



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE
MÉXICO

15
201

ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES
"ACATLÁN"



LA NUEVA POLÍTICA INDUSTRIAL EN
MÉXICO Y SUS EFECTOS EN LAS
PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS
(1988-1994)

SEMINARIO TALLER EXTRACURRICULAR

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
LICENCIADO EN ECONOMÍA

PRESENTA:
EDUARDO LEMUS ROSAS

ASESOR: MTRA. TERESA S. LÓPEZ GONZÁLEZ

GENERACIÓN 1990-1994



TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

DICIEMBRE DE 1997



Universidad Nacional
Autónoma de México



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 esta 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.

AGRADECIMIENTOS

A mis padres: Florencio Lemus Contreras y Rosa Rosas Ventura; porque su amor y apoyo desinteresado son los bastiones que me ayudan a conquistar cualquier meta.

**"Al hombre que piensa y arde
en pos de un mundo mejor"**

A mis hermanos: Juan, Araceli, Rosa y Beatriz; porque son para mí el árbol de la vida, el fruto y la esperanza, el carácter y la comprensión.

A mi asesora: Mtra. Teresa S. López González:
por su invaluable apoyo, sus
talentosas contribuciones a esta
empresa y el desce perenne de
pregonar con el ejemplo.

"A quien debo la primera inspiración
para navegar por las turbulentas
aguas de la economía: **C. Marx**"

A ti, amigo de cinco letras: aquéllos quienes
sé han estado conmigo, en las buenas
y en las malas, ayer, hoy y siempre:

.....

A la Escuela Nacional de Estudios Profesionales "Acatlán"
En agradecimiento a mi formación profesional

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN.....	7
CAP. I LA NUEVA POLÍTICA INDUSTRIAL EN MÉXICO	11
1.1. La Política Industrial de 1965 a 1985	12
1.2. Los primeros pasos de una Nueva Política Industrial (1985-1989)	16
1.3. El programa Nacional de Modernización Industrial y Comercio Exterior 90-94	17
1.4. Acciones en Materia de Política Industrial 1988-1994	24
1.5. Políticas de Fomento a las Industrias Pequeñas y Medianas	34
1.5.6. Programa para la Modernización y Desarrollo de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas 1990-1994	35
CAP. II DIAGNÓSTICO DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EN MÉXICO.	41
2.1. Marco Teórico Conceptual	41
2.2. Características Particulares de las Pequeñas y Medianas Empresas	43
2.3. Problemas de Desarrollo de las Pequeñas y Medianas Empresas	44
2.4. Función de las Pequeñas y Medianas Empresas	47
2.5. Comportamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas de 1965 a 1994	
a) Crecimiento y Distribución Regional	49
b) Ocupación	52
c) Valor Agregado	54
d) Producción	57
CAP. III EFECTOS DE LA NUEVA POLÍTICA INDUSTRIAL SOBRE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS.	60
3.1. Efectos sobre la Producción	63
3.2. Efectos sobre el Inversión	67
3.3. Efectos sobre la Empleo	75

3.4. Efectos sobre la Productividad	81
3.4.1 Eslabonamientos productivos y productividad en las Pymes	86
3.5. Una Vision Conjunta de la Politica Industrial	89

CAP. IV LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS ANTE EL SIGLO XXI

4.1. Las Pequeñas y Medianas Empresas de Otros Países	92
a) Estados Unidos	92
b) Alemania	95
c) Japon	100
4.2. Las Pequeñas y Medianas Empresas frente a los retos que impone el S. XXI	
b) El Escenario del siglo XXI	103
c) Los Retos de las Pequeñas y Medianas Empresas	105
4.3. Una Política Industrial para un Mexico Integrado	108

CONCLUSIONES.....	112
BIBLIOGRAFÍA.....	116

INTRODUCCIÓN

Los nuevos boulevares que conducen al desarrollo económico de los países del orbe son necesariamente excluyentes. Sólo transitan por ellos aquellas economías que han sido capaces de adquirir la infraestructura necesaria para mantener un ritmo acelerado que les permita competir en condiciones de igualdad. Las tendencias globalizantes de la economía constituyen las más acabadas autopistas hacia un futuro promisorio. La actual mundialización de los capitales es resultado de un rápido avance de los cambios tecnológicos que se operan a nivel internacional en los sectores industriales y en las comunicaciones. Permanecer en los canales de la fugacidad o estancarse en los caminos de terracería es una resultante que nace de la decisión de modernizar los aparatos productivos a través de políticas industriales coherentes con las necesidades de la industria de cada país, o bien, en su defecto, esbozar programas de fomento industrial donde las necesidades reales de la industria no son una premisa, sino, una resultante.

México es un país que aspira a estar dentro del selecto grupo de las naciones que gracias al desarrollo de su industria, avanzan con amplias perspectivas hacia las nuevas condiciones productivas y comerciales que impone el siglo XXI. Dicho anhelo llevo a la tarea de reestructurar ampliamente los sectores industriales. A partir de 1982 se dan los primeros pasos tendientes a romper con las políticas proteccionistas mantenidas durante las cuatro décadas pasadas con la política de Sustitución de Importaciones y que, en voz de las autoridades, había provocado la obsolescencia total de la industria y en consecuencia, la incompetencia y falta de calidad en los mercados. Concebida con el nombre de "reconversión industrial", las nacientes medidas de política industrial pretendían generar las condiciones que provocasen la diversificación de los bienes de exportación para enfrentar así la constante falta de divisas que tenía el país.

Dicha política industrial aún mantenía instrumentos de protección comercial hacia ciertos sectores de la industria, por lo tanto, los nulos índices de crecimiento económico obtenidos durante el sexenio de Miguel de la Madrid, hicieron suponer a muchos que eran consecuencia de la falta de definición de la política industrial en voga; de aquí que se propuso una política industrial de corte netamente liberal, que fuera acorde con las nuevas condiciones económicas mundiales, de tal suerte que le permitieran a México insertarse eficientemente a los nuevos esquemas de competencia mundial caracterizados por los bloques económicos y la falta de fronteras comerciales al interior de ellos.

En este contexto, dio a luz **La Nueva Política Industrial: Programa Nacional de Modernización Industrial y de Comercio Exterior 1990-1994 (Pronamicce)**. Con ella, el gobierno de Salinas de Gortari esperaba abatir los rezagos del aparato productivo que se habían agudizado en el sexenio anterior. Una política de promoción de la inversión, de desregulación, de apertura comercial y promoción de las exportaciones, serían el marco que ayudase a incrementar la producción, generar más inversión, abatir el empleo y crear condiciones de productividad.

A la par del Pronamicce, tuvo lugar la aparición de un programa destinado al Fomento de las Pequeñas y Medianas Empresas: el *Promodimp* (Programa para la Modernización y Desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Industria). Este programa fue resultado de un marcado interés del gobierno salinista por promover aquellas empresas que constituyen el cuerpo de muchas economías del mundo, por el número de establecimientos que las forman, por la importante participación que tienen en el producto, por el volumen de empleo que generan y, por las potencialidades productivas que representan. Bajo este marco se diseñó esta investigación; por considerar que toda política industrial que no logre desarrollar sus estratos industriales medios, automáticamente se niega como promotora del desarrollo económico de un país y, por ende, condena al fracaso a todo esquema de integración económica global rumbo al siglo XXI. La intención de saber si efectivamente fueron logrados los objetivos que tanto el Pronamicce como el Promodimp propusieron para este estrato de empresas condujo a

descubrir que la Nueva Política Industrial aún se mantiene disociada de las necesidades que demanda la industria de una economía en desarrollo y que, por lo tanto, la falta de financiamiento, la ausencia de una administración eficiente, la carencia de tecnología, sus limitados márgenes de negociación económica, financiera y política, siguen siendo una constante de nuestras pequeñas y medianas empresas, dificultando con ello, la feliz integración a los modernos circuitos del comercio mundial

El trabajo se ha dividido en cuatro capítulos. El primero de ellos versa en torno a la política industrial de México, haciendo un breve repaso del proteccionismo industrial y, desarrollando los instrumentos esenciales de la Nueva Política Industrial (Pronamice) y la las políticas de fomento a las pequeñas y medianas empresas (Promodimp). El segundo capítulo aborda las características, problemas, funciones y desempeño de las pequeñas y medianas empresas antes de la apertura e incluso durante ella.

El capítulo tres es un análisis de los efectos que la política industrial generó en las pequeñas y medianas empresas en términos de producción, inversión, empleo y productividad. Se deducen algunos problemas que participan en esa nueva crisis de la industria nacional para terminar con una visión de conjunto de los estratos en cuestión.

Por último, en la cuarta parte del trabajo, se destacan algunas características básicas de las pequeñas y medianas empresas de otros países para, posteriormente, vislumbrar los retos internos y externos que tienen que afrontar estos establecimientos de México en la búsqueda de mejores expectativas que les abran las puertas de la competencia en el siglo XXI.

Los contenidos de esta investigación mantienen el sesgo de la duda sistemática, por lo que pueden ser fuente de investigaciones posteriores destinadas a ampliar el conocimiento de la realidad industrial y económica de México.

CAPÍTULO I

CAP. I LA NUEVA POLÍTICA INDUSTRIAL EN MÉXICO

Hablar de Política Industrial con frecuencia nos puede conducir a distintas definiciones o connotaciones. Sin embargo, en cualquiera de los casos en los que nos encontremos, siempre coincidiremos en que la política industrial es, antes que todo, *un conjunto de medidas destinadas a facilitar el proceso de ajuste de la industria a la evolución del patrón de ventajas comparativas*¹. Es decir, a aquellos instrumentos que tendrán como objetivo central fortalecer la industria nacional, modernizarla, hacerla competitiva con sus iguales del exterior y, por consiguiente, comprometerla con el crecimiento y el desarrollo del país. Hasta este punto los problemas que representa la política industrial aun no se vislumbran, lo empiezan a hacer desde el momento en que los encargados en la materia comienzan a definir el conjunto de medidas que han de ponerse en práctica para tales fines.

Existen por lo menos dos escuelas de pensamiento, contrapuestas entre sí, con respecto a la forma como debe instrumentarse la política industrial, ambas han dominado este campo durante las últimas décadas. Por un lado, la corriente **neoclásica** y, por otro, la corriente **intervencionista**. La primera, considera que el crecimiento depende de la eficiencia con que son asignados los recursos y que el mecanismo más apropiado para lograrlo es el de el mercado, a través del libre juego de la competencia. Aquí, el Estado debe limitarse a crear un ambiente macroeconómico favorable a la inversión y al desarrollo de la iniciativa privada y descartar cualquier acción que tenga como resultado distorsiones en los precios relativos. Según este enfoque, la política industrial debe ser pasiva,² descartar la aplicación de medidas sectoriales o selectivas destinadas a fomentar sectores estratégicos o a apoyar sectores en decadencia. Esta teoría solo contempla medidas destinadas a corregir las fallas en el funcionamiento de los mercados y mejorar la

¹Ver F. Clavijo y S. Valdivieso, *La Política Industrial en México 1988-1994*, p. 27.

²Algunos promotores del libre mercado se obsesionan tanto que llegan a señalar que la mejor política industrial es la que no existe.

disponibilidad y calidad de los insumos. Se acepta el uso de incentivos fiscales siempre y cuando éstos sean neutros, para que no provoquen ineficiencias en la asignación de recursos. Los seguidores de esta teoría concluyen en que la intervención estatal debe ser mínima y, circunscribirse al abastecimiento de los bienes públicos, al control macroeconómico y, eventualmente, a la regulación de los mercados.

En cuanto a la corriente intervencionista, se parte suponiendo que las fallas del mercado se presentan con mayor frecuencia de lo que supone la escuela neoclásica y afirman, por lo tanto, que es necesario el uso de medidas sectoriales y selectivas. Considera que la evolución del patrón de ventajas comparativas hacia estructuras más elevadas no se da necesariamente de manera natural o automática y sin costo y que puede y debe ser estimulada por acciones gubernamentales deliberadas. Se acepta la necesidad de incentivos que favorezcan la aparición de ventajas comparativas en sectores caracterizados por la existencia de economías de escala y se afirma que el gobierno puede suplir el mercado y orientar la asignación de recursos hacia sectores estratégicos o en decadencia. Por último, éstos, ven con reservas el libre comercio señalando que este régimen comercial solo produce resultados óptimos cuando los mercados funcionan en condiciones de competencia perfecta, situación que año con año se mitifica.

1.1. La Política Industrial de 1965 a 1985

Es bien sabido que la industrialización de México se gestó como resultado de un accidente histórico. En efecto, el ingreso de los Estados Unidos a la Segunda Guerra Mundial obligó a fabricar en México mucho de lo que antes se importaba y que entonces ya no estuvo disponible. Desde poco antes de concluida la guerra pero, sobre todo, durante las tres décadas posteriores a ésta, al parecer, el intervencionismo domina el panorama de las políticas económicas pues, se recurrió indiscriminadamente al proteccionismo, argumentando que contábamos con una industria incipiente que requería de tales medidas para que pudiera desarrollarse. A partir de entonces nuestra industria prosperó, pero lo

hizo en condiciones desiguales para las distintas ramas industriales lo que dio como resultado bajos niveles de calidad y productividad, así como un gran rezago en materia de tecnología.

En los sesentas y setentas, el gobierno utilizó decididamente el recurso de la inversión pública como instrumento para la orientación y la incentivación de la inversión privada, sin embargo, la proliferación de entidades, instituciones y programas burocráticos impidió que se consolidara una verdadera planta industrial. Esta tendencia llegó a su clímax con la creación o la adquisición por parte del gobierno de una gran diversidad de empresas y con la aparición ilimitada de fideicomisos y entidades de todo tipo, supuestamente orientadas a la solución de problemas específicos. Con este esquema, la economía y, obviamente, el sector industrial crecieron a ritmos vertiginosos. Tan sólo en la década de los sesentas, el PIB creció a una tasa promedio anual de 7.8% y, entre 1970 y 1980 a una tasa del 6.3%. Entre las industrias que más crecieron destacan la de sustancias químicas, petróleo, caucho, y plástico, cuya participación en el PIB manufacturero pasó de 9% a 18% en su conjunto. Asimismo, el empleo creció a una tasa de 4.7% promedio anual de 1960 a 1970 y de 3.4% de 1970 a 1980, es decir, el sector manufacturero tuvo un importante papel como generador de empleo tan solo en 1960 participo con el 20% del PIB total, alcanzando en 1970 el 23% y, reduciéndose a 21% en 1985. De los períodos señalados, las empresas que tuvieron el peor desenvolvimiento fueron las de alimento bebidas y tabaco, textil, vestido y cuero y de madera. (Véase Cuadro 1)

Estos resultados se gestaron en medio de un claro paternalismo que se inspiró en el modelo de Sustitución de Importaciones; donde la intervención directa e indirecta del gobierno (incentivos fiscales y crediticios y protección comercial) es indispensable para lograr el desarrollo industrial; no solo por la existencia de fallas en los mercados sino, por las debilidades estructurales propias de las economías en desarrollo que tienen que ver con la concentración de exportaciones en productos de origen primario, evolución

Cuadro 1

**Producto Interno Bruto
(estructura porcentual)**

	1960	1970	1975	1980	1985
PIB total	100	100	100	100	100
PIB manufacturero / PIB total	20	23	23	22	21
PIB manufacturero (por división)	100	100	100	100	100
I Alimentos, bebidas y tabaco	33	28	26	25	26
II Textiles e industria del cuero	17	16	15	14	13
III Industria y productos de madera	5	4	4	4	4
IV Papel, imprenta y editorial	5	6	5	5	6
V Química, Petróleo, caucho y plástico	9	11	13	15	18
VI Productos minerales no metálicos	6	7	7	7	7
VII Industrias metálicas básicas	5	6	6	6	6
VIII Productos metálicos, maquinaria y equipo	13	17	20	21	18
IX Otras industrias manufactureras	5	5	3	3	3

FUENTE: Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, *Sistema de Cuentas Nacionales*, México, Banco de Datos del INEGI

desfavorable de sus términos de intercambio, mercados internos incipientes, fragmentados y reducidos, escasez de capital y de mano de obra calificada, dependencia tecnológica y débil espíritu empresarial.

El modelo de Sustitución de Importaciones se caracterizó por una política industrial que hacía uso de una gran variedad de instrumentos como:

-La protección comercial: permisos de importación, aranceles y fijación de precios oficiales de importación;

-Programas integrales de promoción industrial destinados a estimular el desarrollo de sectores estratégicos a través de la protección y de la concesión de subsidios fiscales y crediticios a las empresas que cumplieran con ciertos requisitos de balance de divisas y de contenido nacional;

-El otorgamiento de subsidios fiscales y crediticios a actividades consideradas prioritarias;

-La regulación de la inversión extranjera y de la transferencia de tecnología;

- La participación estatal directa en la producción manufacturera; y,
- Las compras gubernamentales y la fijación de los precios de los bienes producidos por las empresas públicas.

La Segunda Guerra Mundial y el modelo de Sustitución de Importaciones permitieron a México entrar en un acelerado proceso de industrialización que duro cerca de tres decenios (1940-70), sin embargo, cuando culminó la etapa de sustitución fácil (bienes de consumo y algunos intermedios), el modelo comenzó a agotarse como resultado de una excesiva orientación hacia el mercado interno, incapacidad para generar divisas en cantidades compatibles con las necesidades de importación, desarticulación del tejido industrial debido al poco desarrollo del sector de bienes de capital, falta de competitividad, incapacidad para generar suficientes empleos, etc. Pese a ello, el gobierno no realizó un cambio radical en la política industrial, mantenia aun la idea firme de que el estado, con un poco de libertad, daría solución a los desajustes mostrados en la economía, de tal suerte que en los años que van de 1975 a 1985, las soluciones expresadas se orientaban básicamente en dos sentidos:

a) Fomentar la exportación manteniendo aun la sustitución de importaciones en sectores considerados clave para el logro de una mejor integración industrial, como los bienes de capital y

b) La planificación formal como medio para evitar incoherencias y contradicción en la aplicación del modelo, lo cual implicó el fortalecimiento de las funciones del Estado como agente generador del desarrollo industrial.

Las circunstancias señaladas se asociaban con la baja del precio internacional del petróleo (1981) y el alza sin precedentes de las tasas de interés en los mercados mundiales, lo que origino que los problemas estructurales de la economía mexicana se precipitaran, situación que llevó a poner en tela de juicio el modelo de desarrollo seguido hasta entonces y obligó a dar prioridad absoluta a la estabilidad macroeconómica. Fue en ese contexto en que los postulados del modelo neoclásico comenzaron a ganar influencia en la discusión teórica y en los círculos de decisión política.

1.2. Los Primeros Pasos de una Nueva Política Industrial (1985-1989)

De la identificación del problema a la solución o erradicación de este, hay un trecho enorme, generalmente así lo han demostrado todos los procesos de cambio y de transformación sustancial a lo largo de la historia de la humanidad. México no fue la excepción a esta regla, por eso, si bien es cierto que a partir de 1982 comentamos la posibilidad de realizar cambios profundos en la organización económica del país, también es cierto, que esta serie de transformaciones no se dieron de la noche a la mañana y que, antes de llegar, pasaron por una etapa de aparente maduración que, primero, desdibujó por completo el rumbo de la política industrial y, luego, se sumió en un estado de violenta transición del que parecía no salir, de suerte tal, que el resultado de esa aparente lucha entre un estado rector de la economía y un estado promotor de la libre empresa terminaron dando como resultado un **Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior 1984-1988 (PRONAFICE)** que, por un lado, proponía una transformación industrial con miras a la exportación de manufacturas, apoyado en la libre empresa³, y que por el otro, mantenía al Estado como agente principal de ese proceso de cambio. *"En la estrategia propuesta por el Pronafice se combinaba el fomento de las exportaciones con la sustitución selectiva de importaciones y se proponía la racionalización gradual y selectiva del sistema de protección"*⁴.

