para concurrir al mercado externo, debido entre otras cosas, al bajo volumen de producción, la poca calidad de sus productos, desconocimientos de estos mercados y el excesivo burocratismo. Pese a ello, se constituye como un sector potencial para incrementar las ventas al exterior con Estados Unidos y Canadá.

Constituye también una fuente de aprendizaje y desarrollo de habilidades para los trabajadores.

Su producción está ligada a bienes de consumo básico y a la fabricación de componentes por otras industrias.

Su localización regional por lo general se encuentra en los grandes centros urbanos.

Además por lo general tiene flexibilidad para ajustar sus factores de producción y adaptarse a las condiciones cambiantes del mercado.

En contratación y despido de personal hay menos rigidez respecto a problemas sindicales.

También es versátil para atender cambios en la demanda puesto que cubre pequeños segmentos de mercado.

Los establecimientos y empleos en la industria manufacturera han tenido cambios muy radicales en cuanto a su crecimiento, el número de establecimientos de la microempresa se redujo de 124,607 en 1965 a 64,590 en 1985; a junio de 1990 se había recuperado a 86,901. En los mismos años el personal ocupado fue de 321,479; 270731 y 362816, respectivamente. De 1965 a junio de 1990 su participación en el empleo total pasó de 23.9 a 10.9% y el valor añadido de su producción declinó a 7.8 a 6.8% del total manufacturero.

Estas cifras están subestimadas, pues a juzgar por la información disponible la microempresa del sector informal registró un gran dinamismo, sobre todo en los últimos años. (vease Cuadro I y II)

CUADRO I

Establecimientos en la industria manufacturera

EMPRESAS	ESTABLECIMIENTOS			
ANO	1965	1975	1985	1990
MICRO	124,607	106,601	64,590	86,901
PEQUENA	8,338	9,074	15,856	19,408
Total	132,945	115,675	80,446	106,309

CUADRO II

Empleo en la industria manufacturera

EMPRESAS	PERSONAL			
	1965	1975	1985	1990
MICRO	321,479	282,756	270,731	362,816
PEQUEÑA	321,390	349,858	597,376	729,127
TOTAL:	642,869	632,614	868,107	1091,943

Fuentes: 1965 y 1975, censos industriales de esos años; 1985 y 1990, Secofi, Dirección General de la Industria Mediana y Pequeña y de Desarrollo Regional; del cuadro I y II.

Los problemas más comunes de la microindustria son los siguientes:

- carencia de la institucionalidad como empresas, firma o negocio
- Ausencia de marca, registro o patente
- Adolescencia de cultura bancaria e información económica elemental

- Alejamiento por desconocimiento total de ciencia y tecnología para su desarrollo industrial
- Preferencia para ser miembros de la economía subterránea, por motivos fiscales y de seguridad social.

Posibles soluciones:

- Censo estatal de la microindustria
- Clasificación de los concurrentes potenciales al mercado estadounidense o hispanoamericano.
- Apoyos inmediatos a ellos de tipo bancario, informativo y tecnológico
- Convenios con los estados vecinos para regionalizar la producción potencial a la exportación.
- Campaña para hacer registros y patentes
- Crear la federación de microindustriales
- Proporcionar al estado poblano por medio de un órgano informativo toda la información relativa a sus problemas y cómo resolverlos?

(27)

De la micro y pequeña industria representan el 98% del total a nivel nacional, además toda la inversión en este sector es de capital mexicano.

La microindustria se encuentra en condiciones desfavorables puesto que en ella, no existe el apoyo adecuado para sacar adelante a éste sector, por ejemplo en el campo de la producción los medios

financieros para apoyar su proyecto industrial son limitados, y fundamentalmente provienen del ahorro generado internamente en la empresa. En términos generales, su maquinaria y equipo de producción son de uso mecánico, debido a su tamaño y a sus escasos recursos humanos, técnicos y financieros.

Este sector genera el mayor número de empleos por unidad de inversión.

Es bajo el número de trabajadores que emplea; sin embargo por su alto número de establecimientos, concentra la mayor proporción de empleos en la industria de la transformación.

Las materias primas que utilizan para la elaboración de sus bienes son en su mayoría locales y de fácil acceso.

El tamaño de las industrias de este sector permiten el aprovechamiento racional de los recursos naturales de una región cuya explotación resultaría incosteable para la gran industria debido a su magnitud y al tipo de tecnología que utiliza.

Constituye un elemento importante para la integración al desarrollo industrial de zonas que cuentan con recursos naturales y humanos, así como un mercado atractivo para sus productos.

El grado de dependencia con el exterior es bajo, debido a que aprovecha maquinaria y equipo producidos en el país.

En el área de distribución, su penetración en el mercado es limitada, pese a su importante participación en la producción industrial.

Los empresarios tienen a su cargo la venta de los productos o bien la supervisan personalmente. Tienen una limitada capacidad para concurrir al mercado externo, debido entre otras cosas, al bajo volumen de producción, la poca calidad de sus productos, desconocimiento de estos mercados y el excesivo burocratismo, pese a ello, se constituye como un sector potencial para incrementar las ventas al exterior.

En cuanto a la distribución geográfica de este sector del total de las entidades federativas, el 56% de las unidades fabriles se localizan en los estados de México, Jalisco, Guanajuato, Nuevo León y Distrito Federal; es de resultar que solo en este último lugar se ubica el 21% del total. Estas cifras revelan el grado tan elevado de concentración geográfica de las industrias micro y pequeñas a la vez destacan la necesidad de promover y apoyar el proceso de desconcentración industrial hacia aquellas regiones que por sus recursos naturales y humanos pueden constituirse como importantes polos alternativos de la industrialización nacional.

La presencia de las micro y pequeñas industrias continúan siendo primordial dentro del desarrollo económico de México debido a que representan el 96% del total de establecimientos industriales del país que generan el 96% del total de establecimientos industriales del país, generan más del 43% de la producción manufacturera, contribuyen con el 10% del PIB y ocupan alrededor del 49% de la mano de obra fabril del país. (28)

Las actividades de la micro y pequeña industria se concentran fundamentalmente en la producción de artículos no duraderos y en menor medida, de artículos de uso intermedio.

La problemática de la micro y pequeña industria se puede subdividir en administrativa, tecnológica y financiera.

Los problemas de tipo administrativo se pueden atacar desde dos perspectivas: la interna y la externa. En el primer caso, encontramos que la microindustria es la que mayor falta de organización y capacitación presenta, al ser industrial el abogado a resolver, además de la producción actividades que van desde la organización en el aprovechamiento de las materias primas, hasta la elaboración de nóminas y pago de obligaciones fiscales y laborales. Esto se debe a que se carece de un esquema de administración práctico que permita una mayor productividad de estas empresas, así como un mejor aprovechamiento de los recursos con que se cuenta.

El problema administrativo se acrecenta en el medio externo, dado que una empresa debe de cubrir una serie de trámites que le son problemáticos. Asimismo, existe una complicada legislación en el ámbito industrial, la cual en su aplicación diferencia el tipo y tamaño industrial; esto provoca un aumento en la corrupción y en la contratación de gestoría especializada, lo que incrementa la carga financiera de estas empresas.

El problema tecnológico de este sector es que tienen acceso y utilizan tecnologías y maquinaria con cierto rezago tecnológico.

Esta situación responde tanto a su capacidad económica financiera, como el segmento del mercado que cubren, mismo que no les exige una calidad normalizada; es decir, no hay una vocación para la asimilación o adaptación de nuevas tecnologías y procesos. Al carecer de una integración real a las cadenas productivas, no se provoca la necesidad de un avance en estas industrias en el ámbito de calidad de sus productos. Aunado a lo anterior, el bajo costo de la mano de obra no es un catalizador que acelera la reinversión de utilidades en este campo. Estas industrias no tienen acceso aun mercado de exportación, mismo que se les exige una mayor competitividad y precios en los productos, aspectos que no pueden ser cubiertos, cuando se tiene una capacidad instalada subutilizada y no se cuenta con una mano de obra capacitada.

Los programas de desarrollo tecnológicos implementados hasta la fecha, por su diseño y estructura se abocan a resolver casi exclusivamente la problemática de las medianas y grandes empresas.

El problema financiero se concentra en las empresas en relación a los capitales de trabajo y riesgo de estas empresas que varía en relación al patrimonio del propietario o accionista principal de las mismas. Una alternativa para su consolidación o crecimiento sería la utilización de créditos con tasas preferenciales. Sin embargo, en la actualidad el acceso al crédito a través de nacional financiera y la

banca comercial es además de caro, problemático por la cantidad de trámites y requisitos, y sólo se le concede apoyo crediticio a aquellas empresas que cuentan con amplias garantías para cubrir el importe del empréstito.