En la mayoría de los programas propuestos en esta etapa se establecían permisos de importación junto con altos aranceles para los productos protegidos. Además la importación de insumos no fabricados en el país se desgravaba y liberaba. Se otorgaban estímulos fiscales tipo Ceproti (Certificados de Promoción Fiscal) a la inversión, a la adquisición de tecnología o a la contratación de mano de obra por parte de nuevos proyectos para complementar el paquete de beneficios. También se facilitaban financiamientos con tasas preferenciales, canalizados por la banca de desarrollo. A cambio de estos apoyos, las empresas beneficiadas se comprometían a cumplir un conjunto de requisitos de desempeño

³W. Pérez Nuñez: *Un decenio de planeación industrial en México, 1979-89. Análisis y Evaluación*. Universidad de California, San Diego.

como inversión, exportación, empleo de mano de obra, integración nacional, localización en zonas seleccionadas entre otros.

Estos sistemas de fomento no concordaban con las nuevas políticas de estabilización, apertura y crecimiento económico a partir de los nuevos procesos de reconversión industrial ya manejados desde 1982; el motivo, la mutua anulación en que incurrieron las mismas estrategias al momento de ponerse en práctica⁴. Por lo mismo, este primer programa se quedó sin efecto, después de que el desmantelamiento del sistema de protección llevado a cabo entre 1987 y 1988 en el marco del programa de estabilización y con el propósito de controlar la inflación desactivó el principal instrumento de la política de Sustitución de Importaciones. Este abandono del modelo corrobora el periodo de indefinición formal de la política industrial que permanece hasta cerca de los años 90's cuando la SECOFI (Secretaría de Fomento y Comercio Industrial) dio a conocer el nuevo *Programa Nacional de Modernización Industrial y de Comercio Exterior 1990-1994 (PRONAMICE)*⁵.

1.3. Programa Nacional de Modernización Industrial y Comercio Exterior 1990-1994

En esencia, la nueva política Industrial está definida en el Programa Nacional de Modernización Industrial y de Comercio Exterior 1990-1994 (PRONAMICE), que recoge los resultados de una transición iniciada en 1982 y que se define absolutamente durante el periodo que va de 1987 a 1993, pasando de una economía muy cerrada a una abierta y, condicionando la forma como se fijaría la política industrial en lo sucesivo. Es claro que el nuevo enfoque de política industrial tiene como propósito fundamental crear mercados competitivos que motiven la inversión eficiente de las empresas probadas y la creación de

⁴Fernando Sánchez Ugarte, et. al., *La Política Industrial ante la Apertura*, SECOFI, México, 1994, pp 54-61.

⁵Secofi, *Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior, 1990-1994*, 1990

empleos productivos, colocando entonces a la iniciativa privada en el motor que impulse la dinámica de la economía

El PRONAMICE parte del reconocimiento de una problemática en la que se ve envuelta la industria nacional, primero la que tiene que ver con la nueva etapa de desarrollo económico que vive el mundo, la globalización de la producción y el comercio y, segundo, con la concierne a la capacidad de los empresarios para hacer frente a ese proceso integrador que demanda modernidad y eficiencia del aparato productivo, para aprovechar ventajas comparativas actuales y potenciales.

Hace, también, un recuento breve de la evolución de la industria en los últimos años; concluyendo que hay avances significativos en este ámbito, mismos que hicieron que México pasara de una economía rural a una netamente urbana mediante estrategias de cambio estructural que a partir de 1983 buscaron la reestructuración del aparato industrial y la apertura económica. Sin embargo, pese a ello, deja sentado que existen otros problemas que aun limitan el crecimiento del sector industrial, entre los que destacan: "Insuficiente nivel de inversión; bajo crecimiento del nivel de empleo; regulación excesiva; incipiente desarrollo tecnológico; falta de descentralización e inadecuada infraestructura; obstáculos a la Micro, Pequeña y Mediana Industrias; desarrollo insuficiente de empresas exportadoras y obstáculos al comercio exterior"

Los objetivos del nuevo programa proponen:

- 1. Propiciar el crecimiento de la industria nacional mediante el fortalecimiento de un sector exportador con altos niveles de competitividad.**
- 2. Lograr un desarrollo industrial más equilibrado, proponiendo una adecuada utilización regional de los recursos productivos.**
- 3. Promover y defender los intereses de México en el exterior.**
- 4. Crear empleos más productivos e incrementar el bienestar de los consumidores.**

Estrategia: La modernización de la industria y del comercio exterior.

Esta es considerada la estrategia fundamental para alcanzar los objetivos propuestos en el programa. Ayuda a elevar el nivel de vida de los mexicanos.⁶ Obliga a renovar y a actualizar las estructuras y los mecanismos de participación social y a lograr mayor eficiencia y dinamismo económico.

La modernización de la industria y el fomento al comercio exterior se sustenta en cinco ejes rectores: la internacionalización de la industria nacional, el desarrollo tecnológico, el mejoramiento de la productividad y la promoción de la calidad total, la desregulación de las actividades económicas, la promoción de exportaciones, y el fortalecimiento del mercado interno.

A) Internacionalización de la industria nacional

Se propone consolidar la inserción de la industria en la corriente de globalización que prevalece en la economía mundial. La internacionalización impone el reto permanente de adaptarse al cambio, exige al industrial mexicano una nueva cultura empresarial y exportadora, que le permita enfrentar la competencia y responder a la dinámica de la economía mundial.

La consolidación de la apertura comercial estimula la competitividad en los distintos sectores productivos, ya que propicia una especialización en la producción y permite mejorar las economías de escala en el sector industrial. También facilita la adopción de tecnologías adecuadas a las condiciones de cada sector e induce a los industriales del país a aprovechar al máximo las ventajas comparativas en un contexto donde la inversión extranjera se promueve para complementar la inversión nacional.

B) Desarrollo tecnológico y mejoramiento de la productividad y calidad

Se requiere incrementar la productividad y la calidad en los procesos productivos de las ramas industriales del país, mediante el mejoramiento tecnológico y la calificación de los recursos humanos. Cada empresa podrá seleccionar tecnología que mejor convenga a sus estrategias productiva y comercial. La investigación y el desarrollo tecnológico deben

⁶Considero que antes de elevar el nivel de vida de los mexicanos, si debe ayudar, por lo menos, a elevar la producción y la eficiencia de las empresas y, quizá, probablemente a manifestarse en un bienestar social.

orientarse a la solución de los problemas concretos de las empresas e industrias del país, por lo cual deberá propiciarse el acercamiento de estas a los centros o instituciones tecnológicas.

Habrà de favorecerse en las industrias la generacion de sistemas modernos de normas, estándares y especificaciones industriales que los acerquen a la consecucion de la calidad total.

C) Desregulación económica

Esta estrategia plantea modernizar el marco regulatorio para superar los obstáculos que limitan las exportaciones, el crecimiento de la productividad y la participación de la inversión de los particulares. Un marco regulatorio sencillo y transparente permitirá a los productores e inversionistas, tanto nacionales y extranjeros, grandes y pequeños, una mejor visión sobre el ámbito en que se realizan sus actividades.

D) Promoción de exportaciones

Para promover la incorporación de los productos mexicanos a los mercados internacionales se coordinaran esfuerzos entre los sectores social, privado y público para intensificar el apoyo a las empresas exportadoras y de comercio exterior, eliminar trabas y restricciones que obstaculicen el flujo de las exportaciones; esperando fomentar una nueva cultura exportadora.

Especial atención requiere la articulación y el abaratamiento de los sistemas de transporte y comunicación para atender adecuadamente las demandas de traslado de mercancías e información de mercados que exigen las empresas exportadoras.

E) Fortalecimiento del mercado interno

Un mercado fuerte y dinámico sólo se logra con la recuperación gradual del poder adquisitivo de la población, una mejor distribución de los recursos en el territorio nacional y la reactivación de los niveles de inversión productiva. En este nuevo enfoque, el consumidor nacional es actor principal en el fortalecimiento del mercado interno por cuanto a los bienes y servicios que demanda y la selección adecuada de los mismos. El potencial

que ofrece el mercado interno es un estímulo decisivo para que el productor mejore la calidad de sus productos.

Líneas de acción propuestas por PRONAMICE:

En el nuevo modelo de desarrollo industrial, la inversión privada, nacional y extranjera, debía convertirse, junto con las exportaciones, en el motor del crecimiento industrial, por lo tanto, el Pronamice establecía un programa especial de estímulo que constaba de las siguientes acciones:

1. Establecer esquemas jurídicos y administrativos que impulsaran la inversión privada.
2. Mejorar, en coordinación con el sector financiero, las fuentes de financiamiento.
3. Establecer, en coordinación con la SHCP, incentivos fiscales de carácter general, esquemas de deducción inmediata de la depreciación y disminución de las tasas impositivas marginales.
4. Simplificar los reglamentos, normas y trámites para generar un marco regulatorio sencillo, transparente y permanente. Supresión de las facultades discrecionales de las autoridades.
5. Crear nuevas alternativas de inversión para los extranjeros en el mercado bursátil.

Revisión del marco regulatorio.

Según Pronamice, se adecuara el marco regulatorio de la industria, eliminando aquellas regulaciones cuyo principal objetivo ha sido compensar las distorsiones generadas por la política de protección comercial, ya que con la apertura estas regulaciones pierden su justificación.

Se eliminan obstáculos a la operación y funcionamiento de las micro, pequeñas y medianas. Se facilitará la incorporación a la economía formal de aquellas que se encuentren operando al margen de las disposiciones legales.

Se suprimirán obstáculos regulatorios que impidan una integración vertical u horizontal de las empresas, a fin de elevar la eficiencia y productividad industrial.

Se facilitará el acceso al crédito institucional a todo tipo de empresas, incluyendo a las micro, pequeñas y medianas.

Se promoverá, en coordinación con la SCT, la desregulación de las telecomunicaciones, puertos, aeropuertos, estaciones de autotransporte y ferrocarriles; a fin de modernizarlos y eficientar sus servicios.

Promoción al Desarrollo Tecnológico.

El sector industrial debía definir sus necesidades tecnológicas en función de las indicaciones del mercado, por lo tanto, la acción promotora del gobierno debía limitarse a:

1. Promover encuentros interinstitucionales, ferias y exposiciones nacionales e internacionales.
2. Adecuar la regulación sobre transferencia de tecnología para eliminar controles excesivos.
3. Promover programas de enlace y colaboración de las empresas con universidades y centros de investigación y desarrollo tecnológico
4. Impulsar la instalación de parques tecnológicos
5. Promover la creación de esquemas apropiados de financiamiento
6. Promover ante la SHCP que se otorgara un tratamiento fiscal favorable y automático a los gastos de las empresas en mejoras tecnológicas y entrenamiento y capacitación de personal
7. Perfeccionar el marco jurídico de la propiedad industrial para que la protección que se ofrece en el país sea similar a la de los países industrializados.

Promoción de las Exportaciones

En una economía abierta el esfuerzo exportador es prioritario. Por ello, el gobierno se propone estimular la vocación exportadora del país "basada en la calidad, el prestigio y la

competitividad internacional de los productos nacionales”⁷, a través de una política activa tanto al interior como al exterior del país. En el ámbito interno, la acción promotora se basa en la eliminación de obstáculos o trabas que reduzcan la capacidad y el ánimo exportador, a través de instancias ejecutivas y resolutorias en la que participan los exportadores como la Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones. En el ámbito externo, la negociación activa y firme para mejorar el acceso de productos mexicanos a los mercados mundiales; esto como una medida de apoyo a la promoción interna.

Esto será posible mediante el perfeccionamiento y ampliación de mecanismos de promoción de las exportaciones que garanticen al exportador mexicano igualdad de condiciones a las de sus competidores externos, sin violar las disposiciones internacionales. Se propondrá la devolución de impuestos indirectos al exportador, incluyendo el IVA y los impuestos a las materias primas utilizadas en la exportación. Se perfeccionará el programa de Importación Temporal Exenta de Arancel para Producir Artículos de Exportación (Pitex) y el de Empresas Altamente Exportadoras (Altex). Se simplificará la operación aduanal.

Además, se establecerá el Premio Nacional a la Exportación y se procurará que en todas las oficinas de la Secofi del país se instale una ventanilla para dar servicio a las empresas con programas de exportación registrados.

Fomento a la Micro, Pequeña y Mediana Industria.

En el PRONAMICE se reconocía que, por su reducida escala y sus bajos grados de organización y gestión, las microempresas y las pequeñas y medianas empresas estaban en situación de desventaja en los mercados de crédito, tecnológico y de exportación, por lo que debían ser objeto de un programa especial de apoyo, cuyas líneas de acción eran:

1. Establecer bolsas de subcontratación industrial, agrupaciones para la comercialización y centros de adquisición de materias primas.
2. Fomentar la formación y fortalecimiento de uniones de crédito y unificar los criterios operativos de los diversos fondos de fomento con procedimientos administrativos simplificados y ágiles.

⁷SECOFI, *Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior, 1990-1994*, 1990.

3. Promover su vinculación con empresas grandes y centros de desarrollo tecnológico y crear un centro especial de información tecnológica.
4. Formular programas específicos de desregulación que permitieran abatir costos.
5. Reforzar la infraestructura en parques y corredores industriales que faciliten su vinculación con la industria maquiladora y otros sectores dinámicos de la economía.

1.4. Acciones en Materia de Política Industrial 1988-94

1. Sobre Política Comercial.

Después de que en 1984 el Pronafice, inicia un proceso de *RACIONALIZACIÓN GRADUAL DE CONTROLES CUALITATIVOS* por aranceles en ciertos materias primas y bienes intermedios y, que se mantiene a lo largo de casi dos años, teniendo como propósito central ir liberando el mercado nacional al comercio exterior lentamente, este empieza a debilitarse para el año de 1987 cuando los programas antiinflacionarios no produjeron los resultados deseados* y, se decide emplear la competencia de las importaciones como mecanismo de control de la inflación. Pese a ello, los efectos sobre la producción se amortiguan debido a las condiciones de subvaluación de nuestra moneda mantenidas de 1983 a 1987. La real exposición del aparato productivo a la competencia externa inicia en 1989-1990, cuando se decide renovar la política cambiaria al control de la inflación y la atracción de capitales extranjeros inspirados en procesos de desregulación y privatización del nuevo proyecto económico de México.

Ante la realidad que implicaba la liberalización comercial, el PRONAMICE se propone corregir incongruencias en la estructura arancelaria, resultando un pequeño incremento en el arancel promedio y la reducción del valor de las importaciones sujetas a controles cuantitativos a valores cercanos al 10%.

El nuevo modelo de desarrollo industrial descarta, sin duda, el uso de la protección como instrumento de política industrial, pero plantea la imperiosa necesidad de reformar y

*Ello implicó una fuerte aceleración del programa de desgravación que en diciembre de 1987 hizo que la media arancelaria bajara del 26.6% --del año anterior-- al 10%.

fortalecer el sistema mexicano de practicas desleales mediante la negociaci3n de acuerdos como los siguientes:

a) Sistema Contra Practicas Desleales. En junio de 1993, el congreso aprob3 la nueva Ley de Comercio Exterior que ataca la competencia desleal, al tiempo que promueve las exportaciones. La ley estipula el procedimiento de investigaciones para los casos de dumping y los subsidios, asi como las reglas para fijar derechos compensatorios. Las medidas de salvaguardia pueden consistir en aranceles *ad valorem* o especificos, requisitos de permisos previos o cuotas maximas.

b) Negociaciones Comerciales. Mexico centro su atencion de politica comercial en la meta de lograr una integracion regional m3s estrecha, tanto en el norte como en el sur:

i. Tratado de Libre Comercio de America del Norte. A partir de 1991, M3xico, Estados Unidos y Canada iniciaron negociaciones para establecer un Tratado Trilateral de Libre Comercio. Este se firmo en diciembre de 1993 y, entro en vigor el 1o. de enero de 1994. El TLC es un acuerdo sobre el comercio de bienes y servicios y temas relacionados, como la inversion y otros generales. Con el, Mexico pretende reducir la vulnerabilidad e incertidumbre de los exportadores mexicanos con el proposito de promover las ventas externas, aumentar los flujos de inversion y elevar el empleo en el pais.

ii. Acuerdos Comerciales con el Sur. Hacia el sur destaca el Tratado de Libre Comercio suscrito entre M3xico y Chile en el otoño de 1991, cuyos objetivos son incrementar el comercio bilateral y promover la inversion directa entre los dos paises.

2. Programas Integrales de Desarrollo Sectorial.

Aqui se contemplan los Programas Integrales de Fomento y los Programas Sectoriales de Competitividad.

a) Programas Sectoriales Integrales de Fomento. Se encuentran en esta clasificaci3n: el automotriz, el farmac3utico y el de computaci3n.

i) Automotriz.

Su racionalización comenzó en 1983 y continúa hasta la fecha. Aquí se pretende la sustitución de importaciones y la promoción de las exportaciones, restringiendo la inversión extranjera y las escalas eficientes de operación, obligándolos a incorporar componentes de alto costo.

ii) Industria farmacéutica.

La protección de la industria se llevaba a cabo mediante permisos previos de importación, vigentes por periodos de cinco años. Los beneficiarios tenían que destinar el 4% de las ventas anuales a investigación y desarrollo.

Las políticas de liberalización de los últimos años han eliminado controles de precios, trámites administrativos e incluso permisos de importación. A fines de 1993 se liberó de permisos de importaciones a la totalidad de los productos farmacéuticos.

iii) Industria de la Computación.

Hasta 1981 no existía producción nacional de computadoras y accesorios. A partir de ese año, el gobierno decidió impulsar activamente una política de promoción del sector que consistió en crear las condiciones para su nacimiento y expansión. Con este fin se recurrió a estímulos fiscales, licencias de importación y aranceles elevados, así como estímulos financieros y administrativos para fomentar las inversiones.

La situación económica del país y dificultades de las empresas llevaron a que desde 1990 se sustituyeran los permisos de importación por un arancel del 20% para computadoras personales y del 10% para partes y componentes. La inversión extranjera quedó autorizada a constituir el 100% del capital social⁹. Con el TLC, la liberación casi se totalizó.

⁹Después de que sólo un año anterior se contemplaba un máximo de 49% del capital social en inversión extranjera.

3. Incentivos Fiscales y Crediticios.

A) Incentivos Fiscales. A medida que el proceso de industrialización evoluciona, lo hacen también los programas de estímulos fiscales¹⁰. En particular, los destinados a problemas resultantes del incipiente desarrollo de algunos mercados o fallas en su funcionamiento: estímulos a la Pequeña y Mediana Empresa, a la inversión e industrias prioritarias (bienes de capital, desarrollo tecnológico) a la descentralización regional y a corregir el sesgo antiexportador a la protección comercial.

Hasta antes de 1988, los estímulos fiscales se otorgaron bajo la forma de exenciones de distintos impuestos (aranceles, timbres, ingresos mercantiles, renta de las empresas, etc.) por ejemplo, los CEPROFIS (Certificados de Promoción Fiscal) se crearon a principios de 1980 y se eliminaron en 1988¹¹ y, tenían como objetivo hacer constante el derecho de su titular (personas físicas o morales de nacionalidad mexicana) a acreditar su importe contra cualquier impuesto federal a su cargo. Se otorgaban tomando como base el monto de la inversión en activos fijos, el volumen de empleo generado y el valor de las compras de maquinaria y equipo de fabricación nacional, el monto de estímulos variaba en función de ciertos criterios: tamaño de la empresa¹², prioridad del sector¹³ y ubicación regional.¹⁴ Tenían una validez de 5 años.

A partir de 1988 a 1992, los estímulos fiscales aumentaron de manera moderada aunque sostenida y llegaron a representar el 1.63% del PIB manufacturero en 1992. (Ver Cuadro 2.)

¹⁰Durante las primeras etapas del proceso de sustitución de importaciones los estímulos fiscales desempeñaban una función secundaria si se le compara con la protección comercial (licencias, cuotas y aranceles) que, dominó el panorama de Política Industrial.

¹¹Con excepción de los otorgados a la Industria Pequeña y Mediana.

¹²Tenían preferencia las pequeñas y medianas empresas.