Adicionalmente, los industriales micro y pequeña no tienen la preparación administrativa financiera suficiente para una adecuada aplicación de los recursos del crédito solicitado.

Cabe destacar que no obstante existen otros tipos de financiamiento como el mercado de dinero, el factoraje, el mercado de valores, etc., debido a los requisitos que se piden, no constituyen estos una alternativa real de financiamiento para las industrias micro y pequeñas, por lo que es necesario buscar mecanismos imaginativos que les permitan a estas industrias tener acceso al financiamiento.

Sobre este punto se hablará más ampliamente en el próximo capítulo.

La micro y pequeñas industrias han logrado sobrevivir a la competencia con las medianas y grandes debido a las ventajas derivadas de su tamaño reducido. Tales ventajas tienen un potencial extraordinario; sin embargo, existen lacras que obstruyen el desarrollo de esas unidades y que se traducen en gran fragilidad de los pequeños productores. Los problemas que enfrentan la gran mayoría de las micro y pequeñas industrias en México y que en términos generales afectan aun en distinta forma a ese tipo de establecimientos en América Latina.

Muchas empresas pequeñas se establecen en la economía subterránea debido a que no necesitan incurrir en grandes gastos, demoras y trámites burocráticos interminables. Si se deciden a afrontar estos últimos, tendrán un alud de requisitos que cumplir en leyes, reglamentos y disposiciones: fiscales, sanitarias, seguro social, uso de sueldo, etc.

En ocasiones el empresario que tiene alguna habilidad o iniciativa no posee un cabal de conocimientos económico, tecnológico o administrativo y en general centraliza de manera excesiva la dirección y el trabajo. La escasez de recursos para invertir implica utilizar instalaciones arrendadas e inadecuadas; no existe planeación y el desarrollo futuro es incierto. En el proceso de fabricación generalmente se aplican métodos tradicionales o rudimentarios, por desconocimiento de otras posibilidades o por falta de recursos para adquirir mejor maquinaria; también es frecuente que se emplee la adecuada mano de obra, aunque resulte desventajoso. A menudo existe una deficiente utilización del equipo o subutilización de la capacidad instalada y no se elige la escala de producción más apropiada a las condiciones de la empresa o del mercado, lo cual se refleja en su productividad. El conocimiento de los costos unitarios de producción es insuficiente, lo que impide planear y controlar los niveles de oferta. Tampoco se dispone de medios para que los procesos de producción se adecuen a los cambios requeridos.

Otro tipo de problemas con los que se enfrenta la micro y pequeña empresa industrial, son los usuales problemas para adquirir materias primas y otros insumos por el escaso poder de compra y los pequeños inventarios.

Además la demanda de volúmenes reducidos no ofrecen atractivo a los abastecedores, por lo que las empresas tienen que pagar mayor precio y al contado o por adelantado. El crédito a corto plazo de los proveedores es excepcional. No es raro que aquellas sufran la escasez de materia prima, la calidad variable, la tardanza en la entrega y las bruscas fluctuaciones de precios.

Las dificultades del transporte y de las vías de comunicación agravan esas deficiencias cuando la pequeña empresa se encuentra fuera de los grandes centros urbanos o algunos de sus insumos son importados. Las compras al exterior generalmente se hacen por medio de un distribuidor o intermediario localizado en el mismo país y si se requieren trámites adicionales aumentará todavía más el costo de adquisición para la empresa. Otra limitante es la contratación de mano de obra calificada, ya que no puede ofrecer el mismo salario ni las prestaciones que en México elevan el 50% su costo de las medianas y grandes empresas.

En la comercialización o venta de productos es habitual que el pequeño empresario desconozca de los mercados. La presencia actual o potencial de grandes competidores dificultan su acceso y permanencia, por lo que tiende a quedarse con una pequeña fracción del mercado.

Los precios oficiales también la afectan. La magnitud de sus volúmenes de venta y en ocasiones la calidad variable o diseños anticuados, así como los tiempos de entrega son una barrera para poder exportar. Asimismo, su falta de información sobre los mercados exteriores le imposibilitan aprovechar los incentivos a la exportación. Recurre a distribuidores o agentes de ventas a un alto costo, y no es raro que tenga problemas para el cobro oportuno. Carece de salones de exhibición, además de su incapacidad para sufragar gastos de promoción comercial.

Otro aspecto que restringe su desempeño se refiere a los recursos financieros. El poco valor de sus activos, garantías físicas o la falta de avales, además de otro tipo de requisitos, limita considerablemente su acceso a créditos bancarios y no es extraño que acuda a los agiotistas.

La CEPAL estudió las dificultades de la micro y pequeñas industrias en América Latina. Reconoció que predominaba una inapropiada atención por parte de las políticas de industrialización de los gobiernos.

"... Toda nueva microindustria tiene que realizar, al igual que cualquier empresa grande, al menos 14 diferentes trámites ante 12 instancias para constituirse y poder iniciar operaciones. Esta secuencia, demora en promedio entre 75 y 390 días; tienen que registrarse en el proceso 14 formatos con 378 preguntas, de las cuales cerca del 40% se repiten constantemente..."(29)

Para mayor complejidad, los trámites en ocasiones se encuentran encadenados en tal forma, que no resulta posible iniciar la gestión de los trámites de una siguiente fase sin haber cubierto los de la presente. A lo anterior habría que agregar el costo mismo de los trámites para la constitución y el inicio de operaciones. En ocasiones los costos de tramitación llegan a exceder al capital a invertir.

Experimentan complicaciones mayores cuando pretende instalarse en el interior del país, en especial si se trata de lugares alejados de las grandes urbes. Gran parte de los trámites necesariamente se realizan en el Distrito Federal, por lo que origina altos costos por traslados y dificultades de comunicación entre el gestor y la autoridad.

El respaldo del sector público a las micro y pequeñas empresas se ha limitado principalmente a los aspectos financieros, fiscales, de asistencia y operación técnica.

"... En noviembre y diciembre de 1990, la Secofi anunció la elaboración de un nuevo Programa de Desarrollo y Modernización de la Micro, Pequeña y Mediana Industria, en la cual se trata de pasar de la fase defensiva a la fase combativa, frente a la competencia externa, en donde se dice que la microindustria será apoyada con el servicio nacional de consulta tecnológica industrial, gestión empresarial, capacitación de mano de obra y financiamiento. Se dice que existe un especial interés en formar empresas integradoras

principalmente en la franja fronteriza del norte del país, crear bolsas de subcontratación en escala internacional y apoyar a ciertas ramas como la de las prendas de vestir, calzado y cuero, muebles y plástico. Se pretende que las microindustrias sean realmente competitivas y se constituyan en una plataforma para la exportación..." (30)

INVESTIGACION TECNOLÓGICA NACIONAL

Es muy importante destacar el papel que juega el desarrollo y la innovación tecnológica para el crecimiento del sector industrial, lo que hace más competitivo eficiente y productivo al sector para satisfacer las necesidades del mercado interno y las ventajas comparativas del mercado externo, así como la de elevar los niveles de vida de la sociedad.

La apertura del comercio, la inversión han sido fundamental para estimular a los productores nacionales a que desarrollen nuevos o mejores productos y a que reduzcan los costos mediante la adopción de nueva tecnología.

Esto eficientizará la estructura de una empresa para su desarrollo, además no solo en la micro y pequeña sino también en las de mayor medida, teniendo innovaciones tecnológicas adecuadas, es decir que sean aplicables al tamaño de la industria.

Para ello se requiere de un equilibrio e impulsar al desarrollo industrial de la micro y pequeña empresa en el que se articulen entre ellas mismas.

Estadísticas realizadas por Nacional Financiera, afirman que de el total de un millón 300 mil establecimientos industriales existen en el país, el 95% quedó al margen del crédito en 1990.

Además, sólo el 5% de ese total produce con tecnología de punta, el resto el resto con tecnología obsoleta lo cual indica la necesidad imperiosa de establecer un programa masivo y urgente de modernización tecnológica empresarial frente al Tratado de Libre Comercio. (31)

La tecnología es una de las maneras de dominar los mercados, por ello tanto el sector industrial y el sector financiero se han abocado a encontrar nuevas alternativas de vinculación que hagan posible solucionar la problemática de las empresas nacionales a través del desarrollo tecnológico.

Sin embargo, es sabido que en los países en vías de desarrollo existen una serie de obstáculos y problemas estructurales propias de estas economías que impiden el libre acceso y los cambios tecnológicos; que van desde el simple desconocimiento de estas innovaciones hasta problemas de mecanismos eficientes de financiamiento y educación en las plantas productivas, el cual refleja un funcionamiento tradicional intensivo en mano de obra, quizás por las ventajas comparativas o por tal vez por la imposibilidad de generar sus propias tecnologías adecuadas a los países subdesarrollados; a lo que debemos añadirle la escasa vinculación de los centros de enseñanza superiores e instituciones de ciencia y tecnología con el sector productivo.