¹³Las industrias prioritarias estaban subdivididas en dos categorías, la primera comprendía la agroindustria, los bienes de capital y los insumos estratégicos y la segunda, los bienes de consumo duraderos y otros bienes intermedios.

¹⁴El país estaba dividido en tres regiones. La zona I, de máxima prioridad puertos, áreas costeras y localidades fronterizas, la zona II, de máxima prioridad estatal, que comprendía los municipios seleccionados por las autoridades estatales para la ubicación de las actividades industriales, y, la zona III, de ordenamiento y regulación, que comprendía el D.F. y las zonas conurbadas.

Cuadro 2

Estructura de los Apoyos Fiscales a la Industria por Instrumento (porcentajes)

objetivos	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Cepronis	26.70	27.23	16.87	12.99	17.86	1.85	0.56	2.74	00.1	000
Devolucion o reduccion de impuestos a la importacion	73.30	72.77	83.13	87.01	82.04	98.02	99.30	97.12	99.91	100
Depreciacion inmediata	0.00	0.00	0.00	0.00	0.09	0.13	0.15	0.14	0.08	0.00

FUENTE: Cálculos propios basados en la información que la SHCP da en relación a los 7 Apoyos y estímulos fiscales a la industria 1983-1992. Dirección General de Política de Ingresos, agosto de 1993.

Con la entrada al GATT en 1986, empieza un proceso de eliminación constante de subsidios directos a la exportación, pero, se conservan la devolución, reducción o franquicias a los derechos de importación y, se introduce la depreciación inmediata, en lugar de la depreciación acelerada.¹⁵

Entre los programas más comunes de este periodo destacan los PITEX y ECEX. Los primeros favorecen a las empresas exportadoras directas e indirectas, cuyas exportaciones superaban los 500 millones de dólares anuales o representaban por lo menos el 10% de sus ventas totales, mientras que el segundo, se dirigió a empresas comercializadoras con un capital mínimo de 100 mil dólares y cuyas exportaciones de productos no petroleros superaban los 3 millones de dólares al año. Para beneficiarse del programa, las empresas comercializadoras deben registrar saldos positivos a partir del segundo año.

En este lapso se propone además reducir la carga tributaria y homogeneizarla a la de los principales socios comerciales; mediante la reducción de tasas impositivas marginales y la ampliación de la base tributaria. En 1993 se acordó con la SHCP un "régimen simplificado" para los contribuyentes menores (pequeñas y medianas empresas).

¹⁵ Actualmente las empresas pueden deducir del impuesto sobre la renta las inversiones realizadas por un monto igual al valor presente de la depreciación, calculada con una tasa de descuento del 5%. Hasta 1990, la tasa de descuento era del 7.5%. La depreciación inmediata puede ser aplicada por todas las empresas cuya actividad económica se realice fuera del D.F., Monterrey y Guadalajara.

B) Financiamiento e Incentivos Crediticios.

En casi toda la década de los 80's, la situación de los mercados internacionales de capital y la inflación interna dificultaban la política crediticia basada en la regulación de tasas de interés y el establecimiento de cajones prioritarios de crédito. A partir de 1988, con el propósito de recuperar el control monetario y recuperar la posición competitiva de los bancos, el gobierno lanzó un programa de liberalización y modernización financiera donde sobresalen puntos como: a) la eliminación de las cuotas de crédito en favor de sectores de alta prioridad; b) la supresión de los controles a las tasas de interés; y c) la sustitución del requisito de reserva obligatoria por el de liquidez.

Congruentes con ese proceso, fueron dictadas también las directrices que en lo sucesivo normarían la conducta de la banca de desarrollo:

- a) "Orientar su actividad crediticia a la corrección de las fallas existentes en los mercados de crédito;
- b) Especializarse en las empresas del sector privado y social que por sus características no son sujetos del crédito comercial;
- c) Ajustar sus tasas de interés activas al costo de captación para lograr la autonomía financiera;
- d) Complementar los apoyos financieros con servicios de promoción empresarial y apoyo técnico; y
- e) Ejercer su función de fomento como banca de segundo piso, es decir, a través del redescuento a los intermedios financieros privados (bancos comerciales, uniones de crédito, compañías de factoraje, etc.)"¹⁶

Con las reformas propuestas solo dos instituciones centralizaron las responsabilidades de otorgar apoyos financieros al sector manufacturero: NAFIN y BANCOMEXT. La primera de ellas absorbió los fondos de redescuento relacionados con la actividad industrial (Fogam, Fonei, Fonnep, etc.), y que hasta antes de esta etapa

¹⁶Clavijo F. José I. Casar, "La industria mexicana en el mercado mundial" p. 56.

participaban como promotores de dicha actividad. La segunda, absorbió las actividades del IMCE.¹⁷ y siguió otorgando créditos competitivos internacionalmente.

En el caso de NAFIN, este proceso hace que se transforme radicalmente:

1) Orienta sus apoyos crediticios a las micro y pequeñas empresas del sector privado y no a las grandes.
2) Deja de ser un banco especializado en el sector industrial para convertirse en un banco de fomento de las pequeñas y medianas empresas en general. Por lo mismo, de 1990 a 1988, el número de empresas no manufactureras, apoyadas por Nafin, ha ido en aumento significativamente en comparación con las manufactureras. (Ver cuadro 3)

3) Nafinsa se convierte en un banco de segundo piso, promoviendo así el auge de los intermediarios financieros.¹⁸

4) Nafin asigna su apoyos crediticios a través de 6 programas:

- *Programa de Apoyo a la Micro y la Pequeña empresa (Promyp).
- *Modernización.
- *Infraestructura industrial.
- *Desarrollo tecnológico.
- *Mejoramiento del ambiente, y
- *Estudios y asesorías.

De estas las primeras dos acaparan la totalidad de los fondos: **Promyp (60%) y modernización (39%)**

¹⁷Instituto Mexicano del Comercio Exterior, creado en 1971. Su principal función era la promoción de las exportaciones no petroleras.

¹⁸La red de intermediarios financieros no bancarios ha ido en aumento año con año gracias al impulso de Nafin a las Uniones de Crédito, de modo que en 1993, los intermediarios no bancarios encausaron el 28% del crédito, contra el 5% en 1991.

Cuadro 3

**Nafin: empresas apoyadas por los programas de descuento
(num. de empresas)**

	1988	1989	1990	1991	1992	1993*
Sector Manufacturero	7 434	11 456	10 098	18 309	26 197	39 386
Microempresa	966	6 258	5 485	9 547	16 201	27 611
Pequeña empresa	5 130	4 359	4 181	8 344	9 424	11 129
Mediana empresa	1 115	604	357	209	267	317
Gran empresa	223	235	76	209	305	329
Total	7434	11 456	13 753	34 364	93 083	128 048

* Estimado

FUENTE: Nafin

5) El crédito es canalizado a tasas de interés preferenciales pero no subsidiadas. Toma como referencia el CCP (Costo Porcentual Promedio) o la tasa *Libor*, dependiendo del tipo de moneda en que se haga el préstamo. Los intermediarios financieros, cuando los préstamos son en pesos, están autorizados a demandar a los usuarios finales tasas máximas equivalentes al CCP + 6 puntos, en los préstamos en dólares a las microempresas y pequeñas y medianas empresas, el intermediario puede adicionar 3 puntos a su tasa activa, mientras que, en el caso de las grandes empresas, la tasa activa al usuario final es libre.¹⁹

6) Complementa sus programas de apoyo crediticio con programas de capacitación, asesoría, asistencia técnica, garantías a proyectos técnicamente viables y rentables; para ofrecer servicios modernos e integrales.

BANCOMEXT, por su parte, sufre menos cambios que Nafin, sin embargo es rescatable: 1) que sus operaciones crediticias se orienten al redescuento, 2) el mayor énfasis en la Pequeña y Mediana empresas, 3) El apoyo integral a la exportación basada en sistemas de información y difusión de oportunidades y cursos de capacitación orientados hacia tal fin.

¹⁹No podía ser de otra forma pues, es requisito indispensable de una economía que se abre al comercio mundial y, condicionada por reglas de las organizaciones financieras internacionales.

²⁰Op.cit.

4. Medidas Regulatorias

La administración en estudio, se propuso en lo posible eliminar regulaciones excesivas, de las cuales destacan:

a) Reglamentación de la Inversión Extranjera.

Se eliminan obstáculos a la inversión extranjera desde 1984, posteriormente en 1989 se fortalece ese esquema cuando son promulgadas las directrices que abren nuevas áreas de la economía interna a los inversionistas foráneos y, por último, se da la apertura definitiva en diciembre de 1993 ante las negociaciones del TLC.

b) Regulación de la Transferencia de Tecnología

En 1990 se expide un nuevo reglamento de Ley para el control y registro de transferencia de tecnología y el uso y explotación de patentes y marcas. Aquí se establecen formas de fomento de SECOFI a los avances de modernización tecnológica de las empresas del país. También, el 27 de junio de 1991 se crea la Ley para el Desarrollo y la Protección de la Propiedad Industrial, con ella, se derogan reglamentaciones previas y se pone en práctica el registro y control de transferencias de tecnología desde 1972.

c) Reglamentación en Materia de Propiedad Intelectual.

En este terreno, la ley de 1991 sobre los derechos de la propiedad intelectual amplió de manera significativa la duración de la protección de patentes (20 años) y de diseños industriales (15 años), esto con la finalidad de que los particulares emprendieran dentro del país, acciones permanentes de mejora de tecnologías. La ley protege también los secretos comerciales y moderniza y amplía la protección de los derechos de autor, incluyendo el correspondiente a los programas para computadoras. Se estableció una oficina mexicana de patentes y marcas casi autónoma que trabaja exclusivamente con sus propios examinadores de patentes y administra también la biblioteca de patentes. La nueva ley es una respuesta a la preocupación internacional por la piratería.

d) Ley Federal de Competencia Económica.

Fue aprobada en 1993 y tiene como objetivos primordiales la reducción de barreras comerciales y el control de precios por vías monopólicas.

e) Metrología y Normalización.

En 1988 el gobierno reformó el sistema de Normas y Metrología para establecer normas obligatorias y opcionales que pueden ser consultadas por productores y consumidores y, crear así las condiciones esenciales del comercio. Creó también el CENAM (Centro Nacional de Metrología).

f) Controles de Precios.

Para activar la competencia y reducir las distorsiones, el gobierno ha desmantelado los controles de precios, salvo los correspondientes a productos petrolíferos y ciertos productos alimenticios y agrícolas.

5. Política de Desarrollo Industrial Regional

El ejecutivo federal dio a conocer el Decreto que promueve la creación y operación de parques y zonas industriales, el 18 de mayo de 1993. Su propósito es promover un desarrollo regional equilibrado que coadyuve a la desconcentración de la planta industrial mediante el fomento, promoción y consolidación de parques y zonas industriales, en congruencia con la disponibilidad de los recursos naturales y físicos de las diferentes regiones del país.

Preve la creación y desarrollo de parques industriales especializados en actividades específicas, de parques tecnológicos que alojen a empresas con base tecnológica o incubadoras de las mismas, y a centros o instituciones dedicados a la investigación y desarrollo tecnológico. Los parques industriales determinan áreas específicas para la ubicación de la industria mediana y pequeña, con el objeto de que tengan economías de escala al compartir los costos de operación tales como áreas de servicios comunes para capacitación, almacenaje, comercialización y comunicaciones entre otros.

Al mismo tiempo se contempla el establecimiento de sistemas estatales de parques industriales. Se propone propiciar un desarrollo industrial equilibrado de los

estados y sus municipios mediante la creación, consolidación y promoción de parques y zonas industriales que, además, cumplan con las normas de preservación del equilibrio ecológico.

1.5. Políticas de Fomento a las Industrias Pequeñas y Medianas

Hemos visto como es que el PRONAMICT contempla dentro de su plan de trabajo a las pequeñas y medianas empresas, a partir de este momento veremos lo que se promovió e hizo para éstas como resultado de las líneas de acción propuestas en ese programa. Lo haremos tomando como referencia el *Programa de Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana (Promodimp) 1991-1994*, dado a conocer por el gobierno salinista como parte de su política industrial para el tipo de empresas en estudio. Cabe aclarar que aun cuando el programa contempla también a las microempresas, solo rescatamos aquí a las pequeñas y medianas.

Este programa parte de la identificación de las problemáticas generales que aquejan a este tipo de industrias, sin dejar de señalar el papel tan importante que juegan en la economía nacional y, por ende, la necesidad tan apremiante de fortalecerlas y desarrollarlas de tal suerte que puedan incorporarse eficientemente a los acelerados ritmos de modernización y competencia, que exige una economía global.

Entre los principales problemas manifestados por este tamaño de empresas destacan: 1) limitado acceso al crédito institucional, principalmente el proveniente de la banca comercial; 2) resistencia del empresario al trabajo en grupo; 3) reducida capacidad de negociación en los mercados como consecuencia de sus pequeñas escalas para comparar, producir y vender; 4) escasa cultura tecnológica; 5) tendencia a la improvisación; 6) limitada participación en el mercado de exportación; 7) bajos estándares de productividad y calidad.²¹

²¹Nafin, Programa de Apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa 1991-1994, p.27

Una vez que se da a conocer el programa, también da inicio la instrumentación de acciones como veremos a continuación:

1. 5. 1. Comisión Mixta para la Modernización de la Industria Micro, Pequeña y mediana (COMIN)

La COMIN fue constituida por decreto presidencial en septiembre de 1991 con el objeto de servir como foro para plantear y resolver problemas de empresas pequeñas. A partir de entonces se haría cargo de la aplicación y vigilancia del Promodimp. Entre las acciones realizadas por las Comin destacan:

- Apoyo a la creación de parques industriales.
- Apoyo a la formación y operación de uniones de crédito.
- Asistencia técnica en temas tales como licitaciones públicas, normalización, propiedad industrial, alianzas estratégicas, talleres fiscales y organización interempresarial en sus diferentes modalidades.
- Apoyo a la construcción de entidades de fomento privadas.
- Apoyo de asesoría legal en materia de medio ambiente, patentes y marcas entre otros.
- Promoción de diversos proyectos de inversión.
- Difusión y asesoría sobre el nuevo esquema de empresas integradoras.
- Fomento del mecanismo de la subcontratación.

Organización Interempresarial

Se promueven 6 diferentes opciones de organización interempresarial, dependiendo de los objetivos, necesidades y posibilidades económicas de cada empresa. Las personas físicas o morales pueden optar libremente por el o los que más les convengan. Destacan por su novedad: Las Sociedades de Responsabilidad Limitada de Interés Público y Las Empresas Integradoras. Las primeras, están básicamente dirigidas a la Microindustria o talleres artesanales; las segundas, *Empresas Integradoras*, aparecen formalmente hasta

1993 después de que en Puebla se constituye la primera de ellas bajo el nombre de "Chamarras y Confecciones Noxtla, S.A. de C.V.", posteriormente lo hacen otras en Sonora, Guadalajara, Hidalgo, etc.²²

Otra modalidad importante es el de las *Uniones de Crédito*, cuya función no se limita a otorgar créditos a los socios, sino apoyo para la realización de operaciones conjuntas (compra y comercialización) servicios técnicos y capacitación gerencial. Está dirigido a las empresas en cuestión que han alcanzado un nivel aceptable de organización y gestión.

Esta modalidad ha gozado de enorme aceptación: en 1990 existían 123, y en 1992 ya se contaba con 260 en operación y, con muchas otras solicitudes por resolver.

La Secofi participa en la promoción y asesoría para formación de uniones de crédito, industriales y mixtas, en comunión con Nafin, quien tan solo en 1992 canalizó apoyos a 178 uniones de crédito con más de seis mil empresas y, más de 2.2 billones de pesos antiguos.

Otro mecanismo que se promueve para las pequeñas y medianas industrias es el de *subcontratación*. Este permite mejorar la posición competitiva de la industria y la abre mayores posibilidades para aprovechar las oportunidades del mercado que ofrece la apertura comercial. Además, posibilita la utilización de la capacidad productiva con base en la complementación de las diferentes escalas de planta y la ventaja que representa la flexibilidad operativa de estos tamaños de empresa. Ofrece la posibilidad de asimilar tecnologías, así como la especialización de determinados procesos productivos.

Pues bien, en ese marco fue creado el Centro Coordinador de la Red Mexicana de Bolsas de Subcontratación, cuyo objetivo es impulsar la subcontratación a nivel nacional como internacional, así como unificar criterios para la operación de bolsas de subcontratación. Aquí participa la Secofi, Banca de Desarrollo y diversas Cámaras nacionales y regionales.

²²Se ha elaborado un Programa Especial para la Promoción de Empresas Integradoras, para que Secofi, conjuntamente con los gobiernos estatales, las cámaras y asociaciones de industriales, promuevan esta forma de organización interempresarial en todo el territorio. Véase el Mercado de Valores Num 15, septiembre de 1993.

Cabe mencionar que este tipo bolsas existen ya en Jalisco, Nuevo León, Chihuahua, Hidalgo, Querétaro, Guanajuato, Veracruz, Puebla y el D.F.; y, se siguen promoviendo en los mismos estados y otros a través de ferias, exposiciones, foros y vía satélite.

Por último, mencionamos aquí los *Centros de Compras en Común*, cuya finalidad es disminuir el intermediarismo y lograr economías de escala. Por desgracia son muy pocas las que operan (3 en 1993) a pesar de las oportunidades potenciales que representan.

Servicios de Enlace

Se han instituido exposiciones de fomento industrial con el fin de vincular comercialmente a las unidades productivas de menor escala con las cadenas comercializadoras del país. Hasta 1993 se habían hecho tres, de las cuales una fue a nivel nacional en Tlaxcala y dos regionales en Yucatán e Hidalgo.

Otra actividad de enlace importante es la destinada a aprovechar los materiales susceptibles de reciclaje y mejoramiento ambiental; a través de cuatro bolsas de residuos industriales, de donde han salido beneficiados los de residuos metalmecánicos, plástico, papel y vidrio.

Tecnología

Lo más sobresaliente al respecto es el intento de crear al Unidad de Transferencia Tecnológica (UTT), entre Lanfi (Laboratorios del Fomento Industrial) y Canacindra (Confederación Nacional de la Industria de la Transformación) que, pondría a disposición de estas empresas soluciones tecnológicas ya procesadas y asimiladas, teniendo en cuenta

sus necesidades y posibilidades económicas. Para este fin se creará un fideicomiso que

otorgue financiamiento para la innovación y transferencia tecnológica y, que capacite promotores para dicho fin. Los servicios de la UTT se desconcentrarán a través de Centros de Investigación y Desarrollo Tecnológico y Universidades.

Gestión y Capacitación.

1. A través de cursos de Desarrollo Empresarial via satélite inspirados por Nafin y Canacindra.

2. Mediante las CIMO (Programas de Calidad Integral y Modernización) que capaciten la fuerza de trabajo. Hoy con 26 de ellas en 26 entidades del país.

Financiamiento

Para responder a las necesidades de crédito, Nafin implementó:

- i. Mecanismos novedosos como: la tarjeta empresarial, el sistema de factoraje, arrendamiento financiero y garantía con fianza.
- ii. El Programa Especial de Impulso Financiero . Comprende dos sistemas de garantías: 1) mediante fianza para operar con los intermediarios no bancarios. 2) De garantías masivas, que se opera con bancos de primer piso, donde Nafin llega a absorber hasta el 50% del riesgo.

Con respecto a la reestructuración financiera se propone:

- Reestructurar pasivos.
- Créditos a largo plazo.
- Utilización del Mercado de Valores para el Crédito Bursátil
- Recursos para financiar inversiones en instalaciones, sistemas y capacitación.

Simplificación Administrativa.

A partir de 1992 los beneficios de la "Ventanilla Única"²³ se amplían a las pequeñas y medianas industrias. Hasta 1993 funcionaban 117 ventanillas únicas establecidas en las principales ciudades del país.

Dada la relevancia que tiene este instrumento para la industria, diversas organizaciones empresariales han solicitado el establecimiento de ventanillas en sus sedes, tal es el caso de Concamin, Caniforma y Canacintat, en distintos estados del país.

²³Cuyo principio es "Todos los trámites en uno y en un solo lugar" y, que operaba antes sólo para la microindustria.

CAPÍTULO II

II. DIAGNÓSTICO DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EN MÉXICO

2.1. Marco Teórico Conceptual.

Hoy más que nunca resulta difícil dar una definición exacta de los tamaños de **empresas en un país**; sobre todo del nuestro, si tomamos en consideración que como **economía en desarrollo** no marca la pauta más moderna y acabada de estos sistemas de **estratificación de la industria**. Además, si consideramos a México como un **economía abierta** que establece múltiples lazos comerciales con las potencias más grandes del mundo¹ para cuyos países también existe una clasificación de sus empresas por tamaños y, cuyos **parámetros de organización** suelen variar notablemente con el nuestro, el problema resulta ser realmente serio. Por ello, una clasificación de empresas productivas por tamaño, resulta ser relativa, aunque necesaria. Es relativa, porque no siempre es posible dar una **conceptualización universal** de una empresa pequeña, mediana o grande. Generalmente lo que en un país suele ser grande, en otro, de mayor industrialización, será pequeño o mediano. Lo mismo ocurriría en el caso del sector, una empresa pequeña en un sector X, podría ser grande en otro sector Y, de ahí que suele ser conveniente tomar sus respectivas reservas cuando de comparaciones se trate, para no incurrir en algún error.

Pese a lo antes expresado, al interior de cada país sí es muy conveniente tener una **clasificación de la industria por tamaños**, de acuerdo con las necesidades y características específicas de cada economía; de tal suerte que le permitan analizar el impacto de determinados programas a través de información estadística sobre el comportamiento industrial de un estrato y, poder planear en torno a los resultados.

¹Tal es el caso del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), suscrito entre nuestro país y los gobiernos de Estados Unidos y Canadá, en diciembre de 1993.

En este análisis utilizaremos la definición que NAELN hace sobre los tamaños de empresas de acuerdo al personal ocupado en ellas (utilizado también en varias partes del mundo) y, las ventas totales anuales alcanzadas por la empresa al cierre del año.

CUADRO 1

TAMAÑO	PERSONAL OCUPADO	VENTAS NETAS ANUALES (ULTIMO EJERCICIO FISCAL O PROYECCION A 12 MESES)
MICROEMPRESAS	1 A 15	\$5.900.000.00
PEQUEÑA EMPRESA	16 A 100	\$5.900.000.00
MEDIANA EMPRESA	101 A 250	\$5.200.000.000.00

FUENTE: Definiciones dadas por la SECOFI el viernes 3 de diciembre de 1993 en Diario Oficial de la Federación.

A. Pequeña Empresa. Son aquellas empresas manufactureras que ocupan directamente desde 16 y hasta 100 personas y el valor de sus ventas netas anuales reales o estimadas no rebasa los \$9'000,000.00, de acuerdo con lo establecido por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) en el año de 1993.

B. Mediana Empresa. Las empresas manufactureras que ocupen directamente entre 100 y 250 personas y el valor de sus ventas netas anuales reales no rebase los 20'000,000.00, establecidos por la SECOFI.

Para el caso de las empresas que van a iniciar operaciones (de nueva creación), la estimación de sus ventas anuales se hará con la capacidad productiva instalada y el número de trabajadores previstos. Cabe mencionar que el número de trabajadores empleados ocupados incluyen personal administrativo, obreros, técnicos y eventuales registrados en nóminas, asimismo, familiares que participen en el negocio aun cuando no perciban ningún ingreso.

²Estos valores varían constantemente debido a que la SECOFI hace análisis periódicos de los mismos en comparación con el estado de la economía, a fin de que los montos fijados sean coherentes con el estado de ésta.

2.2. Características particulares de las Pequeñas y Medianas Empresas.

Una vez que hemos clasificado a las Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes), es conveniente señalar características comunes y generales de este tipo de empresas a fin de crear elementos que nos permitan valorar la enorme importancia de estas unidades económicas y, a partir de entonces, apropiarnos de las necesidades reales de las misma.

i. Por principio de cuentas diremos que las pequeñas y las medianas industrias **requieren de mucho menos capital** que los establecimientos mayores para iniciar sus actividades. Ello de entrada nos dice la posible complejidad con la que operara la nueva empresa y el proyecto de desarrollo de la misma.

ii. Es común que sus propietarios **carezcan de una instrucción elevada** que pueda decirnos claramente el porque de aventurarse a dicha empresa, o bien, un sustento teórico confiable de sus objetivos.

iii. Las Pymes **son más flexibles** que las grandes, situación que les permite adaptarse a las nuevas condiciones del mercado con relativo éxito. Esta particularidad responde a la primer característica señalada, donde el capital que les dio vida es menor al de las grandes y, por lo tanto, un cambio rápido sugiere menos elementos materiales, financieros, técnicos, administrativos y operativos en riesgo; así como un mercado poco condicionado o sensible a la oferta de mercancías brindadas por estas empresas y, entonces, susceptible de volver a generar en el otra posible necesidad y demanda.

iv. Esta otra característica se desprende de la anterior, su **excelente capacidad para aportar innovaciones** relevantes de productos y procesos.³ Resultado esto de una rapidez para decidir dada la simplificación administrativa con la que opera (plagada de enormes dotes de intuición). A menudo un invento surge del ingenio de un hombre de

³Consideran estudiosos que esto es resultado de la confianza y la motivación del personal, resultado de sistemas de supervisión menos rígidos.

negocios del sector pequeño y mediano, aun cuando el que lo comercialice sea una empresa grande por su amplio respaldo financiero.

v. Participan activamente en esquemas de **subcontratación** con empresas de mayor tamaño lo que les da oportunidad de asimilar tecnologías, así como la especialización de determinados productos y procesos, aprovechando así las oportunidades que brinda el mercado y, ayudando a la industria en general a intensificar la utilización de su capacidad productiva con base en la complementación de las diferentes escalas de planta.

vi. Un elemento que da importancia a las Pymes es sin lugar a dudas su **enorme capacidad para generar empleos**. Si bien es cierto, no son intensivas en capital, como apuntábamos antes, también es cierto que si lo son en mano de obra, de aquí que representen una enorme alternativa para la ocupación laboral en épocas de crisis. Además, las Pymes adoptan un modelo de reclutamiento distinto al de las grandes empresas que atraen a los trabajadores por su reputación. Sello característico de las primeras es la relación de **confianza entre la dirección y el personal**, así como los bajos índices de rotación y la dedicación de los empleados a su centro laboral. Esto tiene un efecto benéfico entre la sociedad en general y un papel estabilizador de vital importancia.

2.3. Problemas de Desarrollo de las Pequeñas y Medianas Empresas.

Hasta hace poco pareciera que el principal de todos los problemas que las Pequeñas y Medianas Empresas tenían, era el solo hecho de no tomárseles en cuenta. Pocos eran los programas o políticas industriales que se diseñaban pensando siquiera en la existencia estas pequeños establecimientos. Ni siquiera mencionamos el hecho de si los instrumentos o medidas tomadas para desarrollarlos cualitativa y cuantitativamente eran acordes con sus carencias; simplemente escapaban a la pluma de los encargados de diseñar las políticas industriales. Esta situación fantasmagórica por la que las Pymes transitaban desde los

inicios de un México industrializador hasta el año de 1988⁴, cuando parece que el nuevo sexenio empieza a dar cuenta de su importancia; fue quizá el mayor de todos los obstáculos que llevaron a estas unidades productivas a perpetuar problemas como los que a continuación se describen

a) Si bien es cierto que requieren de poco capital para el inicio de sus operaciones, también es cierto que, al no ser intensivas en capital, tienden a ser empresas poco sofisticadas, no estructuradas verticalmente y, consecuentemente, de escaso Valor Agregado. Esta última situación las condiciona a permanecer al margen de la competencia y, a tener que regirse por los criterios monopolícos de precio y oferta de las grandes empresas.

b) La baja calificación de su mano de obra que afecta la eficiencia operativa de las empresas.

c) Al ser de tamaño reducido y de tecnología obsoleta, sus volúmenes de producción también lo son, por lo que tienen una capacidad de oferta limitada y, dificultad para competir en mercados agresivos y monopolícos como el nuestro. No tienen influencia directa en la elasticidad precio de la demanda.

d) Otro gran problemas que enfrentan es el financiero, es decir, la escasez crónica de financiamiento flexible. Esto obedece a sus pocas posibilidades de negociación dadas por la falta de experiencia, la falta de garantías y de verdaderos planes de expansión a futuro que se suman a las trabas estructurales que los bancos comerciales y de desarrollo ponen a las empresas. Como resultado, las Pymes se ven obligadas a recurrir a fuentes alternativas inadecuadas, como el financiamiento de proveedores y prestamistas que encarecen los préstamos, deterioran su capacidad financiera y ponen en peligro su solvencia dado

⁴La Nueva Política Industrial (PRONAMICE) pone un especial énfasis en este tamaño de empresas con miras a fortalecer el aparato productivo nacional e insertar felizmente a México al nuevo esquema de globalización económica a través del fortalecimiento de las exportaciones via una mayor productividad y calidad del producto.

que los términos del endeudamiento resultan profundamente gravosos.

e) Se orientan a satisfacer solo la demanda del mercado interno,⁵ debido a su poca producción y, al desconocimiento habitual de los requerimientos, oportunidades e instrumentos de apoyo para la exportación.

f) La carencia de información técnica para seleccionar maquinaria y equipo o adoptar medidas para elevar la productividad, aspecto estrechamente relacionado con la compra de tecnología y el uso de controles sistemáticos de calidad.

g) Están profundamente desarticuladas. Son muy escasas las relaciones económicas entre los sectores, así como las relaciones productivas intersectoriales, entre unidades de diferente tamaño.

h) Tendencia a la improvisación. Como resultado de la agilidad con la que se decide y la falta de un sistema administrativo adecuado, que haga que el propietario no tenga que hacer la carga de tareas de operación y la toma de decisiones sobre la marcha. "La respuesta rápida y la alta flexibilidad son, en muchos de los casos, resultado de la administración de empresarios dueños que combinan numerosas funciones en una sola persona. No son simplemente hombres de negocios o financieros, sino que pueden ser la fuerza motriz del desarrollo y la comercialización"⁶. Obviamente esta estructura orgánica suele ser más problemática que beneficiosa, ya que para las funciones complejas e integrales no cuentan con el equipo de apoyo de que disponen las grandes empresas, por lo tanto, se llega a la máxima de "aprendiz de todo y maestro de nada".

⁵La revista Harvard Business afirma que esto se explica por la poca imagen pública que tienen, pero, argumenta que aun así, su potencial es enorme, ya que con un mercado específico o una especialización por producto han logrado participar en mercados mundiales, hasta con un 80% de los ingresos totales.

⁶Arnol Williamsen; "Las Pequeñas y Medianas Empresas: otras experiencias", en Comercio Exterior Vol. 43, Núm. 6, Junio de 1993.

Como se observa, las Pymes tienen múltiples problemas que no se resuelven sólo con ajustes microeconómicos al interior de cada una de ellas, sino en la existencia de una verdadera política industrial y financiera, dotada de instrumentos ágiles y concretos para su aprovechamiento eficaz y oportuno.

2.4. Función de las Pequeñas y Medianas Empresas.

La función de las Pymes en un país como el nuestro, va más allá de la definición de estas empresas a través del empleo y del valor de sus ventas. Podríamos decir que son el Sistema Óseo que sostiene la economía,⁷ representan la base o pilar del producto toda vez que estas empresas constituyen la mayoría de los establecimientos productivos del país,⁸ afirmandose como la fuerza de la economía que limita su vulnerabilidad⁹ ante cualquier proceso de cambio estructural que sufre la economía global. Son las venas de la economía por las que diariamente fluyen millones de trabajadores!¹⁰ para realizar su cometido y mantener el cuerpo sano y en condiciones de crecimiento. Inyectan oxígeno constante a los enormes tejidos sociales que como verdaderos músculos de poder se ubican a todo lo largo y ancho de estas unidades productivas, impidiendo que una posible epidemia explote y que

⁷Remontándonos a las raíces clásicas de la economía donde el cuerpo funciona bien por naturaleza si las unidades particulares que lo constituyen también lo hacen en un ambiente de libertad.

⁸Para 1993 representaron el 7.55% del total de empresas industriales del país, cuyo propósito básico no era la subsistencia, tal y como lo demuestran el 91.59% que corresponde a los microestablecimientos industriales, sino, la capitalización y consolidación industrial, situación que también buscan las grandes empresas, pero, con la enorme diferencia de que estas últimas solo representan el 0.86% del total.

⁹Las circunstancias industriales que imperan en los países desarrollados demuestran que las PMI son el eje de crecimiento, estabilidad y desarrollo económico. El crecimiento desmedido de las micro y grandes establecimientos solo demostrarían la debilidad de una economía, la pauperización de la sociedad y la atomización del bienestar. Condiciones estas que hablan de la falta de proyectos, de desorden político y social.

¹⁰Para 1994, las PMI concentraban el 44.63% del empleo (despreciando a las microempresas), contra el 55.37% de las grandes. La diferencia hay que tomarla con tacto, puesto que, las primeras mantuvieron un incremento notable en el empleo desde 1980, mientras que las segundas, en el mismo lapso bajaron cerca de 10%.

el cuerpo se debata entre la vida y la muerte¹¹. Se vitamina constantemente con créditos frescos¹² que demanda el cerebro cumpliendo con una función política que hace sentir indispensable y útil su gobierno que, parasitariamente se alimenta de los insumos generadores de vida y de bienes de usufructo final que a través de la boca penetran para que el estómago transforme y distribuya eficientemente entre quienes apoyaran su enorme tarea de mantener al cuerpo en sus cinco sentidos a través de labores de subcontratación¹³ de los brazos, piernas y riñón; mismos que con eficiencia se constituiran en un motor autónomo pero interrelacionado profundamente para tomar las riendas de la economía con caminos siempre flexibles pero seguros. En suma, las Pymes son, paradójicamente, el enorme corazón de nuestra economía.

2.5. Comportamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas de 1965 a 1994

Al igual que el resto de las industrias manufactureras, las Pymes de México se desarrollaron al amparo de las políticas proteccionistas que dominaron la política económica de México desde la década de los 40's y, hasta entrados los años 80's. Esta situación condicionó el desempeño cualitativo y cuantitativo de este tamaño de empresas a tal grado que al dejar de tener efecto el Modelo de Sustitución de Importaciones y, generarse una mayor apertura y competencia, las Pymes empezaron a sufrir los efectos de su obsolescencia, se su falta de integración y vinculación eficiente entre éstas y otros estratos.

¹¹Se les ha definido como esponjas que absorben las tensiones sociales en tanto se consolidan como democratizadoras del ingreso, capaces de dar empleo a un sin número de personas con características productivas diferentes: capacitación, edad, sexo, condiciones físicas e ideológicas distintas, etc.

¹²El financiamiento es el líquido vital de las empresas pequeñas y también su preocupación cotidiana. En el entorno competitivo internacional, deben disponer de un financiamiento rápido y en términos razonables para aprovechar las oportunidades del mercado. Solo en esa medida podrán consagrarse productivamente a través de la generación de un mayor valor agregado que haga posible el incremento del ingreso, el consumo y el ahorro.

¹³La subcontratación representa un mecanismo de organización interempresarial que permite mejorar la posición competitiva de la industria a través de la complementación de las diferentes escalas de planta y las ventajas que representa la flexibilidad operativa de estos tamaños de empresa: salarios bajos, compromisos laborales reducidos o nulos (protección social) y evasión fiscal. Esta evita la integración vertical excesiva

A sentir la necesidad de ser apoyadas por políticas industriales que estimulen su producción, inversión e inserción efectiva en términos de calidad a los nuevos procesos de integración económica. Los ochentas son el partaguas para esos cambios, para consolidarse como empresas secundarias y marginadas de los sectores más dinámicos de la economía o bien, para participar más activamente en un proceso de desconcentración industrial que bien hace falta en el país.

a) Crecimiento y Distribución Regional.

Si observamos el cuadro 2 que a continuación se presenta sobre el número de establecimientos registrados de 1965 a 1993 en términos porcentuales, notaremos,

CUADRO 2
NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS INDUSTRIALES, 1965-1993 (ESTRUCTURA PORCENTUAL)

AÑO	TOTAL	MICRO	PEQUEÑAS	MEDIANAS	GRANDES
1965	100	91.90	6.35	1.11	0.64
1970	100	89.80	7.80	1.50	0.89
1975	100	89.64	7.77	1.57	1.02
1980	100	90.69	5.59	1.89	1.43
1985	100	87.55	8.55	2.25	1.65
1989	100	86.97	9.71	1.90	1.42
1993	100	91.59	6.34	1.21	0.86

FUENTE: INEGL. Censos industriales, 1965-1993

en primer instancia, que las pequeñas empresas no crecen de 1965 (6.35%) a 1993 (6.34%) del total por tamaños. Sin embargo, es interesante observar que de 1965 a 1975 si hay un incremento relativo de 1.42%, ubicándose en 7.77% del total, para después caer en el año de 1980 en cerca de 2 puntos porcentuales; en el caso de las medianas industrias, éstas mantienen un incremento relativo de 1965 hasta el año de 1985, fecha en que inician una baja significativa que para el año de 1993 casi las pone a los mismos niveles de 1965 (de 1.11 a 1.21 respectivamente), situación que contrasta con el incremento que en el mismo periodo tienen las grandes empresas quienes modifican su número

que tanto afecta la conformación de economías sanas (bajo desempleo), participando en mejores esquemas de competencia a través de la obtención de altos niveles de calidad.

sustancialmente hasta entrados los 90's, cuando la crisis y los procesos de apertura comercial empiezan a surtir efectos, comprobándose rápidamente por la forma como crecen las microempresas o, las empresas de sobrevivencia. A partir de aquí es posible inferir que fueron las Pymes las empresas que más resistieron el debilitamiento del modelo de sustitución de importaciones y, pasaron a degradarse en establecimientos menores, lejos de ascender en tamaño.

En cuanto a su **expansión regional**, desde 1965, las Pymes han extendido su presencia a casi todos los sectores de la industria y, en todo lo largo y ancho del territorio nacional. Obviamente esta presencia y cobertura no ha sido homogénea y, por lo tanto, ha dejado ver subsectores en los que su participación ha sido mayor, consolidándose como tradicionales, tal es el caso de los alimentos, vestido, y calzado, que se extendieron rápidamente desde los primeros años de la industrialización del país, y hasta entrada la década de los 80's; en entidades como Distrito Federal, Jalisco, México, Nuevo León, Guanajuato y Baja California mismas que siguen a la punta en cuanto al número de establecimientos en operación y ocupación (Ver Cuadro 3). En la actualidad, a estas ramas tradicionales se le han sumado otras como: productos metálicos, editorial, imprenta y minerales no metálicos.

CUADRO 3
CARACTERÍSTICAS DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EN CUANTO AL
NÚMERO DE UNIDADES Y PERSONAL OCUPADO. Datos referentes a 1993

Estados	Unidades Económicas		%		Personal Ocupado		%	
	Pequeñas	Medianas	P	M	Pequeñas	Medianas	P	M
TOTAL NACIONAL	16 831	3 204	6.3	1.2	643 691	498 699	19.8	15.36
Distrito Federal	3734	545	13.3	1.9	139416	83811	27.8	16.7
México	1942	570	8.6	2.5	81341	89671	18.8	20.7
Jalisco	1687	239	9.3	1.3	60166	36921	27.0	16.5
Nuevo León	1392	258	14.3	2.6	53799	40262	21.6	16.1
Baja California	610	181	14.8	4.4	26420	27701	18.4	19.3
SUMA D.M.J.N.B.	9365	2908	3.5	1.9	361 142	278 366	11.1	8.5

PARTICIPACION DE	P	M			P	M		
D.M.J.N.B EN EL TOTAL	55.6%	90.7%			56.1%	55.8%		
NACIONAL								

FUENTE: INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales por Entidad Federativa, 90-94

* Estimaciones Propias. En cada estado el cien por ciento lo complementan las micro y grandes empresas.