En los problemas que enfrenta el sector industrial, es pertinente resaltar la importancia y capacidad que tiene en el desarrollo de tecnologías propias y su aplicación con las distintas fases del proceso de producción, a fin de esclarecer el grado de potencialidad con que cuenta la micro, pequeña industria para desarrollar sus propias tecnologías y los campos donde las aplican fundamentalmente.

El problema como se percibe es mucho mas complejo que la simple absorción de nuevas tecnologías, ya que es menester determinar y adecuar la tecnología de acuerdo a las propias necesidades de la industria mexicana que tiene muchas variables y sólo algunas de ellas son tecnológicas.

Además que los procesos de producción son por primacia intensivos en mano de obra a diferencia de los países desarrollados que son intensivos en capital. Es por ello que el Estado y las instituciones privadas encargadas en la materia, tendrán el compromiso de generar nuevas tecnologías acordes a los requerimientos de la micro y pequeña industria y que no se limitan a la simple endogenización de las innovaciones y la nueva tecnología desarrollada fuera de nuestras fronteras.

Puede haber desarrollado tecnológico cuando se lleva a cabo una división del trabajo del seno de las empresas; cuando la organización jerarquizada de esta se reestructura, simplificando procesos de administración y tomas de decisiones; en donde existe innovaciones en los bancos e instituciones financieras, cuando se aportaciones en el ámbito científico, en los casos en donde se dá

desarrollo de proveedores, tanto en el caso de bienes de capital como de insumos corrientes para operación.

Al realizar una búsqueda de tecnología fuera de nuestras fronteras, se deberá considerar si las operaciones tecnológicas cumplen con los requerimientos propios y adecuados para el país, tanto desde el punto de vista de la eficiencia privada, como el de la eficiencia social.

La tecnología que esta en proceso de desarrollo ha sido la necesidad de abarcar un mayor conocimiento de lo que significa el cambio tecnológico en el sector manufacturero y particularmente en las micro y pequeñas empresas industriales y, como de estas se generaliza el conjunto de la sociedad, por lo que los obstáculos y límites a los que se enfrentan en acceder a los cambios y transformaciones de la tecnología sea ésta de origen nacional y extranjera.

Se hace evidente que al tratar de adquirir y adoptar tecnologías mas apropiadas para las empresas y el medio en el que se desarrollan, sucede que en lugar de maximizar los resultados obtenidos de esa adquisición se confunde con alcanzar algunos ahorros en los costos de producción, siendo en muchas ocasiones resultado de la disminución de la contratación de mano de obra a corto y mediano plazo, y en el mejoramiento en la calidad, ventajas que desaparecieron en el largo plazo, cuando se presenta la obsolescencia de los equipos o procesos; resulta obvio que el trabajo de planeación a largo plazo de las necesidades de la empresa no se armonizó con la variables tecnológicas.

Lo óptimo es que la innovación tecnológica en si tiende a mejorar el desarrollo del sector productivo y a elevar la calidad de vida de la

población en su conjunto a través del suministro de mejores productos y de mejor calidad y los consumidores a un menor costo de adquisición.

Sin embargo, no se debe perder de vista lo ya expuesto, porque de lo contrario el resultado no sería satisfactorio para la empresa.

Es importante que la micro y pequeña empresa industrial y sólo estas sino también la mediana, estén al tanto de las características que la tecnología presenta según la rama en donde se ubiquen y así alcanzar el beneficio máximo en su producción, distribución y comercialización de sus productos.

Es muy difícil para la industria solventar los procesos que implique la absorción de nuevas tecnologías, por lo que la mayoría de las empresas tienden a buscar otras formas de allegarse de ella.

El acceso a la información de las innovaciones tecnológicas principalmente se dá por los siguientes fuentes de información: revistas especializadas, ferias, exposiciones, convenciones de industriales, fabricante - vendedor, cursos y seminarios, otros.

(Ver cuadro III)

CUADRO III

MEDIOS PARA OBTENER INFORMACION SOBRE NUEVAS TECNOLOGIAS
 EN LAS EMPRESAS DE LA MICRO Y PEQUENA
 PORCENTAJES

Tamaño	Cónven- ciones de Inó.	Ferías y Expo- siciones	Fabricantes Vendedor	Revistas Especia- lizadas	Cursos y Sem- narios	Otros
Micro	9.9	17.2	16.6	30.9	10.2	4.5
Pequeña	13.5	19.4	15.2	30.9	12.9	3.8

Fuente: Encuesta industrial, Nafinsa, México 1990.

Se puede afirmar que la modernización industrial requiere del desarrollo tecnológico, considerando a la micro, pequeña industria, habrá que invertir en el futuro inmediato fuertes sumas de capital en la investigación de innovaciones tecnológicas y será el sector privado quien participe mayoritariamente en este proceso de transferencia de tecnología, puesto que entramos en una etapa donde la economía del sector público disminuye su tamaño y participación,

privatización, debido a la desincorporación y privatización de empresas estatales.

La estrategia que deberán seguir los interesados en el cambio para crear una base tecnológica mas adecuada y competitiva deberá sujetarse a los siguientes puntos:

1) El desarrollo de tecnologías autónomas o con el apoyo de centros de investigación y desarrollo tecnológico nacionales e internacionales.

2) La transferencia de tecnología a la empresa y su asimilación, adaptación y generalización.

3) La adaptación de inversión extranjera donde constituye un vehiculo apropiado de incorporación y endogenización de la nueva tecnología.

La estrategia de difusión dará prioridad a la absorción de tecnologías maduras relacionadas con la producción de bienes básicos y la incursión en nuevas áreas de desarrollo tecnológico, apoyando fundamentalmente a la micro y pequeña empresa industrial quien tiene mayor posibilidad de establecerse en localidades y sectores aun tradicionales, para mejorar su eficiencia, calidad y competitividad de las empresas.

La estrategia de asimilación consistirá en apoyar la automatización selectiva de la planta industrial por medio de la adquisición de tecnologías nuevas que fortalezcan al sector industrial.

La estrategia se basará inicialmente en la transferencia real de tecnología, y la manera que se dé el proceso de asimilación e innovación se dejará de adquirir tecnología en el exterior, ya que

estarán las empresas en posibilidades de generar sus propias innovaciones tecnológicas que incursione en la operación administrativa

En razón al diseño de los productos, la tecnología utilizada es generada en un 15.6% por la empresa en 46.8 por fabricantes nacionales y 37.6% en promedio por extranjeros. (ver cuadro IV)

/

CUADRO IV
APLICACION DE DESARROLLO TECNOLOGICO

<i>Empresa</i>	<i>Generada por</i>	<i>Generada por</i>	<i>Generada por</i>
<i>Industrial</i>	<i>la propia</i>	<i>Fabricantes</i>	<i>Fabricantes</i>
	<i>empresa</i>	<i>Nacionales</i>	<i>Extranjeros</i>
<i>100%</i>	<i>15.6%</i>	<i>46.8%</i>	<i>37.6%</i>

Fuente: Nacional Financiera 1990

Se cuenta con grandes obstáculos e ineficiencias en la generación de tecnología. Es por ello que en los planes, programas y proyectos de nuevas inversiones y reestructuraciones y mejorar a las empresas existentes; de debe tener muy en cuenta estas carencias, para que así se pueda instrumentar medidas de política que posibiliten la generación de innovaciones tecnológicas, mediante apoyos financieros, y centros de enseñanza superior como los institutos y dependencias de ciencia y tecnología.

Las micro y pequeñas empresas han perdido terreno en cuanto a que no están lo suficientes aptas para enfrentar un tratado de libre comercio con Estados Unidos y Canadá. Incluso se puede pensar que son ineficientes por naturaleza y que están destinadas a desaparecer. Pero a pesar de los reales defectos de esas unidades, el aprovechamiento cabal de sus ventajas puede contribuir de manera importante a la economía nacional, su mayor intervención permitiría reconstruir y ampliar un sistema industrial apto y competitivo.

Las micro y pequeñas industrias deben aprovechar al máximo la conformación de la gran industria, incrementando sus relaciones y propiciando una mayor complementación.

Aunque la pequeña empresa puede ser innovadora y usar de manera intensiva capital y tecnologías avanzadas, en general sus cualidades más comunes se derivan de su capacidad para absorber mano de obra y de requerir poca inversión de capital. Sus rendimientos sobre la inversión son considerables, el equipo o maquinaria que utilizan suelen ser en algunos casos usado, el costo de adaptación es bajo y su operación rápida con base a amplias técnicas de producción y de equipos. Las materias primas y otros insumos también son generalmente nacionales, como ya lo había mencionado anteriormente, y su consumo de energía es reducido.

CAPITULO III

HERRAMIENTAS PARA LA MODERNIZACION DE LA MICRO Y PEQUEÑA INDUSTRIA

La modernización de la industria es la base para el desarrollo económico del país, ya que la industria es la principal fuente generadora de empleo, así como el crecimiento empresarial.

Se busca la modernización industrial empresarial mediante el crecimiento de las industrias micro y pequeña con cambios en la forma de producción, con el fin de consolidar su presencia en el mercado interno e incrementar su demanda en los mercados de exportación.

Elevar el nivel tecnológico y de calidad de estas empresas y profundizar en el proceso de simplificación y de centralización administrativa. Además de fomentar el establecimiento de las industrias micro y pequeña en todo el territorio nacional, para aprovechar la disponibilidad de recursos y coadyuvar al desarrollo regional, apoyando la descentralización de la industria y la preservación del medio ambiente.

Promoviendo la creación de empleos productivos permanentes con base en las ventajas que ofrecen las industrias micro y pequeña. Existen elementos clave para promover un efectivo desarrollo en cuenta a su modernización empresarial, no sólo basta tener acceso a crédito y fomento para exportar, es necesario saber utilizar los recursos con que se cuenta y aprovechar eficazmente las oportunidades.

Los elementos clave para la complementación de un programa modernizador son:

-Apertura al cambio:

Este elemento es muy importante, ya que es imprescindible conocer la oferta y la demanda de insumos y bienes, se debe de realizar un sistema de información nacional e internacional en el que se logren detectar los requerimientos fundamentales de las distintas áreas productivas, así como el mismo consumidor final.

La información es fundamental sobre todo quien tiene acceso a ella, tiene mayor oportunidad para tomar decisiones, es urgente modificar nuestra tradicional forma de producir. Las décadas de los noventa pertenecerán a quienes pueden desarrollar una cultura que les permita una mejor integración y oportunidad de la información. El reto ahora es, antes que exportar, el servicio al cliente, a nuestro consumidor más cercano.

-Difusión:

El empresario debe difundir lo más ampliamente posible, vender un producto que pueda consumir el 100 por ciento de la población y para tal fin debe aprender a utilizar los servicios de apoyo, ya sean gubernamentales o informativos.

El empresario hasta ahora está acostumbrado a permanecer en sus actividades operativas, y casi siempre ignora los servicios a que tiene acceso, de ahí la importancia que tiene de impulsar la información masiva, mediante prensa, radio, televisión, cartas personalizadas, fax, visitas a empresas, etc. Hay que utilizar al máximo nuestros medios de comunicación.

- Competir con calidad:

Es fundamental formar una nueva imagen de la empresa nacional, ya que de esta imagen se van a tomar en cuenta dos funciones muy importantes. Las cuales son productividad y calidad.

Para incrementar la productividad, se deben aprovechar al máximo los recursos de los que disponen efectivamente los industriales micro y pequeña y estas son fuerza de trabajo y maquinaria.

En esta labor la herramienta principal del qué hacer empresarial es la capacitación continua de cada individuo en las distintas actividades de la planta fabril. El industrial debe de conocer que la capacitación no es un gasto, sino una inversión revolvente, la llave para el crecimiento de la productividad.

Debe de educarse al personal en todas las áreas, es decir, generalizarlo antes que especificarlo. Ello permite una mayor integración en el manejo y conocimiento de la empresa, y dá pauta para delegar responsabilidades y compartir la toma de decisiones, además este tipo de capacitación refleja la capacidad y el potencial del trabajador en las distintas facetas del proceso productivo.

Es necesario crear empresas en donde se debe tener una simplificación y delegar cada vez más, confiar más. Hay que sembrar autoconfianza en la organización, y en especial en las empresas fabriles de menor tamaño, donde los trabajadores pueden formar una gran familia, el empresario debe convencerse de que su papel no es controlar, sino orientar y alentar en la medida en que el trabajador se identifique con los fines de la empresa, se acrecentará la producción y la calidad del producto será mayor.

- Factor humano:

El factor humano es la opción del micro y pequeño industrial, de su preparación e integración de la empresa dependen sus alcances en el mercado. La participación de los empleados ofrecen al empresario lo que requiere para competir: calidad y enfoque en el cliente.

Por lo anterior es impostergable la tarea de realizar programas de capacitación a todos los niveles, impulsar la formación de círculos de control de calidad o bien grupos de trabajo con vida permanente en el quiza ser fabril.

En esta labor es conveniente que tanto la empresa como los organismos interempresariales, las autoridades gubernamentales y las instituciones académicas organicen foros seminarios y/o concursos para difundir y promover la filosofía de la calidad y la importancia que para ello representa el trabajo humano.

Para que el desarrollo se logre plenamente, la mayoría de los gobiernos deben invertir más en recursos humanos; la suma del gasto público en educación y en salud equivale a mucho menos del 5% del PIB.

El gobierno también debe mejorar la calidad y la composición de sus inversiones con fines de desarrollo humano. Con demasiada frecuencia las destinadas a la salud y educación se efectúan sin tener debida cuenta de los gastos periódicos, lo cual da por resultado una subutilización antieconómica.

Además muchas veces los gastos no se destinan a los fines más convenientes. (32)

- Tecnología y educación:

Las empresas pequeñas deben buscar la diversidad de productos dentro de la misma actividad que ejercen. Utilizar al máximo los materiales de los que disponen ser creativos. Este proceso de diversificación, además de un mejor uso de sus recursos, brinda ventajas competitivas. Es necesario fomentar la investigación para enfrentar las demandas futuras de los consumidores, por eso, un empresario debe centrarse en la innovación y ofrecer siempre el mejor producto.

Para modernizar su equipo y tecnología el producto industrial puede allegarse de maquinaria de fácil manejo y bajo costo, que incluso sea diseñado y producido dentro del país en una unión de esfuerzos de empresarios, trabajadores a investigadores técnicos.

Se podría realizar foros cuyo objetivo sea representar los principales requerimientos de las industrias micro y pequeñas en maquinaria y equipo, y promover proyectos de investigación con este fin.

Como complemento de lo anterior y en favor de la vinculación entre los sistemas educativos y productivos es imprescindible la participación empresarial en la configuración de las matrículas a nivel nacional, así como en el diseño y aplicación de los sistemas regionales de la capacitación y educación.

Es recomendable fortalecer el programa escuela-industria y actualizar los programas educativos con la participación del sector privado.

Modernizar la industria será una tarea nada fácil, mientras las jóvenes generaciones continúen el margen de la realidad productiva. Es necesario formar nuevos empresarios con ideas frescas y acción dedicada.

Deben impulsarse la modernización de la gestión empresarial, pues representa un valioso instrumento para acrecentar la productividad de las empresas y mejorar los procesos mismos de la administración fabril.

- Comercialización eficiente v exportación:

En lo que respecta a la capacidad exportadora de las industrias micro y pequeña hay que producir con un enfoque comercial más amplio y con una estrategia agresiva de comercialización. Hoy las industrias micro y pequeñas deben de salir en busca del cliente y conocer sus preferencias, anticipar su demanda y difundir sus productos tanto en el mercado interno como externo, mediante el uso de servicios como la subcontratación.

Asimismo deben realizarse por iniciativa propia un programa para exportar directa o indirectamente en el que contemplen sus capacidades y potenciales actuales por sector, ramas y empresas para penetrar en el mercado internacional, y obtener en el corto plazo mecanismos de fomento apropiados que permitan impulsar al comercio exterior en el sector industrial y aprovechar las posibles ventajas que presenten los acuerdos en materia comercial con Estados Unidos y Canadá.

Existen diversas medidas para promover las exportaciones de estos industriales, que hasta ahora no han sido debidamente aprovechadas, en parte por la falta de conocimientos de las mismas y en parte por los requisitos que debe cumplir el empresario. En este sentido es conveniente capacitar a los industriales micro y pequeño sobre el uso de este tipo de servicios, además de realizar seminarios en donde se

expongan cuales son las principales limitantes que enfrentan las unidades de menor tamaño para exportar sus productos, y proponer alternativas viables para su comercialización y difusión.

Es necesario que el empresario busque la oportunidad de promover sus productos en ferias y exposiciones etc, como ya se habia mencionado anteriormente en otro capitulo que se realizan tanto en México como en el extranjero e impulsar concursos de pequeños proveedores en las distintas áreas productivas.

Así, el industrial debe avocarse a nuevas actitudes en todos los niveles, mediante la introducción de mejoras administrativas, técnicas, productivas y de comercialización en su quehacer fabril. Ellos le permitirá elevar la calidad de sus bienes, aumentar su productividad y alcanzar una mayor competitividad.

Independientemente de la tarea que le corresponde al industrial para modernizarse, es necesario promover cambios cualitativos y cuantitativos en el entorno de su actividad productiva, esto es se deben establecer estímulos específicos y líneas de acción concretas que atiendan su actual problemática. particularmente en áreas como el mercado interno y ventas al sector público, financiamiento desarrollo regional, fomento a las exportaciones, tecnológicas e investigación, entre otras.