El Cuadro 2 muestra también el grado de concentración industrial que tiene el país; manifiesta la ineficacia de las políticas industriales que desde los años sesentas se han desgastado en la búsqueda de una amplia descentralización industrial. Cinco estados de la República representan el 55.6% del total de las pequeñas empresas y el 90.7% de las medianas empresas manufactureras del país; lo que significa que estas se siguen desarrollando al amparo de las grandes empresas que, como es sabido, suelen ubicarse en aquellos sitios que les pueden proveer de una amplia infraestructura y de un abundante mercado laboral y comercial. Con esto tenemos que las Pymes no renuncian a la posibilidad de disputar grandes mercados, tampoco a la posibilidad de integrarse con empresas de mayor tamaño a través de esquemas de subcontratación o eslabonamientos productivos que les sirven de arrastre en periodos estables y, de respiro durante las épocas de crisis. Ellos están allí, aunque día con día los costos de esa necesidad sean mayores pues, las grandes empresas aún no vislumbran que éstas pueden ayudar a cubrir sus bajas en la productividad de los últimos años, abarcando procesos que a ellas por sus dimensiones les resultan incosteables.

Por otra parte, se observa el desarrollo potencial que el país guarda en otros estados donde la industria aún no tiene presencia, reflejando que tanto grandes como pequeñas empresas han sido incapaces de explotar nuevos mercados, de arriesgar e invertir productivamente y de llevar desarrollo a otros rincones de México.

Cabe señalar aquí que un país como el nuestro con 32 entidades libres y soberanas no puede enfrentarse a la competencia externa desperdiciando el potencial productivo de 27 estados. Los nuevos esquemas de integración económica demandan solidez, regularidad y eficiencia productiva de quien pretende hacerse de un papel en ese escenario; de lo contrario, habrá quien se dará gusto devorando el pan que otros, inconcientemente, dejan en el camino.

b) Ocupación.

Los datos censales (Ver Cuadro 4) revelan una evidente expansión del empleo hasta 1980. Posteriormente, durante el periodo 1980-1994, la ocupación industrial, aumentó muy poco, de 2 287 384 trabajadores en 1980 a 2 559 945 en 1994. Esta situación puede deberse a que con la crisis de los 80's, las empresas pequeñas cuanto las medianas aumentaron de manera muy importante su volumen de ocupación. En cambio, las grandes empresas lo hicieron de manera muy moderada, para después

CUADRO 4
PERSONAL OCUPADO EN LA PEQUEÑA, MEDIANA Y
GRAN INDUSTRIA, 1965-1994 (%)

AÑO	PEQUEÑAS	MEDIANAS	GRANDES
1965	30.75	21.61	46.65
1970	28.82	22.06	49.12
1975	25.14	20.32	54.54
1980	17.31	17.05	65.64
1985	18.34	16.72	64.95
1989	23.02	18.28	58.70
1994	25.15	19.48	55.37

FUENTE: INEGI, Censos Industriales, 1965-1994

CUADRO 5
PEQUEÑA, MEDIANA Y GRAN INDUSTRIA, PERSONAL OCUPADO
POR NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS, 1965-1994 (PROMEDIO,
NÚMERO DE VECES EL PROMEDIO POR ENTRATO)

AÑO	PROMEDIO	PEQUEÑAS	MEDIANAS	GRANDES
1965	98.450	0.40	1.57	6.05
1970	105.09	0.37	1.50	5.63
1975	115.25	0.34	1.34	5.54
1980	186.71	0.27	0.84	4.27
1985	169.49	0.27	0.93	4.90
1989	125.31	0.31	1.25	5.40
1994	114.69	0.33	1.36	5.41

FUENTE: INEGI, Censos Industriales, 1965-1994

contraerse a principios de los 90's, a raíz de la puesta en marcha de una clara política de reestructuración industrial que las vino a definir como empresas exportadoras a partir de

una intensificación constante del capital y no de la mano de obra. Importante es señalar aquí que contrasta el número de empleos absolutos con el incremento notable del número de establecimientos grandes.

Por otro lado, el Cuadro 5 revela, que el número total promedio de trabajadores aumento significativamente durante el periodo 1965-1980 y, supone también, que la crisis de 1980 tuvo un efecto muy negativo en la industria manufacturera al reducir significativamente el promedio de trabajadores por empresa de 187 a 169 --un 9%-- en el mismo lapso. Además, la apertura comercial provocó otra caída ahora muy acentuada, 32% de 1985 a 1994. Con todo se observa que después de la crisis las Pymes respondieron de manera notable al mayor peso relativo del empleo por establecimiento en presencia de un comportamiento dual de las grandes: primero al alza, durante la crisis de inicio de los 80's para reducirse notablemente en el entorno competitivo que va de 1989 a 1994.

CUADRO 6

II. PERSONAL OCUPADO (miles)	1965	1970	1975	1985
Industria Mediana y Pequeña	867	923	913,8	1117,1
Porcentaje	64,5	60,7	55,2	51,1
Industria Grande	476,5	597	740,5	1126,5
Porcentaje	35,5	39,3	44,8	48,9
Total	1.343,50	1.520,70	1.654	2.303,60

FUENTE: Censos Industriales 1965, 1970, 1975, y NPE-INDU, Censos Económicos 1986

De aquí, se desprende con cierta obviedad la importancia que las pequeñas y medianas industrias tienen en la generación de empleo y, también, que los procesos de cambio estructural, que se ratifican en la liberalización y las nuevas políticas industriales, tienen efectos diferenciados según el tamaño de empresas. Se entiende también que las PMI encontraron rápidos procesos de ajuste que ayudaron a mantener la ocupación ante las crisis y los cambios en el campo de la competencia, en tanto que las grandes recurrieron a la desocupación como parte de su proceso de ajuste a partir de 1985, situación que se puede interpretar como una dificultad de adaptarse integralmente a los cambios sin necesidad de profundas metamorfosis.

c) Valor Agregado

Es conocido que las empresas pequeñas de nuestro país, y de muchos países en desarrollo, tienen un bajo valor agregado que da como resultado bajos márgenes de ganancia que obstaculizan la capitalización y consecuentemente, el crecimiento industrial. En promedio, la relación valor agregado hombre ocupado es de aproximadamente 5 000 dólares al año (datos de 1993). Sin embargo, existen regiones como Aguascalientes, cuya cifra es inferior a los 3 000 dólares, situación que contrasta con Sonora cuyo valor asciende a los 10 000 dólares pero, que aún así resulta pequeña si la comparamos con Japón que la rebasa en un 1 000%, Corea con 600% y Malasia con 500%.

En el Cuadro 7 se muestra la distribución de efectos en cuanto al valor agregado en los estratos de análisis, permitiéndonos escudriñar en relación al mito bien ganado por estas empresas del "Bajo Valor Agregado" y, pretendiendo que esta variable nos sirva de base para entender el comportamiento de las mismas en términos de productividad.

Al parecer, durante los 70's la participación porcentual de las Pymes en el Valor Agregado de la industria manufacturera disminuye significativamente en oposición a lo acontecido en las empresas grandes que incrementan su participación en casi veinte

CUADRO 7

PEQUEÑA, MEDIANA Y GRAN INDUSTRIA, VALOR AGREGADO CENSAL, 1970-1994 (PARTICIPACIÓN EN EL TOTAL)			
AÑO	PEQUEÑAS	MEDIANAS	GRANDES
1970	20.95	20.83	58.22
1975	17.74	19.09	63.17
1980	9.82	11.58	78.60
1985	11.20	8.54	80.50
1989	12.48	14.08	73.44
1994	15.63	15.45	68.91

FUENTE: INEGI, Censos Industriales, 1970-1994

puntos porcentuales en los años de 1970-1980. Esta situación revela que concluido el Modelo de Desarrollo Estabilizador las grandes empresas hicieron esfuerzos notables por incorporar en sus operaciones mejores tecnologías que hiciesen posible abaratar costos, especializar su producción e incrementar sus niveles de productividad; hecho que las hizo más competitivas en el entorno comercial de la época. En contra parte, las pequeñas y medianas empresas empiezan a sufrir los efectos de la obsolescencia, la falta de definición en sus operaciones, la escasa administración y la falta de una política industrial eficiente y decidida a apoyar este tamaño de empresas.¹⁴ Se revela también, que el proteccionismo comercial y los subsidios se encaminaron, como siempre al fomento de empresas prometedoras, con un potencial de crecimiento enorme y con amplias garantías para cubrir el pago de créditos.

En ese entonces, el desarrollo de las Pymes ocurre como resultado de los efectos multiplicadores del Gasto Social,¹⁵ mismo que garantizaba una situación de bienestar en las familias que recurrían al mercado interno para satisfacer todas sus necesidades de consumo. El pastel era tan grande que, Pymes y grandes empresas se lo repartían con o sin modernización productiva.

El año de 1980 es especialmente terrible para las Pymes en términos de valor agregado pues, juntas transfieren a la gran empresa cerca de 15 puntos porcentuales, respecto al quinquenio anterior. Este acto deja ver el antagonismo entre la pequeña y la gran industria, como si se tratase de opciones excluyentes y no complementarias para impulsar el desarrollo industrial del país.¹⁶

Para los años de 1985 a 1994, se aprecia una recuperación gradual de las Pymes en términos de valor agregado y, una sustancial pérdida del mismo por parte de las

¹⁴ A pesar de que los setentas marcan el inicio de manera institucional de la planeación industrial en México; es obvio que también señalan el principio de planes y políticas industriales erráticos.

¹⁵ El Plan Nacional de Desarrollo Industrial 1979-1982; tuvo su plataforma en el petróleo, su preocupación central en el desempleo, su prioridad en la promoción de las exportaciones, la producción de bienes básicos y, finalmente, el apoyo a la pequeña industria.

¹⁶ Naturalmente que entonces, los eslabonamientos productivos y la integración industrial entre unidades de distinto tamaño parecía ser la falacia más grande del mundo.

grandes empresas que pasan de 80.50% en 1985 a 68.91 en 1994. Esta recuperación del valor agregado en las Pymes presentó como característica fundamental un incremento tanto en el personal ocupado por establecimiento cuanto en el valor agregado por trabajador. Esta combinación debe descansar en cambios atribuibles a aumentos diferenciados en la productividad por trabajador (Ver Cuadro 8). Así mismo, refleja una particular capacidad de ajuste, muy limitada frente a una crisis como la de 1983-1987, en las que presumiblemente las caídas en la demanda y los bruscos cambios en las relaciones de precios resultaron en extremo dañinos. En contraste, frente a los nuevos esquemas de política económica tendientes a liberalizar el mercado, las Pymes demostraron una adecuada capacidad de ajuste. Sin embargo, debemos de subrayar que ello no manifiesta necesariamente una mayor incorporación de tecnología en los procesos productivos, pero si una mayor intensificación del uso de los factores.

CUADRO 8

PEQUEÑA, MEDIANA Y GRAN INDUSTRIA: VALOR GREGADO CENSAL POR TRABAJADOR (PROMEDIO Y NUMERO DE VECES EL PROMEDIO)

Año	Promedio	Pequeñas	Medianas	Grandes
1970	0.598	0.73	0.94	1.19
1975	1.209	0.71	0.94	1.16
1980	3.635	0.57	0.68	1.19
1985	4.049	0.61	0.50	1.24
1989	29.110	0.54	0.77	1.25
1994	65.295	0.62	0.79	1.24

FUENTE: INEGI, Censos Industriales, 1970 a 1994

Por el lado de la gran empresa, la caída sufrida a partir de 1985 implica regresar a un estándar en el valor agregado coherente con el proceso que mantenía en los años setentas; demostrando, quizá, que este estrato ya trabajaba con niveles altos de productividad desde años atrás. De cualquier forma, abre nuevas hipótesis para investigar si realmente las grandes empresas están mejor habilitadas para sortear las crisis y enfrentar los cambios de un entorno competitivo.

d) Producción.

El Cuadro 9 muestra que de 1965 a 1985 las Pymes tienen una presencia relativa una en el sector manufacturero en términos de producción pues, su participación en el sector pasa del 49.3% al 40.8% respectivamente. Esta reducción de casi nueve puntos porcentuales puede parecer un tanto lógica para el periodo, ya que estamos abarcando los años en los que la industrialización del país se está definiendo (1965) y aquellos en los que la política económica no solo buscaba afirmar el proceso industrializador (1985), sino, modernizar la planta industrial para incertarla felizmente a los nuevos canales del comercio exterior. Así, en esos primeros años las industrias nacientes se ubicaban en el estrato pequeñas y medianas empresas, como una estrategia para conocer las condiciones del mercado, sin arriesgar más allá la inversión en empresas grandes, que en el mayor de los casos eran empresas públicas. Por lo tanto, mayor número de empresas se asocio a una mayor participación en el producto del sector manufacturero y viceversa.

CUADRO 9

III. PRODUCCIÓN*	1965	1970	1975	1985
Industria Mediana y Pequeña (%)	49.3	46.4	42.5	40.8
Industria Grande (%)	50.7	53.4	57.4	59.2
Total	100	100	100	100

FUENTE: Censos Industriales 1965, 1970, 1975 y SP-ISEC/Censos Económicos 1980.

*Las cifras de 1985 corresponden a ingresos.

Ahora bien, en los años 70's las Pymes disminuyen en número y consecuentemente en participación en el producto, a pesar de ello, esa disminución no fue proporcional de 1970 a 1975, lo que puede revelar un cierto grado de competitividad de las Pymes (Ver Cuadro 8) que se reflejó en un incremento en la producción y, que muy probablemente hizo transitar a algunas de estas empresas al estrato inmediato superior. Completamente diferente es el caso de 1985 donde, a pesar de incrementarse en número respecto a los 70's, continúan su tendencia a la baja en cuanto a producción, en contraste con las grandes empresas que siguen a la alza. Esta

situación bien puede explicar que la crisis de los 80's afectó mas a los estratos pequeños que a la gran industria e ilustraría el error lopezportillista de dejar a las Pymes en el ultimo sitio de las prioridades en su Plan Nacional de Desarrollo Industrial 1979-1982.

Por otro lado, si nos referimos a las distintas ramas industriales, encontramos que la participación de la Pymes en el PIB manufacturero es muy variable. En las tradicionales, como la textil, imprenta y editoriales, productos alimenticios, calzado y prendas de vestir, muebles no metálicos, productos de cuero, de madera y corcho su contribución a la oferta manufacturera es superior a 55%. En contraste, participan con menos del 20% en actividades que requieren una elevada inversión en activos fijos y un mayor grado de desarrollo tecnológico, como elaboración de tabaco, equipo de transporte, productos farmacéuticos o maquinaria eléctrica.

Con todo, puede decirse que las diferentes fases de industrialización del país han sido encabezadas por las grandes empresas --privadas, nacionales, públicas y trasnacionales-- que han consolidado su presencia en los sectores más dinámicos y, en el caso de las públicas, en sectores estratégicos y prioritarios desde el punto de vista de la política económica.

CAPÍTULO III

CAP. III EFECTOS DE LA NUEVA POLÍTICA INDUSTRIAL SOBRE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (1988-1994)

Vivimos una era de enormes transformaciones, de cambios bruscos inspirados en los movimientos masivos de capitales a nivel internacional. La economía mundial se transforma a ritmos vertiginosos arrastrando consigo a los conglomerados sociales tanto de las grandes urbes como de las pequeñas rancherías. Algunos llaman a este fenómeno como *globalización de la economía*, otros le dan el nombre de *mundialización del capital* y, otros más, simplemente lo definen como *internacionalización de los capitales*.¹ En cualquiera de los casos es el **capital** el protagonista principal. Son las formas como se presenta, se mueve y se conduce los que desatan el interés de los estudiosos en la materia, ya sea como capital productivo comprometido con la industria, o como capital financiero o concentrado, que busca su valorización sin cambiar de forma (moneda), en ambos casos anuncia una nueva forma de controlar los mercados internacionales. Su presencia conlleva a varias formas de interdependencia. Por ejemplo, la inversión internacional domina mas la internacionalización, de lo que lo hacen los intercambios comerciales, por lo tanto, da forma a estructuras que predominan en la producción y en el intercambio de bienes y servicios (Empresas Transnacionales, Trust, Cartels, holding y cualquier forma de oligopolio mundial). Esta situación centraliza el comercio mundial (intercambio intrafirmas) mismo que se respalda por la globalización de las instituciones bancarias y financieras que apoyan las fusiones y las adquisiciones internacionales. Estos estilos de asociacionismo promueven la transferencia internacional de tecnología, de nuevas formas de acuerdos interempresariales y de acceso a nuevos conocimientos y tecnología de punta. En suma, la internacionalización del capital habla de nuevos tipos de empresas multinacionales que se organizan en forma de *firmas-redes* que controlan los mercados mundiales y, también, las formas del mercado.

¹ Francois Chesnais, "La Globalización y el Estado del Capitalismo a Finales de Siglo", en *Investigación Económica* 215, enero-marzo de 1996, pp. 253-269.

Nos encontramos pues ante la presencia de grupos financieros e industriales **perfectamente amalgamados** con grandes alcances globales dada su especial organización basada en la desintermediación financiera. Es decir, en el proceso por el cual los usuarios de los servicios financieros satisfacen sus propias necesidades fuera de las instituciones y redes tradicionales. En el caso de estas firmas-red, significa la posibilidad de acceder directamente, sin pasar por los bancos, a los mercados de cambios, de futuros o de cambios de opciones (productos derivados) o como prestamistas, para invertir directamente las obligaciones de madurez rápida.

Si a este fenómeno de mundialización lo tuviese que volver a renombrar, simplemente hablaría de **competitividad**. Es decir, de las mil formas y métodos que tienen los capitales para participar en mercados de alta o poca concurrencia de manera exitosa, eliminando oponentes y concentrando el mercado. La formación de bloques económicos y zonas de libre comercio solo son una manifestación de esa necesidad urgente de asegurar espacios de rentabilidad para las firmas internacionales. Este nuevo proceso no distingue países pobres ni ricos, mas aun, parece que el éxito de tales depende de una unión de desiguales donde siempre alguno asumirá la posición de líder con respecto a los demás, mismos que verán en este acto una oportunidad de sana integración a los nuevos esquemas de ajuste internacional.

La firma del ELCAN entre México, los Estados Unidos y Canadá nos confirma lo expresado. Buscamos integrarnos lo mas pronto posible al nuevo rumbo de la economía mundial. Abrimos nuestras fronteras al comercio internacional para competir con el mismo y buscar mas y mejores tecnologías. Promocionamos nuestros mercados para traer de fuera el ahorro que aquí no tenemos y generar inversiones productivas que se traduzcan en bienestar social a través de un mayor y mejor empleo. Para ello, intentamos prepararnos. Las nuevas políticas industriales pretenden fortalecer el aparato productivo nacional para hacerlo competitivo ante sus iguales del exterior. Tener una planta exportadora es esencial, crear empresas a escala, integradas verticalmente e intensivas en capital, también resulta una meta en el corto y mediano plazo. Sin embargo,

¿será suficiente para hacer frente a la voragine de la competencia en un mercado abierto?; ¿Qué tanto bienestar pueden generar empresas grandes que exportan e importan enormes volúmenes de mercancías?; ¿en qué papel quedan las Pymes en este esquema centralizador?

Hasta ahora la experiencia internacional muestra que la articulación intra e intersectorial es condición necesaria para lograr un proceso de desarrollo estable y competitivo. La consolidación de un sistema productivo sólo puede basarse en la articulación adecuada de unidades empresariales de distintas dimensiones. Una economía nacional cuyo sustento sea un número reducido de grandes corporaciones siempre será mucho más vulnerable que una sustentada en un número mayor de pequeñas y medianas empresas. Las grandes corporaciones internacionales y las grandes empresas industriales tienen un papel fundamental de tracción de las economías nacionales. Tienen mayor acceso a los mercados financieros y de bienes y servicios, pero, requieren cada vez más de un entorno industrial y empresarial de empresas medianas y pequeñas que les suministren de manera eficiente partes, componentes y servicios, sin los cuales difícilmente podrían mantener sus niveles de competitividad industrial.