- Mercado interno:

Uno de los retos que afrontan los establecimientos de menor tamaño, es su permanencia en el mercado nacional, ante la presión creciente de la apertura comercial y su consecuente flujo de productos importados.

Es recomendable favorecer el agrupamiento de las empresas de menor tamaño, ya que ello promueve la introducción de nuevos productos, procesos, diversificación de industrias y readiestramiento de la fuerza de trabajo. Hasta ahora en México sólo el 5.0 por ciento de las industrias micro y pequeñas.

Asimismo, es conveniente que se fomente la utilización de bolsas de subcontratación, que se cuente con centros que permitan conocer la demanda actual y futura de las empresas de mayor tamaño sobre partes y componentes, a fin de que las micro y pequeñas industrias tengan mayor oportunidad para concursar como proveedores y al mismo tiempo sean más eficientes al planear sus metas de producción.

Tener información sobre el tipo de productos que puedan ser elaborados por las empresas de menores dimensiones, favorecer su especialización y aprovechamiento integral de capacidad instalada y abastecimiento de costos.

- Desarrollo regional:

La modernización no solo es parte de la micro y pequeña industria sino a todas en su conjunto, es superar la desigualdad existente en el desarrollo regional. Hasta ahora, poco más del 56% de los bienes y servicios que genera el país se concentra en tan sólo cinco estados, mientras que el 46% restante de la oferta se distribuye en 27 estados.

Es vigente redistribuir las oportunidades productivas en el territorio nacional, no sólo como un esfuerzo de descentralización, sino en una verdadera alternativa para la relocalización industrial,

que dé un mejor y mayor acceso a materias primas, abasto a mercados v. sobre todo, arraigo de mano de obra.

En este sentido, al ser las micro y pequeñas industrias importantes generadoras de empleo, con flexibilidad operativa y de rápida adaptación, es recomendable impulsar su establecimiento en las zonas con alto potencial productivo mediante la instalación de micros y pequeñas parques industriales, los cuales además de propiciar la reubicación de las empresas, funcionan como enlace entre establecimientos fabriles que desarrollan actividades complementarias, promueven la especialización basada e la subcontratación de materias primas, así como la ubicación geográfica entratégica para atender nuevos mercados regionales, o bien para exportar con nuestros vecinos del norte.

En esta tarea, tanto el gobierno federal, como el sector privado deben conjuntar sus esfuerzos. Es necesario aplicar estrategias regionales de financiamiento, creación de infraestructura y servicios básicos, así como de difusión y promoción.

El financiamiento debe ser efectivamente canalizado en las zonas consideradas como prioritarias, ya que una tercera parte de los créditos que otorga el sistema bancario tienden a concentrarse en tres entidades: Distrito Federal, Nuevo León y Jalisco. Es necesario asignar equilibradamente los recursos.

- Financiamiento:

La escasez de capital es indudablemente una de las limitantes de mayor peso en el crecimiento y desempeño de las micro y pequeñas industrias, y aun cuando en el Programa de Modernización para este

sector ya se contemplan diversas medidas que habrán de estimular la canalización de recursos a este tipo de empresas, es necesario:

Apoyar los requerimientos de capital inicial de las micro y pequeñas industrias con tasas preferenciales de interés. Crear mecanismos y regulaciones para adquirir financiamiento de corporaciones internacionales, como banco Interamericano de Desarrollo o el Banco Mundial, a fin de ampliar el acceso de este sector a fuentes de financiamiento alternativas.

Promover los préstamos interempresariales entre proveedores y demandantes de mayor tamaño que dispongan de recursos suficientes.

- Fomento a las Exportaciones:

Hoy en la actualidad sólo las empresas altamente exportadoras disponen de facilidades administrativas, fiscales, aduaneras y financieras para realizar la venta externa de sus productos.

Por supuesto que el proceso no es fácil y que hay mucho por hacer. En especial, es importante que juntos, gobierno, sector privado y trabajadores, vigilemos la evolución del sector externo de la economía.

Los objetivos de la modernización industrial abren una barrera perspectiva, en la medida en que son racionales y persistentes para responder que la situación nacional e internacional plantea a México, conseguirlos será resultado del esfuerzo de los empresarios y de los trabajadores, firmemente apoyados por su gobierno. (33)

La apertura comercial, básicamente sus efectos tienden a favorecer más a los productos de origen extranjero que a los de origen

nacional, estrechando mayormente la demanda interna para estos ultimos por la vía de los precios finales.

En enero de 1986 se publica la ley de Fomento a la Micro, en la que se toman en cuenta, por un lado una profunda modernización administrativa, simplificación y desconcentración de trámites y por otro lado, lo referente a diferentes apoyos para fortalecer su capacidad productiva.

Ello permitió penetrar y conocer en profundidad los problemas centrales a los que se enfrentaban las empresas, de esta manera actuar en los fenómenos que obstaculiza el desarrollo de estas, y dar solvencia a decisiones que otorgaron incentivos fiscales y financieros, el suministro de asistencia técnica administrativa que cadyuven al desarrollo pleno del subsector yen particular de la microindustria básicamente en los primeros años de operación.

Otros medios que contribuyen al apoyo de estas industrias son los mecanismos que propician su vinculación con el sector educativo y de investigación tecnológica. Particularmente se pretende que exista la prestación del servicio social obligatorio de las profesiones a fines o que se vinculen a procesos productivos, de organización de la fuerza de trabajo, etc., es decir promover la colaboración mas activa con los centros de investigación y desarrollo educativo, ciencia y tecnología, que permita la simulación y desarrollo de la tecnología, se promoverá dentro del

sistema nacional de planeación y la adopción de mecanismos en los estados.

Asimismo se buscará organizar grupos de pequeñas industrias para atender la demanda captada del exterior. Las empresas así organizadas serán acreedoras de asistencia técnica, crédito preferencial, así como el resto de apoyos que añaden dentro de los programas integrales de concertación (ver Plan Nacional de Desarrollo 1966 SPP).

MEDIOS DE FINANCIAMIENTO

El financiamiento a la empresa industrial es un factor muy importante para obtener un buen desarrollo de ésta. Existen distintos organismos con el fin de apoyarla en cuanto a su financiamiento.

A principios de los años cincuenta se establecieron en Nafin fideicomisos especializados al apoyo preferencial a la industria por medio de la banca comercial de primer piso. En 1959 se creó el Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Mediana y pequeña (FOGAIN), y después el Fondo Nacional de Estudios y Proyectos (FONEP), EL Fondo Nacional de Fomento Industrial (FOMIN), y el Fondo de información y Documentación para la Industria (INFOTEC), todos ellos se concentraron en 1978 dentro del programa de apoyo integral a la industria (PAI).

Nafinsa, Fogain, Fomin, Fomex, etc, siendo estas las más importantes en el otorgamiento de créditos; existen otras instituciones que también participan para otorgar créditos aunque estas tienen menor participación debido a que sus créditos no otorgan las facilidades para su otorgamiento con respecto a las demás instituciones financieras.

Nacional Financiera ofrece como nuevas formas de financiamiento al empresario, como se ha observado el microindustrial carece del suficiente capital de trabajo para crecer, pero si se le proporciona la capacitación, asistencia técnica y el financiamiento complementario, es seguro que podrá desarrollarse e integrarse en pequeñas industrias que participen y se unan de manera más eficiente al proceso de modernización económica del país.

El PAI es un organismo que además de que financia, coordina y evalúa la acción de la micro y pequeña industria también otorga asistencia técnica y capacitación a nivel gerencial. Es en ese sentido que este Programa contempla tres fases importantes:

La primera se refiere a actuar como coordinador y promotor de los recursos financieros de fomento, se debe procurar satisfacer integralmente las necesidades crediticias de la industria que lo requiera.

La segunda fase debe procurar que los escasos recursos disponibles sean utilizados en forma óptima a través de la aplicación de una estricta selectividad, que implica dirigir los recursos financieros hacia áreas productivas y ello permita capacitar nuevamente los beneficios obtenidos por los prestatarios, es decir, al redescantar a los fondos de fomento los créditos que estos otorgan o los fondos de fomento los créditos otorgados por la banca comercial.

En la tercera fase consiste en la asistencia técnica financiera industrial y la capacitación en gestión empresarial; en este se debe entender que el programa pretende apoyar a la micro y pequeña industria a que incrementen la productividad de sus empresas, utilizando optimamente los recursos financieros, los humanos y los

tecnológicos de que se dispongan, es decir poder aprovechar de la mejor manera posible, la capacidad instalada de cada una de las industrias que se encuentren en la situación de anexarse a los beneficios que otorga el PAI.

Los planes, programas y proyectos diseñados por el gobierno en colaboración con el sector privado, tienen el objetivo fundamental de apoyar y fomentar la creación de establecimientos productivos que generen la garantía del desarrollo y crecimiento económico en localidades, regiones y en general en todo el territorio nacional. Programa de Apoyo Integral a la Microindustria que es una forma de financiamiento al empresario en la cual consiste en el otorgamiento de capacitación y asistencia técnica, que comprende desde la impartición de cursos hasta el otorgamiento de asistencia técnica administrativa y financiera. Cabe señalar que esta última se puede realizar en forma individual o colectiva.

Como ejemplo de lo anterior, en la actualidad se asesora al microindustrial tanto en la elaboración de su solicitud de crédito, como en aspectos relativos a ventas, producción, manejo de personal, costos, control de calidad, desarrollo de microindustrias, fuentes de financiamiento y en la formulación e interpretación de información financiera. Por lo que se refiere a los apoyos crediticios, el Promicro otorga al microindustrial créditos de habilitación o avío y refaccionarios. El crédito refaccionario pretende financiar operaciones de reemplazo de equipo, su complementación y la expansión de su creatividad productiva, mientras que el crédito de habilitación o avío apoya

aquellas operaciones que aumentan el capital de trabajo, para incrementar o mantener niveles adecuados de aprovechamiento de capacidad instalada, producción y ventas.

Estos créditos se otorgan al microindustrial a una tasa de interés equivalente al 95% del costo porcentual promedio (CPP), cuyos montos pueden ser hasta 7 veces el salario mínimo anual de la zona en que se ubique la empresa, en el caso del crédito de habilitación o avío, y hasta 14 veces el salario mínimo anual de la zona para el crédito reaccionario. De manera combinada, el monto máximo puede ser por 21 veces el salario mínimo anual registrado en la zona.

Pero para poder tener acceso a los créditos, el microindustrial no necesita de avales; tan sólo requiere demostrar que cuenta con un mercado, que vive de los ingresos que genera su empresa, que tiene arraigo en la zona de sus actividades y que no ha recibido con anterioridad créditos preferenciales.

Existen restricciones para el otorgamiento de apoyo, estas se refieren a la localización geográfica y que la actividad sea de tipo industrial. Al respecto, actualmente no se están proporcionando apoyos en donde éstos están proscritos.

Otra forma de financiamiento que puede tener el empresario es a través del instrumento financiero llamado Fogain (Fondo de Garantía y Fomento a la Industria), es un apoyo crediticio a microindustrias.

El apoyo financiero que ofrece este fondo de fomento consiste en:

- Crédito de habilitación o avío:

Para la compra de materias primas y materiales propios del giro a que se dedique la empresa, al pago de salarios de obreros y gastos directos de fabricación.

- Crédito refaccionario para la adquisición o reparación de maquinaria y equipo de carácter productivo:

Permite el reembolso, complementación y solución a los problemas del proceso de transformación.

- Crédito refaccionario para instalaciones físicas:

Permite a la empresa la adquisición, construcción, ampliación o modernización de naves o locales industriales.

Objetivos del Fogain:

Instrumentos de apoyos financieros dirigidos a impulsar el desarrollo industrial, mediante programas de inversión para mejorar su productividad para la ampliación industrial, fomentar nuevos polos de desarrollo y para consolidar financieramente a las empresas.

Los requisitos para obtener acceso al crédito por parte del microproductor son fáciles de cubrir y son los siguientes:

- Que tengan seriedad reconocida en la actividad en la que se desenvuelven.

- Que cuenten con un lugar fijo de trabajo, ya sea local propio o rentado.

- Que tengan arraigo en la localidad con una antigüedad mínima de dos años.

- Que el dueño o sus familiares participen en el negocio y éste represente su principal fuente de ingresos.

- Que el microproductor no tenga acceso al crédito convencional(33)

Otro instrumento de apoyo financiero es el Fomin (Fondo Nacional de Fomento Industrial). Permite el acceso de las empresas a este instrumento donde se hace posible el desarrollo de las industrias hacia niveles mas altos.

Fomina apoyado a gran numero de empresas, las cuales han logrado cumplir sus objetivos de expansión, competitividad, exportaciones, reubicación, sustituciones de importaciones, nuevos productos, etc. De los muchos pasos que se podrian mencionar, Fomin ha logrado desarrollar y crecer a empresas con la participación accionaria de este organismos.

Para el desarrollo de las microindustrias, se han venido apoyando a este tipo de industria por la importancia que tiene en la generación de empleos y el tipo de productos que fabrican. desde luego la mayoría son bienes de carácter semiduradero o no duradero, orientados al consumo generalmente inmediato, pero que sin embargo, por tener un bajo nivel de integración y desarrollo prácticamente se han mantenido al margen de la economía controlada.

Los planes, programas y proyectos han favorecido la dirección y planeación del subsector, ya que persiguen ajustar los mecanismos de programación, operación y control del proceso de producción, aunados a la modernización tecnológica.

Los programas incursionan en el ámbito productivo hacia la modernización educativa de las empresas contempladas en el sector industrial, a fin de hacer a un lado los obstáculos administrativos que padecen dichas empresas. Ello significa la capacitación y adiestramiento de los altos mandos y medios; así mismo, elevar el

nivel productivo de los trabajadores mediante acciones concretas por medio de instrucciones e innovaciones que eleven el nivel de calificación y destreza de los trabajadores.

Además los programas de apoyo y fomento tienen como estrategia, canalizar sus escasos recursos a través del diseño de proyectos específicos que conforman paquetes financieros, los programas y proyectos diseñados específicamente para los estratos de la micro y pequeña empresa, será otorgar soluciones a los problemas de la insuficiencia de bienes de consumo, sustitución de importaciones, aumento de exportaciones, aumentos en el empleo, etc.

Los escasos recursos disponibles sean utilizados en forma óptima, a través de la aplicación de una estricta selectividad, que implica dirigir los recursos financieros hacia áreas productivas, y ello permite capitalizar nuevamente los beneficios obtenidos por los prestatarios, es decir al redescantar a los fondos de fomento de los créditos que estos otorgan; a los redescuentos que hacen de los créditos otorgados por la banca comercial.

La asistencia técnica financiera industrial y la capacitación en gestión empresarial; en este sentido se debe entender que el programa pretende apoyar a la micro, pequeña industria a que incremente la productividad de sus empresas, utilizando óptimamente los recursos y las tecnologías de que dispongan.

La banca de fomento sigue prestando ventajas para los industriales, tanto de interés como en los plazos para pagar; sin embargo existen factores que hacen que determinado tipo de empresas recurran a la Banca Comercial, como son el desconocimiento de los apoyos que ofrecen los organismos oficiales, los requisitos que necesitan

cubrir, sobre todo la microindustria, trámites burocráticos, un determinado número de créditos otorgados enfocados a determinadas actividades productivas, entre otros. Es por eso que se seguirá recurriendo a los otros agentes financieros.

Pero a pesar de estas formas de financiamiento, se considera que las tasas de interés en los créditos bancarios son tan altas que puede desequilibrar el programa de estabilización económica y representa el riesgo de entrar al círculo vicioso. Además estas altas tasas de créditos bancarios perjudican a tal grado que las empresas pierdan aceleradamente competitividad frente a las compañías de Estados Unidos y Canadá, porque las elevadas tasas de interés afectan gravemente el desarrollo de las actividades productivas y a las finanzas de las empresas.

El programa para la micro y pequeña empresa (PRMYP).

Este es un programa de apoyo para las micro y pequeñas empresas, en este programa podrán ser atendidas las personas físicas u morales, que se dediquen a actividades industriales de transformación y se clasifiquen como la micro y pequeña industria, de acuerdo con los rangos establecidos:

Microindustria: Son aquellas que ocupan hasta 15 personas y el valor de sus ventas netas anuales no hayan rebasado el equivalente al importe de 110 veces el salario mínimo general, correspondiente a la zona geográfica. (34)

Pequeña industria: Son aquellas no comprendidas en el estrato anterior, que ocupan hasta 100 personas y cuyo valor de ventas netas anuales no haya rebasado el equivalente al importe de 1,115 veces el salario mínimo general correspondiente a la zona geográfica. (35)

Este límite podrá variar de conformidad a la definición que, en su momento sobre el particular, dicte la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

Las solicitudes deberán cumplir simultáneamente con los requisitos de número de personal ocupado y de valor de ventas netas anuales para clasificarse en un determinado estrato. En caso de rebasar el número de personal ocupado o el monto de las ventas netas anuales, la empresa se clasificará en el estrato inmediato superior que le corresponde.