Hacer incapié en que es a través de las Pymes donde está la consolidación de un aparato industrial fuerte y competitivo, es una tarea que no debemos abandonar. Indagar la efectividad de las disposiciones en materia de política industrial es básico para evaluar el grado de importancia que nuestras políticas de desarrollo económico le dan a este estrato de empresas.

Sabemos que el *Pronamice* se consolidó como el programa de desarrollo industrial más ambicioso de los últimos años. Conocemos el énfasis que Salinas de Gortari había hecho con respecto a fortalecer y modernizar a las Pymes para enfrentarlas a la competencia productiva y comercial de la apertura. Nuevos programas se diseñaron pensando en tales necesidades; esperando que al final del sexenio el aparato productivo

mexicano vea en el exterior la meta de sus productos y, en el interior, la satisfacción de un mercado más sólido y exigente. ¿Qué se ha cumplido? ; ¿qué singulares efectos trajo el *Pronamice* para las Pymes?

3.1. Efectos sobre la Producción.

Sabemos que la producción industrial creció a una tasa promedio de 3.4% en lo que va de 1986 a 1994, años que comprenden nuestro estudio. Pero, también sabemos, que de acuerdo a los datos que proporciona el INEGI, la producción industrial se vino

CUADRO 1
Evolución de la actividad económica, 1987-1993

AÑO	Crecimiento de la Industria Manufacturera	Crecimiento del PIB (porcentaje)
1987	3.2	1.9
1988	3.2	1.2
1989	7.2	3.3
1990	6.1	4.4
1991	4.0	3.6
1992	2.3	2.6
1993	-1.5	0.4

FUENTE: INEGI.

A pique a partir de 1989 y hasta 1994. Durante el primer año del salinismo (1989) el crecimiento de la industria manufacturera llegó a ser de 7.2% y el PIB nacional creció un 3.3%, pero, a partir de entonces las bajas en la producción industrial tocaron fondo en el -1.5% del dramático año de 1993, en que el PIB solo llegó al 0.4%. Es obvio que esta situación afectó el comportamiento de los estratos de empresas, entre ellas, las Pymes que tuvieron que tener comportamientos también a la baja.

De acuerdo con datos vertidos por el INEGI, en 1989 las Pymes tenían una Producción Bruta Total que ascendía a los 58,849 138.4 --cifra dada en millones de

pesos-- . Tanto pequeña como mediana empresas participaban con cerca del 50% de la cifra. La cantidad representaba el 24.43% del PIB Manufacturero total de ese año, es decir, la cuarta parte de la producción industrial. La Gran Industria comprendía la enorme mayoría con el 71.33% , dejando a la Microempresa con solo el 4.23%. A cinco años después, (Censo Industrial de 1994, con datos a 1993) la participación de las Pymes en el PIB Manufacturero se ubicó en 28.55% , lo cual nos habla de un incremento de cuatro puntos porcentuales, comparado con el censo anterior. La gran empresa tuvo una participación del 62.3%, nueve puntos porcentuales abajo del registro de 1989 y, la Microempresa, sorprendentemente, ubicó su participación en el PIB Manufacturero en 9.15%, un incremento de cinco puntos porcentuales. (Ver Cuadro 2)

CUADRO 2

PRODUCCION INDUSTRIAL POR ESTRATOS 1989 Y 1994					
ESTRATOS	1989		1994		%
		%		%	
MICRO	10 180 445 9	4.24	47 581 369 0	9.15	
PEQUEÑA	29 051 686 2	12.06	73 353 865 6	14.03	
MEDIANA	29 797 452 2	12.37	75 898 396 7	14.52	
GRANDE	171 772 044 5	71.33	325 696 302 2	62.30	
TOTAL	240 801 628 8	100.0	522 529 933 5	100.0	

FUENTE: Elaboración Propia con datos del INEGI, Censos Industriales 1989 y 1994

Si analizamos estos datos a partir de la participación que cada uno de estos estratos tiene en el PIB Manufacturero, entonces, notaremos que ante la crisis, las empresas de menor tamaño que sobrevivieron a la competencia y a la posible quiebra, lo hicieron en base a un mejor desempeño productivo o lo que es lo mismo, con mejoras sustanciales en sus niveles de productividad. En contraste con lo ocurrido en las grandes empresas que disminuyeron su participación en el sector como resultado del rápido empuje y flexibilidad mostrada por empresas de menores dimensiones y la dificultad de las segundas para actuar de la misma forma en breves lapsos. Con todo, esto no debe sorprender, debido a que las Pymes solo hicieron ajustes administrativos en sus formas de operar; ajustes que antes, dada la protección comercial, no eran muy

necesarios para ganar mercados o eran sencillamente olvidados. Por el lado de la gran empresa es de suponer que ya operaba con niveles altos de productividad, situación que le permitía -- antes de 1989 -- aprovechar los terrenos que los establecimientos menores olvidaban. A pesar de esto, no debemos olvidar que el sector manufacturero se mantuvo en crisis en el sexenio salmista, por lo tanto, aun cuando parece que las pequeñas y medianas empresas ganan participación en el producto de 1989 a 1994, lo cierto es que deberíamos decir que, junto con los microestablecimientos, solo pierden un poco menos que los grandes.

Lo anterior deja ver que la industria manufacturera no ha cumplido con su papel de arrastre de la economía, por el contrario se sigue debilitando y en su lugar ganan terreno otras actividades que lejos de ser productivas son consumidoras del producto: Servicios Financieros, Seguros, Actividades Inmobiliarias y de Alquiler, así como Servicios Comunales, Sociales y Personales. Sin duda estos resultados tienen que ver con el comportamiento generalizado del sector manufacturero (Ver Cuadro 3) a lo

CUADRO 3

PRODUCCION EN VALORES BASICOS, POR RAMA DE LA IND. MANUFACTURERA ESTRUCTURA PORCENTUAL							
CONCEPTO	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
III. IND. MANUFACTURERA	38.4	36.8	35.3	34.4	33.2	31.6	31.3
1. ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO	9.4	9.1	9.1	9.3	9.0	8.8	8.5
2. TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR Y CUERO	3.4	3.3	3.1	2.9	2.8	2.6	2.5
3. I. MADERA Y PRODUCTOS DE MADERA	1.3	1.3	1.1	1.1	1.0	1.0	0.9
4. PAPIER, IMPRENTA Y EDITORIAL	2.1	2.0	1.8	1.7	1.6	1.5	1.5
5. SUSTANCIAS QUIMICAS, DERIV. PETROLICO, CAUCHO Y PLASTICO	7.0	6.3	5.9	5.3	5.0	4.7	4.6
6. MINERALES NO METAL.	1.8	1.6	1.6	1.7	1.7	1.7	1.6
7. METALICAS BASICAS	2.9	2.6	2.4	1.9	1.7	1.5	1.5
8. MAQ. Y EQUIPO	9.8	9.7	9.5	9.7	9.6	9.0	9.4
9. OTRAS IND. MANUF.	0.7	0.8	0.8	0.8	0.8	0.8	0.8

FUENTE: Elaboración Propia con datos del INEGI, Cuentas de Bienes y Servicios 1988-1995. SCN.

largo del sexenio salinista y, encuentran parte de su explicación en el número de establecimientos que a lo largo de las ramas manufactureras cerraron sus operaciones desde 1989 y hasta 1994 (incluso más allá) como veremos más adelante.

Por otra parte, cabe señalar que los resultados no son más severos debido en parte, a que algunas empresas incorporaron en sus operaciones una mayor composición

técnica del capital, así como una mayor explotación de la mano de obra, situación que redundaría en una mayor productividad y, consecuentemente, en un desastre menor.

Entre las ramas que más cayeron en su participación con el PIB manufacturero destacan: las de productos alimenticios, tabaco, textiles, prendas de vestir, cuero y calzado, productos de madera, muebles no metálicos, industria química, productos de caucho y plástico, industrias metálicas básicas y, maquinaria y equipo. Muchas de las ramas mencionadas sucumbieron ante los embates de la apertura comercial y las dificultades para producir en México. El crédito caro, la falta de apoyos fiscales y la falta de un espíritu industrial de quienes dicen ser industriales trajo como consecuencia que las Pymes no prosperaran económicamente y, en su lugar, se transformarían en empresas comercializadoras. La inflación que las agobiaba entrada la administración, fue abatida mediante la importación constante de mercancías que se realizaban en el mercado doméstico a precios accesibles al consumidor, actividad que fue considerada por muchas empresas como una opción para obtener ganancias a pesar de dejar de producir. Así, las Pymes cerraron y dejaron de producir poco a poco. Aunque estas mantenían su participación en el PIB manufacturero era solo una situación virtual o relativa, pues, en general, la producción nacional de bienes y servicios estaba a la baja y no correspondía en nada con el crecimiento de la población.

Al parecer, los objetivos del PRONAMICE empiezan a hacer agua en lo que a producción se refieren. Sobre todo aquellos que pretenden "lograr un desarrollo industrial más equilibrado" proponiendo una adecuada utilización regional de los recursos

productivos"². Así como aquel que pretende propiciar el crecimiento de la industria nacional mediante el fortalecimiento de un sector exportador con altos niveles de competitividad.

3.3. Efectos sobre la Inversión.

Este análisis lo iniciaremos a partir del número de establecimientos en operación. Es decir, consideraremos a cada unidad productiva de las Pymes como un gasto que depende de las condiciones económicas existentes que mueven al inversor a depositar interés en un proyecto que genere utilidades, por lo tanto, un incremento notable en el número de establecimientos de las Pymes indicara la propensión a invertir y, en contra parte, una disminución del número de establecimientos supondrá condiciones de crisis en el estrato y, por ende, implicara una falta de apego entre las estrategias y objetivos del PRONAMICE y la realidad que priva en la industria nacional.

El cuadro que a continuación se muestra nos permitirá adentrarnos en la tematica:

CUADRO 4
ESTRUCTURA DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA 1990-95*

Establecimientos	1990	91	92	93	94	95	Var. Abs.	Var. Rel. TMCA**	
Microindustria	92556	99695	101446	99279	97996	93193	638	0.69	0.14
Ind. Pequeña.	19685	20279	19895	18633	18070	16278	-3407	-17.31	-3.73
Ind. Mediana.	3266	3364	3297	3164	3230	3050	-216	-6.61	-1.36
Subsector INPM	115507	123338	124638	121076	119296	112522	-2985	-2.58	-0.52
Gran industria	2386	2427	2367	2270	2347	2285	-101	-4.23	-0.86
Total	117893	125765	127005	123346	121643	114807	-3086	-2.62	-0.53

FUENTE: Dirección General de Promoción de las Micro, Pequeña y Mediana Empresas y de Desarrollo Regional - SICOFI

*Datos a diciembre

**Tasa Media de Crecimiento Anualizada

² Expresión íntegra del segundo objetivo general del Pronamice.

Si observamos detenidamente el cuadro No. 4 , apreciamos como las Pymes disminuyen significativamente su número de establecimientos a partir de 1990 y hasta 1994 (incluso 1995). En el caso de las pequeñas empresas, estas suman en 1990 **19,685 unidades** y, concluyen 1994 con **18,070** unidades, el **8.2%** , situación que se mantiene en 1995 hasta ubicarse en 16,278 establecimientos y, sumando una variación total de **-3,407** unidades, es decir, **-17.31%** . Lo mismo ocurre con las medianas empresas que de 3,266 existentes en 1990, se reducen a 3,130 en 1994 y, a 3,050 en 1995; con variaciones porcentuales de **-4.1%** y de **-0.6%** , respectivamente.

En ambos casos, el año de 1991 parece ser el mejor, pues, hay un incremento notable en el número de establecimientos, que bien puede deberse a una nulificación de efectos de la apertura, así como a condiciones de aparente estabilidad que derivó en confianza hacia los inversionistas.

Llama la atención saber que ni siquiera la gran industria crece en número y, que el único estrato que crece en cuanto a establecimientos es el de la microindustria, que de 1990 a 1994, observa un incremento de 5,440 unidades; situación que no duraría mucho pues, en el año de 1995 pierde cerca de 4,802 establecimientos con respecto a 1994 para concluir, según datos diciembre de 1995, con solo 93,194 unidades y, una mínima variación porcentual positiva de **0.69%** . Esta situación bien puede hablar de una crisis generalizada de la economía que conlleva a la polarización de los estratos medios, que en el mejor de los casos se degradan al exclusivo rubro de las microempresas.

Si comparamos estos datos con aquellos que van de 1982 a 1989, notaremos que la industria pequeña parte 1982 con 13,750 establecimientos, manteniendo un ritmo anual ascendente que, hasta el año de 1989, suma 18,281 establecimientos, es decir, un crecimiento total del **32.9%** y una **TMCA** (Tasa Media de Crecimiento Anualizada) superior al **4.5%** . Lo mismo ocurrió con las medianas empresas que el año de 1982 registraban 2,279 unidades y que para 1989 sumaban 3,209, con un incremento porcentual del **40.8%** en un lapso aproximado de 7 años en los que sólo el año de 1986 experimento una ligera caída en número que quizá tuvo relación con la crisis financiera mundial de 1986 y 1987 y, la incertidumbre de la entrada de México al GATT.

El cuadro 5 que a continuación se presenta, muestra la evolución de los establecimientos de las Pymes por rama de actividad, esto permitirá un mejor acercamiento al análisis de este estrato industrial durante los años en cuestión.

CUADRO 5

Establecimientos	Ind. Pequeña		%	Ind. Mediana		%
	1990	1994		1995	1994	

PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS QUE DISMINUYERON SU NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS POR RAMA DE ACTIVIDAD DURANTE 1990-95*						
Establecimientos	Ind. Pequeña		%	Ind. Mediana		%
	1990	1994		1995	1994	
Alimentos	2817	2894	2767	455	440	423
Tabaco	18	7	7	5	4	3
Textil	888	764	719	231	211	213
Prendas de vestir	2421	2006	1777	346	384	386
Calzado y cuero	1321	1141	944	149	135	125
Productos de madera	538	441	423	67	62	66
Muebles y ac. de madera	844	704	567	97	99	91
Papel	258	259	256	80	91	87
Editorial e imprenta	971	1022	911	143	156	126
Química	1092	996	976	245	251	241
Hule y plástico	1415	1392	258	259	242	237
Minerales no met.	994	752	755	123	103	100
Metálica básica	398	305	280	69	58	54
Prod. Metálicos	2984	2595	2290	393	376	290
Maq. y equipo no elect.	818	657	556	103	96	92
Maq. Y aparatos elect.	701	613	566	212	192	187
Equipo de transporte	383	369	330	80	115	124
Otras manufactureras	524	510	439	104	90	89

FUENTE: Elaboración propia con datos de la Dirección General de Promoción de la Micro, Pequeña y Mediana Empresas y de Desarrollo Regional Sectorial.
*Datos a diciembre.

Como se observa, es impresionante la cantidad de ramas que observaron bajas en cuanto al número de establecimientos. De 20 ramas base, encontramos que 18 en el estrato de las Pymes sufren los efectos de la competencia desmedida y su falta de modernización, de esas 18 solo 3 no lo hacen en los dos estratos que componen las Pymes, al caso, las ramas de prendas de vestir, papel y equipo de transporte, mismas

que mantienen un ligero crecimiento en el estrato de medianas empresas. Esta situación, muy probablemente se debe a la integración o asociación interempresarial que estas empresas mantuvieron con otras empresas de mayor tamaño, mismas que se declararon incapaces para cubrir algunos huecos pequeños que dejaban los grandes mercados de nuestra economía y, que fueron perfectamente aprovechados por empresas de menor tamaño que obviamente arriesgaban menos en la aventura y, consolidaban así una de las grandes características de las Pymes, su enorme flexibilidad. Además, entendemos también que no fueron empresas que apenas se ajustaban al estrato de las medianas, sino que fueron empresas bien consolidadas, mismas que ampliaron sus operaciones hacia el exterior, incluyendo el mercado centroamericano y, que lejos de compensar económicamente el factor trabajo ante sus mejoras productivas, lo mermaron más con salarios de sobrevivencia. No se descarta que hayan incursionado en la comercialización directa de mercancías importadas así como su posible transformación en empresas maquiladoras.

Las dos empresas que experimentan crecimiento en sus inversiones y número de establecimientos son la rama de **Bebidas** y la **Petroquímica**. La primera, puede obedecer al incremento sustantivo del número de tomadores en el país que, según fuentes especializadas, contempla a un mayor número de mujeres y de jóvenes menores de edad. Esto alude exclusivamente a la expansión del vicio y no necesariamente a un mayor consumo por quienes ya de antemano tomaban. En el otro caso, Petroquímica, se puede explicar por el bajo costo de los insumos con los que opera, propiedad de la nación, así como por una mejor tecnología puesta a disposición de PEMEX y, por las garantías que implicaba incursionar en el mercado nacional ante un mercado más protegido.

En suma, el panorama es catastrófico para las Pymes en el sexenio.
¿Qué fallo? ¿A caso el Financiamiento?

A inicios del Sexenio, se sabía que uno de los problemas más graves que tenían las Pymes para invertir era el de Financiamiento, especialmente el proveniente de la banca

comercial;¹ al menos así lo reconocía Nafin en el Programa Para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994 (Promodimp).

Con ese reconocimiento, en 1989 Nafin decide iniciar un cambio estructural con el fin de poder contribuir a un esquema de crecimiento más estable y equitativo. Para lograr este objetivo, se opta por transformar su función crediticia bajo las siguientes consideraciones: a) suspender la operación de primer piso, para ofrecer los apoyos a través del sistema financiero nacional y operar desde el segundo piso; b) Fusionar los programas y esquemas de apoyo del Fogam² y el Foner³; c) Transferir recursos de apoyo del Sector Público rumbo al Sector Privado y Social y d) reducir refinanciamientos, reestructuraciones y condonaciones.

Estas medidas se realizaron a través de 6 programas básicos, explicados ya en el primer capítulo. Lo importante aquí son las nuevas dimensiones operativas de Nafin, quien dirige todos sus esfuerzos a apoyar a las micro, pequeñas y medianas empresas, introduciendo innovaciones financieras como un fideicomiso para la microindustria (Promicro), las entidades promotoras, la tarjeta de crédito empresarial⁴ y otras, hechos que devuelven a esta institución su papel relevante de banca de desarrollo, pero, que no logran incentivar la inversión productiva en todo el sexenio.

Si bien es cierto que el número de empresas apoyadas por Nafin ha aumentado considerablemente a partir de 1989, también lo es el hecho de que su cobertura y los recursos destinados comprometidos han resultado completamente insuficientes, como revela la revista EXPANSION⁵ en 1993. Según esta, Nafin consiguió multiplicar ocho veces el número de empresas que recibieron beneficios de sus programas de descuento y de apoyo financiero, al pasar de 11,500 empresas en 1989 a 93,000 en 1992. Sin duda

¹ "Programa de Apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana Industria", en *El Mercado de Valores* Num. 15 Septiembre de 1993.

² Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Mediana y Pequeña, creado en 1953 para impulsar en desarrollo de las industrias medianas y pequeñas, mediante el otorgamiento de créditos preferenciales.

³ Fondo de Equipamiento Industrial, creado en 1971 para promover la producción de bienes prioritarios, la descentralización industrial y la modernización tecnológica.

⁴ Es un nuevo mecanismo de financiamiento revolving que contrata el propietario y o administrador de una Micro o Pequeña Empresa para solucionar problemas inmediatos de liquidez, diseño, programación y, para llevar a cabo proyectos de modernización productiva.

⁵ "Las Pequeñas y las Medianas Empresas en México" en *Expansion*, Sep. 15, 1993.

es un esfuerzo notable, pero, como señala el artículo, sólo representa una cobertura del 6% de las unidades productivas registradas en este sector. Además, mientras que los recursos financieros ejercidos en los programas de apoyo se incrementaron en 780% nominalmente entre 1989 y 1992, el incremento real fue de sólo 430%. Ello quiere decir que el incremento de 808% en el número de empresas atendidas lo hizo en condiciones pobres de crédito. Esto último da cuenta de un proceso de atomización del crédito en donde el volumen de recursos asignados se reduce considerablemente.