Si una empresa comercial esta incorporada a sus operaciones de la transformación, y los ingresos provenientes de esta actividad no alcanzan el 60% del total de su último ejercicio de operación podrán solicitar al PRDMYP la elegibilidad de su apoyo, en forma previa al trámite de descuento para ello presentará a Nafinsa la siguiente información:

- 1.- Fecha de constitución de la empresa, objetivo social y trayectoria histórica.*
- 2.- Estados financieros recientes, con una antigüedad no mayor a 3 meses, incluyendo un análisis de sus operaciones durante los últimos 3 ejercicios.*

3.- Justificación para solicitar el apoyo de Nafin señalando el porcentaje de los ingresos que se obtendrán por concepto de proceso de transformación, en el ejercicio que se solicite el apoyo, así como los 3 ejercicios siguientes, período en el que deberá alcanzar el % señalado anteriormente. (36)

La micro y pequeña empresa conforman el 96.8% en todo el país, de estas sólo el 2.7% utilizan programas de modernización, en cuanto a su desarrollo tecnológico el 0.1%, en lo que respecta a la infraestructura industrial utilizan el 0.2%; en el medio ambiente el 0.1% y quienes utilizan otros programas son el 0.1%

Como se podrá observar estas empresas llevan a cabo un mínimo de proyectos y programas para el desarrollo de su unidad.

(Ver cuadro V)

CUADRO V

CLASIFICACION POR PROGRAMA DE LA ACTIVIDAD CREDITICIA

PROGRAMAS	NUMERO DE EMPRESAS	%
Total:	41339	100.0
Micro y pequeña empresa	40028	96.8
Modernización	1113	2.7
Desarrollo tecnológico	45	0.1
Estudios y asesorías	14	0.0
Infraestructura	64	0.2
Mejoramiento del medio ambiente	42	0.1
Programas especiales	33	0.1

Fuente: Estadísticas de Nacional Financiera, S.N.C. Enero-Octubre 1991

En el cuadro siguiente se podrá apreciar el financiamiento otorgado por Programas y Entidades Federativas durante el periodo Enero-Octubre de 1991; Por Nacional Financiera (Cuadro VI).

CUADRO VI

Nacional Financiera, S.N.C.

Entidad	Micro y Empresas	No. de Empresas	M	D.T.	I.I	M.M.	
						A.	E.A.
Total	6285977	40028	1113	45	64	42	14
Aguascalientes	143540	882	14	1	0	0	0
Baja California	166731	787	78	3	20	1	1
Baja California Sur	51602	408	12	0	1	0	0
Campeche	88224	343	18	0	0	1	0
Coahuila	235124	1709	36	2	2	1	0
Colima	70374	570	10	1	0	0	0
Chiapas	166015	1360	12	0	0	1	1
Cihuahua	332796	2349	102	2	12	2	1
Distrito Federal	257793	1477	83	9	0	0	0
Durango	134529	897	21	0	0	0	0
Guanaajuato	431237	3201	52	1	0	0	1
Guerrero	118505	841	10	0	0	2	1
Hidalgo	66515	362	14	1	0	0	0
Jalisco	645596	4128	40	4	0	3	1
México	168193	990	46	6	1	8	2
Michoacán	205983	1584	10	0	0	0	0
Morelos	74140	463	4	2	0	0	1
Navarit	60761	48	1	0	0	0	0
Nuevo León	465225	2645	133	5	3	10	0
Oaxaca	107518	1152	3	1	0	0	0
Puebla	138585	627	54	2	1	3	0
Queretaro	124306	798	24	3	3	0	0
Quintana Roo	52485	202	40	0	0	0	3
San Luis Potosí	131531	946	13	0	1	2	0
Sinaloa	428533	2541	96	1	5	1	1
Sonora	431738	2669	81	0	9	0	0
Tabasco	200116	1220	10	0	0	0	0
Tamaulipas	266059	1833	22	0	4	1	1
Tlaxcala	51740	201	26	0	0	4	0
Veracruz	194106	888	19	0	0	1	0
Yucatán	122204	687	27	1	1	0	0
Zacatecas	115923	856	2	0	0	1	0

SIGLAS:

M Modernización
D.T. Desarrollo Tecnológico
I.I. Infraestructura Industrial
M.M.A. Mejoramiento del Medio Ambiente
E.A. Estudios y Asesorías

Fuente: Estadísticas de Nacional Financiera 1991.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Existe un desequilibrio estructural que genera la diferencias en el tamaño de las industrias, donde existen las notorias desventajas del medio en que se desenvuelve las micro y pequeñas empresas mexicanas.

Por tanto es preciso que todas las autoridades del sector público den a estas empresas un tratamiento preferencial para que fortalezcan su presencia, así como que los empresarios respectivos incrementen la eficiencia y competitividad de sus actividades, frente a un tratado de libre comercio con Estados Unidos y Canadá.

De ello se requiere para equilibrar e impulsar un desarrollo industrial de la micro y pequeña industria en el que estas se articulen y complementen.

Un tratado de libre comercio en este momento, es un reto difícil de enfrentar, sobre todo si se sabe que la micro y pequeña empresa generan la mayor fuente de empleo, esto es, ya que abarcan el mayor número de establecimientos en este momento para enfrentar este reto.

Sabiendo las enormes diferencias de economías de estas tres naciones.

Medidas a tomar:

- *Establecer un tratamiento fiscal que exima de todo gravamen a la microindustria y que otorgue un tratamiento favorable a la pequeña industria por plazos de tres años.*

- *Promover la capacitación y el entrenamiento de los trabajadores tanto en aspectos técnicos como administrativos.*

- *Asegurar el acceso rápido a los créditos de las instituciones financieras.*

- *Difundir en la micro y pequeña empresa, por medio de centros regionales y de manera extensiva y a bajo costo, técnicas de producción, alentando la innovación con estímulos.*

- *Elaborar proyectos de inversión que den a conocer las numerosas oportunidades de producción industrial en escala pequeña.*

- *La pequeña industria quedará protegida, formando alianzas por sectores que le permitan responder a las oportunidades del mercado, por ejemplo:*

uniéndose los industriales del calzado para alcanzar el volumen requerido para la exportación, sin perder la individualidad y la estructura de cada empresa.

Globalizando esfuerzos de comercialización, de financiamiento y de tecnología.

Es indispensable contar con un Programa Industrial de Modernización para las micro y pequeñas industrias, en donde propicie la participación de estas, fijando metas para los próximos años. A este programa deberán incorporarse las

facilidades que ya se otorgan, haciendolas más ambiciosas para cumplir su cometido con mayor eficacia.

Las medianas y grandes empresas nacionales y extranjeras deben comprometerse a cooperar con acciones de carácter técnico. Sus conocimientos y experiencias pueden ser de inmenso valor u su intervención podría incluir la difusión de su desempeño en la creación de industrias eficientes de menor tamaño y menos costosas. Su articulación con las pequeñas empresas independiente pueden ramificarse y ser de mucho beneficio. Existen alternativas rentables para esta complementariedad, por lo que se debe estimular su búsqueda y puesta en operación.

Las sugerencias anteriores de ninguna manera pretenden agotar las posibilidades susceptibles de explorarse, de la misma forma que estímulos más amplios no garantizan la respuesta que se busca del pequeño empresario. Sin embargo, eliminar obstáculos, ofrecer incentivos, dar a conocer oportunidades de inversión, difundir apoyos y en general fortalecer las opciones, hace más fértil el terreno para nuevas generaciones de empresarios dispuestos a aceptar retos y contribuir con un sentido social al progreso económico.

NOTAS DE PIE
DE PAGINA

- 1) UNO MAS UNO, 27 DE JUNIO 1991, P. 13
- 2) EXCELSIOR, 3 DE JUNIO 1991, P.7
- 3) TORRES MANZO CARLOS, "LA TEORIA PURA DEL COMERCIO INTERNACIONAL", ASPECTOS DE SU DESARROLLO, P. 61-62
- 4) GARAVITIO E. ROSA A., "UN POGUITO DE TEORIA", REVISTA COTIDIANO. MAYO-JUNIO 1991, MEXICO D.F., P. 4-5
- 5) "LA ECONOMIA" FACULTAD DE ECONOMIA, UNAM, 1991
- 6) EL FINANCIERO 6 DE FEBRERO 1991
- 7) LA JORNADA, 14 DE FEBRERO 1991
- 8) LA JORNADA, 8 DE FEBRERO 1991
- 9) EL FINANCIERO 11 DE FEBRERO 1991
- 10) CORRIENTE DE OPINION "SOLIDARIDAD", DEL PRI 15 DE MARZO 1991
- 11) EXTRACTO DEL BOLETIN DADO A CONPCER EN CONFERENCIA DE PRENSA DEL 15 DE FEBRERO DE 1991
- 12) GARAVITIO E. ROSA A., "UN POGUITO DE TEORIA", REVISTA COTIDIANO. MAYO-JUNIO 1991, MEXICO D.F.,
- 13) GARAVITIO E. ROSA A., "LAS ASIMETRIAS ECONOMICAS", REVISTA COTIDIANO. MAYO-JUNIO 1991, MEXICO D.F., P. 6
- 14) EXCELSIOR, 27 DE SEPTIEMBRE 1991, P. 29A
- 15) RUBIO DEL CUETO ERNESTO, "COMERCIO EXTERIOR EN MEXICO", ED. LITOGRAFOS UNIDOS S.A., MEXICO 1991. P. 14-15
- 16) IBID P. 35
- 17) THURLOW JUAN GALLARDO, "EL LIBRE COMERCIO ES LA MEJOR DEFENSA", REVISTA EXPANSION VOL. 22, No. 553, NOVIEMBRE 1990, P. 55
- 18) RUBIO DEL CUETO ERNESTO, "COMERCIO EXTERIOR EN MEXICO", ED. LITOGRAFOS UNIDOS S.A., MEXICO 1991, P. 66-67
- 19) "FOMENTAR LA INTEGRACION DE LA ECONOMIA MUNDIAL", COMERCIO EXTERIOR, JULIO 1991, P. 709
- 20) IBID, P. 708-709
- 21) RUBIO DEL CUETO ERNESTO, "COMERCIO EXTERIOR EN MEXICO", ED. LITOGRAFOS UNIDOS S.A., MEXICO 1991, P. 81-82
- 22) IBID, P. 83
- 23) ARRIAGA QUINTANA MA. DEL PILAR, "POSIBILIDADES DE LA MODERNIZACION INDUSTRIAL EN LA MICRO, PEQUERA Y MEDIANA INDUSTRIA, EN EL MARCO DE LA POLITICAS DE CONCERTACION PARA ESTE SECTOR 1982-1987", TESIS, UNAM, MEXICO D.F. 1991 P. 111
- 24) IBID, P. 128
- 25) NACIONAL FINANCIERA, REVISTA PRESENCIA, PROGRAMAS DE APOYO CREDITICIO, MICRO Y PEQUERA EMPRESA, MEXICO D.F. JUNIO 1991 P. 24

- 26) EL UNIVERSAL, 1 DE DICIEMBRE 1988
- 27) EXCELSIOR 19 DE AGOSTO 1991 P. 39
- 28) ARRIOLA CARLOS, "LOS EMPRESARIOS EN LA MODERNIZACION ECONOMICA DE MEXICO", ED. PORRUA, MEXICO 1991
- 29) DIARIO OFICIAL 24 DE ENERO 1990, REPRODUCCION DE LA REVISTA COMERCIO EXTERIOR, VOL. 40 No. 2 MEXICO, FEBRERO 1990, P. 62, 177
- 30) REVISTA COMERCIO EXTERIOR, VOL. 41, No. 9 MEXICO, SEPTIEMBRE 1991, P. 834
- 31) EXCELSIOR 27 DE SEPTIEMBRE 1991 P. 29
- 32) REVISTA COMERCIO EXTERIOR, VOL. 41, No. 7 MEXICO, JULIO 1991, P. 708
- 33) NACIONAL FINANCIERA, "PEQUENA Y MEDIANA INDUSTRIA", PROGRAMAS Y FONDOS DE FOMENTO, AÑO IX, No. 81 MAYO-JUNIO 1989, P. 6
- 34) NACIONAL FINANCIERA, REVISTA PRESENCIA, PROGRAMAS DE APOYO CREDITICIO, MICRO Y PEQUERA EMPRESA, MEXICO D.F. JULIO 1990
- 35) IBIDEM
- 36) NACIONAL FINANCIERA, REVISTA PRESENCIA, PROGRAMAS DE APOYO CREDITICIO, MICRO Y PEQUERA EMPRESA, MEXICO D.F. JULIO 1990, P. 9

BIBLIOGRAFIA

LIBROS

ANDRADE, SANCHEZ EDUARDO, "LA INTERVENCION DEL ESTADO EN LA ECONOMIA", UNAM, MEXICO, D.F., 1990 .

ARRIOLA, CARLOS, "LOS EMPRESARIOS Y LA MODERNIZACION ECONOMICA DE MEXICO", ED. PORRUA, MEXICO 1991.

BERNAL SAHAGUN VICTOR M., "LA INTEGRACION COMERCIAL DE MEXICO EN ESTADOS UNIDOS Y CANADA", ¿ALTERNATIVA O DESTINO?, ED. SIGLO XXI, 2DA. EDICION, UNAM, MEXICO.

LABASTIDA, JULIO, "GRUPOS ECONOMICOS DE ORGANIZACIONES EMPRESARIALES EN MEXICO," UNAM, ALIANZA EXTERIOR MEXICO, 1986.

REYES, PESCADOR JULIO ALFONSO Y VALLEJO MEZA ROSENDO, "MODERNIZACION INDUSTRIAL", MEXICO, 1988.

RUBIO, DEL CUETO ERNESTO, "COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO", ED. LITOGRAFOS UNIDOS S.A., MEXICO 1991.

RUBIO, F. LUIS, "EL ACUERDO DEL LIBRE COMERCIO", MEXICO-ESTADOS UNIDOS, CAMINO PARA FORTALECER LA SOBERANIA", ED. DIANA, MEXICO

TOFFLER, ALVIN, "LA EMPRESA FLEXIBLE", LAS EMPRESAS DEBEN ADAPTARSE A LOS TIEMPOS Y A LOS AVANCES TECNOLOGICOS, EDITORES, S.A. BARCELONA 1990.

TESIS

ARRIAGA, QUINTANA MA. DEL PILAR, "POSIBILIDADES DE LA MODERNIZACION INDUSTRIAL EN LA MICRO, PEQUERA Y MEDIANA INDUSTRIA, EN EL MARCO DE LAS POLITICAS DE CONCERTACION PARA ESTE SECTOR 1982-1987", TESIS, UNAM, MEXICO, D.F., NOVIEMBRE 1991.

TORRES, MANZO CARLOS, "LA TEORIA PURA DEL LIBRE COMERCIO INTERNACIONAL", ASPECTOS DE SU DESARROLLO, MEXICO, D.F., 1991

HEMEROGRAFIA

DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACION. EXTRACTO DEL BOLETIN DADO A CONOCER EN CONFERENCIA DE PRENSA DEL 15 DE FEBRERO DE 1991.

ARTICULOS DE PERIODICO

PERIODICO, EXCELSIOR, 27 DE JUNIO 1991
 PERIODICO, EXCELSIOR, 19 DE AGOSTO 1991
 PERIODICO, EXCELSIOR, 27 DE SEPTIEMBRE 1991
 PERIODICO, EL FINANCIERO, 6 DE FEBRERO 1991
 PERIODICO, EL FINANCIERO, 11 DE FEBRERO 1991
 PERIODICO, LA JORNADA, 8 DE FEBRERO 1991
 PERIODICO, LA JORNADA, 14 DE FEBRERO 1991
 PERIODICO, EL UNIVERSAL, 1 DE DICIEMBRE 1988
 PERIODICO, UNO MAS UNO, 7 JUNIO 1991

REVISTAS

GARAVITIO, E. ROSA A., "UN POQUITO DE TEORIA", REVISTA COTIDIANO, MAYO-JUNIO, 1991, MEXICO, D.F.

GARAVITIO, E. ROSA A., "LAS ASIMETRIAS ECONOMICAS", REVISTA COTIDIANO, MAYO-JUNIO, 1991, MEXICO, D.F.

REVISTA CORRIENTE DE OPINION DE "SOLIDARIDAD", DEL PRI, 15 DE MARZO 1991.

THURLOW, JUAN GALLARDO, "EL LIBRE COMERCIO ES LA MEJOR DEFENSA", REVISTA EXPANSION, VOL.22, NO.552, NOVIEMBRE 1990.

REVISTA COMERCIO EXTERIOR, JULIO 1991, FOMENTAR LA INTEGRACION DE LA ECONOMIA MUNDIAL.

DIARIO OFICIAL, 24 DE ENERO 1990, REPRODUCCION DE LA REVISTA DE COMERCIO EXTERIOR, VOL.40, No.2, MEXICO, FEBRERO 1990.

"DIFICIL ENTORNO DE LAS MICRO Y PEQUERAS INDUSTRIAS", REVISTA COMERCIO EXTERIOR, VOL.41 No.9, MEXICO, SEPTIEMBRE 1991.

NACIONAL FINANCIERA, REVISTA PRESENCIA, PROGRAMAS DE APOYO CREDITICIO MICRO Y PEQUERA EMPRESA, MEXICO, D.F. JULIO 1990.

NACIONAL FINANCIERA, REVISTA PRESENCIA, PROGRAMAS Y FONDOS DE FOMENTO, AÑO 9 NO.81 MAYO-JUNIO 1989.