Debemos agregar que el estudio de *Expansion* contempla no sólo a empresas manufactureras, sino también a empresas comercializadoras o de servicios que ante los nuevos objetivos de Nafin tuvieron acceso al crédito y, que fueron privilegiados por esta entidad de fomento debido al ambiente macroeconómico que reinaba en México y las expectativas favorables de cumplimiento.

Por si fuera poco debemos argumentar que el estudio abarca la etapa de menor recesión en el sexenio y, por lo tanto, de mayores expectativas para las empresas y para Nafin. A partir de 1993 el periodo recesivo progresa y sus efectos en el sector productivo también, por lo tanto, afirmamos lo que Gilberto Borja (Director General de Nacional Financiera) aludiera durante el XX Congreso Mexicano de la Industria de la Construcción, en la ciudad de México: "La ausencia de una política de financiamiento y de otros apoyos oportunos a la Pequeña y Mediana Empresa del país, por parte de la banca de desarrollo en el nuevo mercado liberalizado por el gobierno federal, hizo que la participación de estos estratos productivos quedara marginada durante los últimos años, incluyendo el presente. Igual destino hubieran tenido las grandes empresas de no haber sido porque se allegaron recursos del mercado de valores, es decir, habrían quedado al margen frente a la competencia externa".⁸

En otro estudio revelador de la SECOFI entorno a las características de las Pymes, realizado a través de una encuesta durante el Segundo Semestre de 1992, es posible observar las *edades de las empresas* en términos porcentuales (Ver Cuadro 6). Se aprecia que sólo 0.25% de las Pymes fueron creadas durante los primeros 6 meses

anteriores a la encuesta. (empresas recién nacidas), 0.6% tenían de seis meses a un año y, 5.8% habían sido creadas en un espacio que va de uno a tres años; es decir, estamos hablando de las empresas que se crearon tan solo en los primeros años del gobierno de Salinas de Gortari (1988-94), empresas que suman apenas 6.7% del total, en un espacio de tiempo que va del primer semestre de 1989, al primer semestre de 1992 y, 6.6% de mediados de 1988 y hasta los primeros seis meses de 1992, es decir, hablamos de una TMCA de 2.4%.

CUADRO 6
EDAD DE LAS EMPRESAS
(Distribución porcentual)

Intervalo de edad	Tamaño de la empresa				
	Micro	Pequeña	Mediana	MPMES	Pymes
Seis meses o menos	2.6	0.5	0.0	1.03	0.25
Seis meses a un año	2.0	0.8	0.4	1.06	0.6
1 a 3 años	22	7.1	4.6	11.2	5.8
4 a 5 años	11.6	8.4	6.3	8.7	7.3
6 a 10 años	19.4	20.2	17.5	19.03	18.85
11 o más años	42.4	63.0	71.2	58.8	67.1
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%

FUENTE: Elaboración propia con datos de la SECOFI. La Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Principales características) 1993 con datos a 1992.

Las edades de las empresas permiten comprender mejor la disposición de algunos agentes económicos a invertir en actividades productivas antes y después de la llegada de la Nueva Política Industrial. Por ejemplo, es claro que el sexenio salinista, identificado con el Pronamice y el Promodimp, representó incertidumbre para la inversión productiva, pues, son contadas las empresas pequeñas y medianas que fueron creadas durante 1989 y el primer semestre de 1992, en comparación con las empresas que aparecieron de 1979 a 1988 (de 4 a 10 años de edad). Durante este periodo nacieron el 26.15% del total de Pymes existentes en México, contra el 6.65% de Pymes nacidas en casi 4 años de

¹ Ver "La Banca de desarrollo en el Financiamiento de la Pequeña y Mediana Empresa" en *El Mercado de Valores*, Num. 5, Mayo de 1995.

anteriores a la encuesta. (empresas recién nacidas); 0.6% tenían de seis meses a un año

y, 5.8% habían sido creadas en un espacio que va de uno a tres años; es decir, estamos hablando de las empresas que se crearon tan solo en los primeros años del gobierno de Salinas de Gortari (1988-94), empresas que suman apenas 6.7% del total, en un espacio de tiempo que va del primer semestre de 1989, al primer semestre de 1992 y, 6.6% de mediados de 1988 y hasta los primeros seis meses de 1992, es decir, hablamos de una TMCA de 2.4%.

CUADRO 6
EDAD DE LAS EMPRESAS
(Distribución porcentual)

Intervalo de edad	Tamaño de la empresa				
	Micro	Pequeña	Mediana	MP/MES	Pymes
Seis meses o menos	2.6	0.5	0.0	1.03	0.25
Seis meses a un año	2.0	0.8	0.4	1.06	0.6
1 a 3 años	22	7.1	4.6	11.2	5.8
4 a 5 años	11.6	8.4	6.3	8.7	7.3
6 a 10 años	19.4	20.2	17.5	19.03	18.85
11 o más años	42.4	63.0	71.2	58.8	67.1
TOTAL	100%*	100%*	100%*	100%*	100%*

FUENTE: Elaboración propia con datos de la SECOFI "La Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Principales características) 1993 con datos a 1992"

Las edades de las empresas permiten comprender mejor la disposición de algunos agentes económicos a invertir en actividades productivas antes y después de la llegada de la Nueva Política Industrial. Por ejemplo, es claro que el sexenio salinista, identificado con el Pronamice y el Promodimp, representó incertidumbre para la inversión productiva, pues, son contadas las empresas pequeñas y medianas que fueron creadas durante 1989 y el primer semestre de 1992, en comparación con las empresas que aparecieron de 1979 a 1988 (de 4 a 10 años de edad). Durante este período nacieron el 26.15% del total de Pymes existentes en México, contra el 6.65% de Pymes nacidas en casi 4 años de

* Ver "La Banca de desarrollo en el Financiamiento de la Pequeña y Mediana Empresa" en *El Mercado de Valores* Núm. 5, Mayo de 1995.

aparente modernización industrial y total liberalización comercial. Con esto, volvemos a corroborar la marginación en la que han permanecido las pequeñas y medianas empresas. El abandono de que han sido objeto por parte de las autoridades federales y, sobre todo, la carencia de una verdadera política industrial focalizada hacia cada uno de estos estratos. Comprobamos también como la Nueva Política Industrial 90-94 sumada a la Política de Apertura Comercial, han polarizado la industria manufacturera dejándola sin cuerpo y sin forma. Al reducirse el número de empresas que pueden servir de enlace entre los grandes empresas y las pequeñas, también se generan las condiciones que dificultan el acceso de la industria manufacturera a mejores niveles de productividad y competencia. Es su antítesis del crecimiento industrial.

ESTRUCTURA INDUSTRIAL POR ESTRATOS



Sorprende ver como antes del salinato, la tasa media de crecimiento fue superior en 0.4%, es decir, 2.8%, y más aún, como las inversiones fueron muy significativas en el estrato de las Pymes en los años de 1985 y hasta 1982, con un promedio anual de 4.71%.

¿De qué nos habla esta desaparición de empresas? Tal parece que la mortandad en el área tiene que ver con la desmedida competencia a la que se han visto sometidas las empresas nacionales ante la apertura comercial iniciada desde 1986 y consolidada en 1993 con la firma del TLCAN. Esto no es nuevo, como tampoco lo es el cambio estructural que sufrieron muchas empresas productivas al transformarse en

empresas comercializadoras de bienes importados. Lo nuevo son los dramáticos resultados obtenidos por una de las políticas industriales más prometedoras de las últimas décadas. Aquella que depositó un especial interés en las Pymes con la finalidad de que éstas representasen la fortaleza de nuestra industria nacional.

¿Que falló?

Sabíamos lo que vendría con la apertura comercial, conocíamos que la competencia de empresas tecnológicamente superiores harían que nuestras industrias reflejasen inmediatamente su verdadero valor. El reto no era fácil. La obsolescencia, la falta de calidad, el desprecio por la innovación y una política industrial incongruente con las verdaderas necesidades del aparato productivo eran los principales enemigos a vencer antes de competir en condiciones de aparente igualdad. A pesar de ello, se apostó al éxito y, el resultado, fue un evidente fracaso.

3.3. Efectos sobre el empleo

Se ha mencionado una y otra vez que el *empleo* es el problema número uno a vencer por todas las economías del mundo de finales de siglo. En todos los países desarrollados con economías de libre mercado, tanto del sudeste asiático, como de Europa y Norteamérica, el fenómeno del desempleo ha puesto en entredicho el carácter social de las políticas económicas que consideraron al comercio y al libre juego de la oferta y la demanda como la punta de lanza que mantendría a tales naciones al frente de la economía mundial. Tasas de desempleo que oscilan entre el 6% y el 8% en los primeros años de la década de los noventas, pocas veces habían sido vistas después de la segunda guerra mundial en países como Estados Unidos, Alemania y Japón.

Estos países han luchado por no virar el rumbo de sus economías, para ello, trabajan cada uno por su parte, con la intención de que la *reproducción ampliada del*

capital no se convierta en su propio fétetro. Nunca como hoy los intentos de integrarse en bloques económicos habían sido una necesidad apremiante. La oportunidad de llevar sus economías a otras geografías que incluyeran países desarrollados o subdesarrollados, no fue desaprovechada. Japon lo hizo a través de la Cuenca del Pacífico; Europa, afirmó su integración con el MURCOMUN, que continúa en proceso, y Estados Unidos, mediante el TLCAN con Canadá y México.

En los casos mencionados, se han incluido naciones que tenían décadas de trabajar el libre mercado, así como países que todavía eran sorprendidos por el solo hecho de mencionarlo. Es decir, países que durante años se habían cerrado al comercio mundial y, que como México en 1986, se habrían de la noche a la mañana al mismo. En varios de los casos, estos esquemas de integración en común con políticas industriales eficientes, permitieron que el desempleo no creciera a ritmos acelerados, inclusive, lo han llegado a controlar. En otros casos, como el nuestro, los costos de la apertura comercial, sumada a una política comercial tímida y poco eficiente, han acelerado más el problema del desempleo.

Como veremos más adelante, los costos han sido altos y, llegaron a niveles extremos durante la aplicación del Pronamice, debido al cierre masivo de empresas manufactureras, entre las que destacan el estrato de las Pequeñas y Medianas (Pymes).

CUADRO 7
ESTRUCTURA DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA

ESTRATO INDUSTRIAL	1990-1995* Personal Ocupado					VAR. ABS 90/95	VAR. RE L 90/95	TMCA**	
	1990	1991	1992	1993	1994				1995
Micromodustrias	384465	412389	415757	402224	394145	365139	-19326	-17.23	-1.03
Ind. Pequeña	737230	756550	740870	696195	673779	610238	-126992	-17.23	-3.71
Ind. Mediana	512283	524447	510368	493040	506204	478637	-33643	-6.57	-1.35
Subsector IMPM	1633975	1693486	1667025	1591459	1574128	1454014	-1179961	-11.01	-2.31
Gran Industria	1635629	1676931	1601142	1542905	1646369	1612342	-23287	-1.42	-0.29
Total	3269604	3370417	3268167	3134364	3220497	3066356	-203248	-6.22	-1.28

FUENTE: Dirección General de Promoción de las Micro, Pequeña y Mediana Empresas, SECOFI

*Datos a Diciembre

**Tasa Media de Crecimiento Anualizada

y, ante la incorporación de mejores tecnologías en empresas consideradas como grandes; hechos que dieron al traste con el despido generalizado de trabajadores.

El cuadro 7 permite ver como las Pymes no incrementan el nivel de ocupación desde diciembre de 1990 y hasta diciembre de 1994 (inclusive diciembre de 1995). Ambas suman en 1990 una ocupación total de 1,249,510 y llegan al año de 1994 con una ocupación de 1,179,983, es decir, una pérdida de -69,527 empleos en ese lapso y, un porcentaje del -5.56%. Si consideramos el año de 1995, la ocupación de las Pymes en ese año es de 1,088,875, lo que representa una pérdida de -160,635 y, un porcentaje de -12.85%.

Por su parte, las Pequeñas Empresas tenían en 1990, una ocupación de 737,230 y, finalizaron 1994 con solo 673,779, es decir, una diferencia negativa del -8.6%, lo que representa 63,451 empleos perdidos por dicho estrato durante ese lapso. De 1990 a 1995 la diferencia prácticamente se duplica, pues sufre un incremento en la desocupación de 63,541 lo que eleva la cifra hasta -126,992 y, un número relativo del -17.23%. Situación que se traduce en una espantosa pérdida del empleo, el ingreso, el consumo y el bienestar social de las clases medias y bajas. En lo que corresponde a las Medianas Empresas, éstas observan de 1990 a 1994 una variación relativa de -1.18%, lo que significa en términos absolutos una pérdida de 6,076 empleos. Al considerar 1995, la variación relativa llega a 6.57% y la variación absoluta se ubica en -33,643 empleos.

Como puede apreciarse en el cuadro, ningún estrato manufacturero ha reducido más el número de personal ocupado que el correspondiente al de las Pymes. Ni la microindustria que de 1990 a 1995 redujo en -5.03% y, por supuesto, tampoco la Gran Industria que lo hizo en -1.42%. Esto sin duda está estrechamente relacionado con el número de establecimientos que en cada estrato han cerrado operaciones en el mismo periodo y, que ha sido analizado en el capítulo anterior.

Estos enormes problemas de México en materia de empleo, están con mucho explicados en los datos que aporta el Cuadro No. 9 en el que es posible apreciar cada una de las ramas de la industria manufacturera y su evolución en términos de ocupación durante los años en que se pone de manifiesto la enorme relación que hay entre el número de establecimientos y el personal ocupado. Al disminuir drásticamente el número de empresas medianas y pequeñas en 18 de las 20 ramas manufactureras; entonces, los efectos en el empleo no se hacen esperar, por lo tanto, se observa también a 16 ramas manufactureras de la pequeña industria que tienen disminución en el empleo de

CUADRO 9

RAMAS	PYMES QUE REPORTARON BAJAS EN EL NIVEL DE OCUPACIÓN DE 1990 A 1995*				POR RAMA DE ACTIVIDAD		
	INDUSTRIA PEQUEÑA				INDUSTRIA MEDIANA		
	1990	1994	1995	VAR REL. 90/95	1990	1994	1995 VAR REL. 90/95
Alimentos	102 555	105 668	101 137	-1.38	70 405	68 610	66 778 -5.15
tabaco	625	338	318	-49.12	777	679	582 -25.1
textil	37 079	31 871	29 015	-21.75	37 517	33 654	33 108 -11.75
Prendas de Vestir	90 420	75 173	64 321	-28.8	52 918	57 494	57 890 9.39
Calzado y Cuero	49 710	42 369	35 880	-27.82	24 148	20 545	19 724 -18.32
Produc. De madera	18 852	15 878	14 646	-22.31	9 913	9 775	10 179 2.68
Muebles y acc. de madera	29 437	24 308	20 158	-31.52	14 322	15 411	14 437 0.8
Editorial e Imprenta	35 099	37 015	33 900	-3.42	21 892	23 160	19 516 -10.85
Química	44 624	39 993	39 733	-10.97	39 702	40 065	38 741 -2.42
Hule y Plástico	55 233	53 505	48 194	-12.74	39 653	39 572	36 450 -8.08
Miner. No Metálicos	36 287	26 916	27 171	25.12	18 066	16 760	16 228 -10.17
Metálica Básica	14 611	10 966	9 575	-34.47	10 513	9 193	8 230 -21.72
Produc. Metálicos	107 643	91 687	79 599	-26.05	62 461	57 926	44 707 -28.42
Maq. y eq. no elec	29 222	23 826	20 407	-30.17	15 974	14 473	13 298 -16.75
Maq. y aparatos elec.	28 270	24 115	22 832	-19.24	33 971	31 201	29 729 -12.49
Otras manufacturas	19 768	19 704	17 194	-13.02	16 711	14 524	14 190 -15.03

FUENTE: Elaboración propia con datos de la Dirección General de promoción de las Micro, Pequeña y Mediana Empresas

1990 a 1994 y 1995, en rangos porcentuales que van del -49.12% como ocurrió en la industria del tabaco y, hasta -1.38% como la obtenida en la rama de alimentos. En

este estrato de pequeñas empresas destacan por su caída en el nivel de ocupación las siguientes:

RAMAS	1990/94	1990/95
a) Tabaco	-45.92	-49.12
b) Minerales no Metálicos	-25.82	-25.12
c) Metálica Básica	-24.94	-34.47
d) Maq. y equipo no eléc	-18.46	-30.17
e) Muebles y acc. de Madera	-17.42	-31.52
f) Prendas de Vestir	-16.89	-28.80
g) Produc. de Madera	-15.77	-22.31
h) Produc. Metálicos	-14.82	-26.05
i) Calzado y Cuero	-14.76	-27.82
j) Textil	-14.04	-21.75

Al igual que en la pequeña empresa, en la mediana los efectos fueron muy similares, tanto de 1990 a 1994, como de 1990 a 1995. Aquí encontramos a 13 ramas que sufren una disminución importante en el nivel de ocupación en ambos periodos, entre ellas: las ramas de Alimentos, Tabaco, Textil, Calzado y Cuero, Editorial e Imprenta, Química, Hule y Plástico, Minerales no Metálicos, Metálica Básica, Productos Metálicos, Maquinaria y Equipo no Eléctrico, Maquinaria y Aparatos Eléctricos y Otras Manufacturas.

De esas 13 ramas, 8 reportan las más grandes caídas, 6 de las cuales también aparecen entre el grupo de pequeñas empresas más afectadas, como veremos a continuación y, dos más que se agregan, a decir: Maquinaria y Aparatos Eléctricos y Otras Manufacturas:

RAMAS	1990 94	1990 95
a) Calzado y Cuero	-14.9	-18.32
b) Otras Manufacturas	-13.08	-15.03
a) Tabaco	-12.61	-25.10
b) Metálica Básica	-12.55	-21.72
c) Textil	-10.29	-11.75
d) Maq. y eq. no Eléctrico	-9.20	-16.75
e) Maq. y apar. Eléctricos	-8.15	-12.49
f) Productos Metálicos	-7.20	-28.42

ESTE LIBRO NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

El hecho de que disminuyera menos el nivel de ocupación en las medianas empresas comparado con las Pequeñas, responde a que la política industrial de entonces, dio mejores oportunidades a las empresas de mayor tamaño, es decir, empresas medianas que se acercaban por su número de empleados y volumen de ventas al estrato de las *Grandes*, tuvieron hasta cierto punto, una mejor disposición para la negociación de sus pasivos o para la reestructuración de sus carteras vencidas, así como la posibilidad de adquirir nuevos créditos por la banca de primer y segundo pisos al aportar mejores garantías de pago. Estas circunstancias hicieron que el cierre de operaciones en muchas de estas empresas fuera postergado a pesar de las condiciones difíciles del mercado.

A nivel de las Pymes es destacable el hecho de que solo 4 ramas manufactureras lograron para 1995 mantener el nivel de ocupación de 1990 e incluso, incrementarlo ligeramente, entre ellas: Bebidas, que incremento de 1990 a 1994 un 16.22% la ocupación y que lo redujo ligeramente de 1990 a 1995 a 14.79%; lo mismo ocurrió con la de Papel con 4.77% y 7.71% respectivamente; la Petroquímica con 18.13% y 19.64% en los mismos años y, por último, la de Equipos de Transporte que pasó de 15.68% a 17.43% en dichos periodos.

Pese a ello, podemos afirmar categóricamente que en materia de empleo, la Política Industrial del PRONAMICE fracasó rotundamente, pues el nivel de ocupación en los años en cuestión disminuyó no solo en las Pymes, sino incluso en las Micro y Grandes Empresas que vieron en el despido de trabajadores la única posibilidad de competir con las empresas extranjeras. Como vimos en el Cuadro 9 los números rojos aparecen en todos los estratos manufactureros, lo que quiere decir que de 1990 a 1994 no se creó ni un solo empleo más y, por el contrario, los perdimos. Este dato no fuese tan dramático si nuestra población tampoco creciese anualmente o tuviésemos un crecimiento nulo de la población (como ocurre en algunos países europeos). Sin embargo, México mantiene una tasa de crecimiento anual de su población que oscila entre el 1.9% y el 2.0%; ello significa que anualmente se incrementaron en México de 1990 a 1994 un promedio de 1 674 395 habitantes mismos que dada la estructura

por sexo y edad, se tradujeron en nuevos solicitantes de empleo. Es muy probable que de esa cantidad, un 30% solicitaron empleo en el sector manufacturero, es decir cerca de 500 000 anualmente; mismos a los que dicho sector no pudo absorber y, que en contrapartida le agregó un número de 49 107 desempleados de 1990 a 1994 o de 203 248 de 1990 a 1995.

A estas alturas es necesario reconocer que en México urge de una verdadera Política de Empleo, que considere a la ocupación laboral como su principio y fin. Que en el primero de sus objetivos pretenda incrementar sustancialmente el número de puestos de trabajo; que en el centro de los mismos se fortalezca con la capacitación de los trabajadores y su consecuente incremento salarial y, por último, se califique en razón directa del nuevo número de empleos generados. Se trata pues de que la nueva política industrial sea en todo momento también una política de empleo y no, como el caso del Pronamice, relegar este hasta el último de sus objetivos.

3.4. Efectos sobre la Productividad

Hemos llegado a un punto de especial importancia en la actualidad, la Productividad. Hoy más que nunca se habla de productividad como punto esencial o medular que permite a cualquier economía competir en los canales internacionales de comercio. A partir de 1982 se consideró que un cambio estructural de la economía mexicana que implicara una nueva relación con el exterior sugería una modernización amplia de nuestra planta productiva tendiente a lograr una mayor productividad basada en la disminución acelerada de costos. Sólo así sería posible pasar de un país exportador de materias primas a otro exportador de manufacturas. Las nuevas políticas industriales pretendían romper con la inercia con la que operaba la economía mexicana en la época del Modelo de Sustitución de Importaciones (ISI); en el que las políticas

que, con o sin juicio alguno, concedían situaciones de privilegio para algunas empresas, mismas que alagadas por un entorno favorable no ponían ningún interés en la modernización de sus procesos productivos. Tanto el PRONAFICE como el PRONAMICE así lo señalaron, el primero (como se apuntó en el capítulo I), identificado como la etapa de transición y, el segundo, como la etapa de desarrollo que tendía más que a una protección homogénea, a una completa liberalización del mercado.

Seis años de aparente definición industrial han transcurrido desde que se pronunció el Pronamice y, nos encontramos en el punto es que es posible determinar sus contribuciones a las Pymes en materia de Productividad.

CUADRO 10
PEQUEÑA, MEDIANA Y GRAN INDUSTRIA, VALOR AGREGADO CENSAL,
1985-1994 (PARTICIPACION EN EL TOTAL)

AÑO	PEQUEÑAS	MEDIANAS	GRANDES
1985	11.20	8.34	80.50
1989	12.48	14.08	73.44
1994	15.63	15.45	68.91

FUENTE: INEGI, Censos Industriales, 1985-94

Iniciaremos analizando la participación de cada uno de los estratos (excepto microindustria) en el Valor Agregado Censal Bruto durante los años en cuestión e incluso, ligeramente atrás (Vease Cuadro No. 10). Como se mencionó en el capítulo anterior, hay un aumento de singular importancia en el valor agregado de las pequeñas y de las medianas empresas a costa de la correspondiente pérdida de las grandes durante los años que van de 1985 a 1994. Tan sólo en las pequeñas se pasó de 11.20% en 1985 a 15.63% en 1994, es decir, un incremento absoluto de 4.43 puntos en su participación durante casi 9 años y, de 3.15 puntos, en los últimos 5 años anteriores a

1994, lo que sugiere un incremento relativo del 25.24% respecto a su participación en 1989.

En lo que respecta a medianas empresas, éstas participan con 7 puntos porcentuales más de 1985 a 1994 al pasar de 8.34% a 15.45%, lo que habla de un incremento significativo del 85% en esos años y del 9.73% de 1989 a 1994. Estos datos son significativos si los comparamos con el comportamiento que las grandes empresas tuvieron de 1985 a 1994 en donde se observa una disminución absoluta de 11.59 puntos porcentuales en su participación en el Valor Agregado con una pérdida relativa del 14.39%. En el caso de los últimos años 89-94 las grandes empresas pierden un 6.16% pérdida que es aceptada sin problema por las pequeñas y medianas empresas.

CUADRO 11
**PEQUEÑA, MEDIANA Y GRAN INDUSTRIA, PERSONAL OCUPADO POR
 NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS, 1985-1994 (PROMEDIO Y NUMERO DE
 VECES EL PROMEDIO POR ESTRATO)**

AÑO	PROMEDIO	PEQUEÑAS	MEDIANAS	GRANDES
1985	169.49	0.27	0.93	4.90
1989	125.31	0.31	1.25	5.40
1994	114.69	0.33	1.36	5.41

FUENTE: INEGI, Censos Industriales, 1985-1994.

Por otra parte, si analizamos el Cuadro No. 11, de entrada se observa que el promedio de ocupación por establecimiento entre las Pequeñas, Medianas y Grandes empresas ha disminuido notablemente en los últimos años. Cuando en 1985 se tenía un promedio de 169 trabajadores por empresas, en 1994 esta cifra se ubicó en 114 trabajadores, es decir una baja del 32% por establecimiento. Se aprecia también que frente a la crisis que acabó con un gran número de establecimientos de pequeñas y medianas empresas, las que sobrevivieron no contribuyeron mayoritariamente a la baja del empleo; por lo que ese papel lo tomaron las Grandes empresas. Hemos hecho

mención de esto porque, esta situación necesariamente tuvo que estar asociada a transformaciones significativas de cada estrato en términos de productividad.

El siguiente cuadro (Cuadro No. 12) muestra esa relación de Valor Agregado por trabajador, así tenemos un coeficiente que refleja la dirección del cambio de la productividad por trabajador a través de comparar nuevamente el promedio general con el valor agregado por trabajador de cada estrato. Con esto, los coeficientes de las columnas por estrato reflejarán la diferencia de este con respecto a la media. Por lo tanto aunque no señalan el nivel de productividad exacto por trabajador, sí aportan un rango entre estratos y la dirección del desplazamiento de cada uno de ellos.

CUADRO 12
PEQUEÑA, MEDIANA Y GRAN INDUSTRIA: VALOR AGREGADO CENSAL
POR TRABAJADOR (PROMEDIO Y NUMERO DE VECES EL PROMEDIO)

AÑO	PROMEDIO	PEQUEÑAS	MEDIANAS	GRANDES
1985	4 049	0.61	0.50	1.24
1989	29 110	0.54	0.77	1.25
1994	65 298	0.62	0.79	1.24

FUENTE: INEGI, Censos Industriales, 1985-1994

En el cuadro 12, las empresas grandes presentan de manera sistemática un coeficiente mayor que el de las Medianas y este, a su vez, uno ligeramente mayor que el de las pequeñas de 1985 a 1994. Las empresas grandes mantienen su rango de diferencia frente a las pequeñas, 0.61 en 1985 y 0.62 en 1994, pero, lo disminuyen significativamente frente a las medianas, 0.50 en 1985 y 0.79 en 1994, lo que quiere decir que las empresas medianas lograron rangos de productividad mayores que los de las empresas grandes, quienes sólo se mantuvieron.

Al interior de las Pymes, resalta un comportamiento poco equilibrado de 1985 a 1989. Las pequeñas empresas cayeron en su participación con respecto al promedio, mientras las medianas lograron incrementos sustanciales mayores al 50% (0.50 a 0.77).

Esto puede significar que la apertura comercial en sus inicios, fue menospreciada por las empresas mas pequeñas, situación que redundó en una adaptación tardía a las necesidades de productividad (como lo demuestra el periodo 1989 a 1994) que demandaba el nuevo entorno económico. Por el contrario, las medianas empresas mostraron una mejor disposición y capacidad para innovar, organizar y modernizar procesos productivos durante ese lapso. Situación que suena lógica ante la mayor disposición de recursos que suele tener este estrato y, que de cualquier forma, parece detenerse en el sexenio que nos ocupa.

CUADRO 13
PEQUEÑA, MEDIANA Y GRAN INDUSTRIA: VALOR AGREGADO POR ESTABLECIMIENTO (PROMEDIO Y NUMERO DE VECES EL PROMEDIO)

AÑO	PROMEDIO	PEQUEÑAS	MEDIANAS	GRANDES
1985	686.29	0.16	0.46	6.07
1989	3 647.93	0.17	0.96	6.76
1994	4 788.86	0.21	1.08	6.73

FUENTE: INEGI, Censos Industriales, 1985-1994

Llegamos a conclusiones semejantes si analizamos el valor agregado por establecimiento (Ver cuadro 13). Las empresas grandes ven reducidas sus diferencias con respecto a las Pymes, sobre todo en los años de 1989 a 1994, cuando lejos de incrementar el número de veces el promedio, lo reducen 0.03%. En contraste, las Pequeñas ganan un 0.04% y las Medianas 0.12%, lo que relativamente representa un incremento del 23.5% y del 12.5% respectivamente en el mismo periodo. Al igual que en el anterior, esto se explica por la mayor participación de las empresas medianas en el valor agregado.

Con la información presentada es posible afirmar que para los años en que se desarrolla el Pronamice, las empresas Pequeñas y Medianas que lograron sobrevivir al cierre masivo de empresas lo hicieron gracias a un ajuste necesario en el personal ocupado por establecimiento, mismo que nunca fue mayor a los ajustes experimentados por las Grandes empresas, así como por un incremento en el valor agregado por trabajador.

Esta relación necesariamente descansa en cambios atribuibles a aumentos diferenciados en la productividad por trabajador, como también a cambios en los precios relativos y a cambios en el salario real, los cuales tuvieron, sin duda, cambios en la concentración industrial, como afirma Eitelberto Ortiz Cruz en la revista Comercio Exterior de enero de 1997, según el profesor, "los cambios en la productividad de las pequeñas y medianas empresas mexicanas de 1988 a 1994 se asocian como en el pasado a cambios en los precios relativos y no tecnológicos". Por lo tanto, es de suponer que las políticas económicas orientadas hacia afuera no han tenido los efectos deseados en el arrastre de la economía, pues, hasta estos momentos, se sabe que son las empresas de mayor tamaño las que están participando en la actividad exportadora y, son precisamente ellas las que menos modificaciones positivas han tenido en términos de productividad y crecimiento⁴, esto quizá porque aquellas ramas manufactureras líderes ya operaban en niveles altos de productividad, con tecnología de punta por lo que sus cambios son lentos o bien, porque siguen denotando ciertos privilegios por parte del Estado.

3.4.1 *Eslabonamientos productivos y Productividad*

Si observamos detenidamente las *Líneas de Acción* del Programa de Modernización y Desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Industria (Promodimp) – Cap. I – , notaremos que está sintetizado en cinco puntos básicos de los cuales por lo menos tres están orientados a lograr una mayor productividad en el corto plazo a través de Eslabonamientos Productivos con empresas de mayor tamaño ubicadas en sectores dinámicos de la economía.

Este planteamiento obedeció al reconocimiento de las autoridades correspondientes de la falta de una verdadera articulación productiva en las empresas nacionales, situación que condiciona la polarización de los sistemas productivos donde una parte de la economía era capaz de realizar las transformaciones necesarias para elevar su

⁴ Eitelberto Ortiz Cruz, "El Cambio Estructural en México y las Empresas Pequeñas y Medianas" en *Comercio Exterior*, Vol. 47, Num. 1, México, enero de 1997.

competitividad internacional y exportar, mientras, otra parte estaba prácticamente al margen de esos procesos.

Se apostó demasado a la búsqueda de relaciones intersectoriales e interindustriales entre unidades de diferente tamaño y, sin embargo, los hechos parecen hablar de una inconsistencia entre lo que se busca y lo que se encuentra. Para confirmar el supuesto de inconsistencia y la escasez de eslabonamientos productivos, retomaremos la información del Cuadro 13, en el que Eitelberto Ortiz muestra los coeficientes de eslabonamiento total en algunos sectores de la economía durante 1985 y 1990.

CUADRO 13

ECONOMÍA MEXICANA: COEFICIENTES DE ESLABONAMIENTO TOTAL 1950-1990			
SECTOR	1985	1988	1990 *
Primario	1.77	2.29	1.99
Extractivo	1.67	2.29	1.58
Manufacturero	1.78	1.72	1.29
Industria Alimentaria	1.13	1.76	1.16
Cerveza y Malta	1.046	1.055	1.048
Vidrio y Productos de Vidrio	1.77	1.77	1.32
Cemento	1.92	2.08	1.67
Automóviles	1.978	1.664	1.062
Autopartes	1.603	1.367	1.185
Construcción	1.00	1.00	1.00
Electricidad	2.25	2.42	3.50
Transporte y Comunicaciones	1.47	1.32	2.12
Hoteles y Restaurantes	1.21	1.17	1.71
Servicios	1.37	1.71	1.44
Comercio	1.36	1.47	1.85
Promedio	1.47	1.64	1.528
Varianza	0.335	0.554	0.877

*Cifras Preliminares

FUENTE: Eitelberto Ortiz, *Competencia y Crisis en la Economía Mexicana, Siglo XXI*, México, 1994, p. 139. Elaboración a partir de Matriz Insumo-Producto 1990 INEGI, SNA, México, 1990.

De entrada se evidencia que los coeficientes de eslabonamiento total se han reducido significativamente desde la etapa de transición de la apertura comercial 1985-1988 y hasta la etapa de definición de la misma 1988-1990, sobre todo en el sector manufacturero. Esto puede entenderse como natural en un proceso de apertura comercial donde la determinante de competitividad supone romper con las fuentes de abastecimiento

de baja calidad y los altos precios que pueden entorpecer dicho objetivo. Sin embargo, demuestra que ha habido estratos marginados de una política industrial promotora y propositiva ante los intereses globales del país.

Ahora bien, esta falta de integración creó una dificultad para garantizar la expansión del sector industrial (así como un enorme déficit en la balanza de pagos) en todos sus niveles, esto a razón de que los eslabonamientos productivos se han reducido más en donde existen "bienes comerciables internacionalmente" y, se ha mantenido o aumentado en "sectores no comerciables internacionalmente", lo que pone en tela de juicio (en términos de productividad) la importancia de aquellos eslabonamientos productivos que sí pudieron darse dentro del país.

Se ha hablado infinidad de veces de que son las empresas exportadoras aquellas que servirán de arrastre al conjunto de la economía, a pesar de ello, han sido estas las menos vinculadas con empresas de menor tamaño. En el cuadro 13 apreciamos cinco casos ilustrativos: automóviles, autopartes, vidrio, cemento y cerveza. Estas concentran una proporción muy importante de las exportaciones manufactureras y en ellas actúan grandes empresas con alcance transnacional y, solo en el caso de la cerveza, los eslabonamientos productivos de 1990 se mantienen semejantes a los de 1985, pero, se reducen de 1988 a 1990, en sólo dos años de consolidación de la apertura. En las otras cuatro, sus reducciones son definitivamente drásticas.

Estos hechos vistos a la luz del cierre masivo de empresas de menor tamaño, nos permiten afirmar que las pequeñas y medianas empresas dependen mucho más de las ventas y compras que les hacen las empresas grandes, de lo que estas últimas dependen de aquellas. Esta situación deja ver la poca importancia que las grandes empresas por sí mismas suelen darle a los mecanismos de cooperación industrial y, por lo tanto, da espacio a una mayor participación del Estado en la consecución de dicho objetivo para impedir que se profundice la segmentación de este sector; un sector donde existen ramas con altos niveles de productividad asociados a altos

salarios y reducción del empleo, con tendencias a romper sus vínculos con otras empresas nacionales y, por el otro lado, empresas pequeñas y medianas insertas en un proceso de cambio que las ha obligado a generar una reacción competitiva de acuerdo con sus condiciones. Estas han sido más intensivas en el uso de mano de obra, eficaces para hacerse de un lugar en el mercado, capaces de generar aumentos de productividad en esas condiciones y, aun así, reintegrarse en sus relaciones de dependencia recíproca, es decir, en sus eslabonamientos. Este estrato ha podido, en parte, generar esa respuesta con base en los bajos salarios.

Hasta aquí, resulta insostenible que el proceso de desarrollo industrial esté conduciendo a un proceso de homogeneización y desarrollo de la estructura industrial. Por el contrario, la desarticulación que se observa entre las dos estructuras dentro del sector industrial limita seriamente su expansión, lo que hace aun más remota la posibilidad de que la estrategia industrial propuesta irradie efectos positivos en el bienestar de la población.

3.5 Una Visión Conjunta de la Política Industrial.

Hemos visto a la política industrial como un elemento clave en el sentido de avanzar a una apertura de la economía y hacia una relación más estrecha con la economía internacional, en un modelo de crecimiento que pretende se mueva por el cambio tecnológico, el avance de la productividad y la exportación de manufacturas.

El modelo ha tenido éxito en promover las exportaciones de manufacturas, más no necesariamente en producir un cambio profundo en la estructura productiva del sector industrial. Al menos no como tantas veces se ha manifestado. El corazón de las políticas realizadas se identifica con aquellas que generaron el cambio hacia la apertura, la racionalización y la reorientación del modelo de asignación de recursos. Mas, no es claro el papel que pudieron haber desempeñado las políticas destinadas a las

pequeñas y medianas empresas (Pymes), no es totalmente evidente la relación que guardan con la política industrial, pues, aún cuando han existido intentos de revalorizarlas en el contexto productivo, las variaciones que han tenido están más claramente vinculadas a las grandes orientaciones macroeconómicas del país que a las labores promotoras de algún organismo.

En este contexto, priva la idea de que el instrumento de fomento por excelencia es el crédito preferencial, por encima de otros mecanismos. Sabemos que este no alcanzó los montos y la cobertura que demandaba el sector, por lo que fue insuficiente, a pesar de que para ello se halla tenido que transformar Nafin. Supone también, la falta de conocimiento de otros mecanismos de política, en particular las dirigidas al desarrollo tecnológico, la capacitación y la transferencia de tecnología, como lo demuestran algunas encuestas, donde, además se señalan las dificultades para acceder a ellos y la escasa importancia de los mismos. Estos instrumentos que se desarrollan a lo largo del Pronamice y el Promodimp, se orientan a compensar deficiencias por el tamaño y, en alguna medida brindar apoyo para resolver las limitaciones derivadas de este, pero, en lo esencial tuvieron como objetivo la modernización del sector. En suma, a juzgar por los resultados, se infiere, nuevamente, que son las empresas de menor tamaño las más afectadas por la crisis y que, “los cambios observados en las pequeñas y medianas empresas se dieron no gracias a las políticas de apoyo, sino, a pesar de ellas”.

CAPÍTULO IV

CAP. IV LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS ANTE EL SIGLO XXI

4.1. Las Pequeñas y Medianas Empresas de Otros Países:

a) Estados Unidos

En la Unión Americana, las pequeñas empresas representan el 99.6% del total de empresas en operación; emplean a seis de cada diez personas y aportan el 40% de los empleos altamente calificados de los últimos 10 años. Actualmente existen cerca de 20 millones de pequeñas empresas de las cuales 15 millones carecen de empleados y trabajan solo bajo la batuta del propietario; 2.9 millones tienen de 1 a 4 empleados; 1.8 millones de 5 a 99 y, 63 000 de 100 a 500 empleados.

Todas las empresas están registradas y perfectamente organizadas a través de una institución llamada ADMINISTRACION DE PEQUEÑAS EMPRESAS (APE), que fue creada desde hace 44 años con la aprobación del Congreso. Desde entonces, el APE está abocado al financiamiento constante de dichas empresas mediante préstamos de garantía y préstamos directos. Los primeros los efectúa una institución financiera local con la garantía del APE. Una vez que se llega a un acuerdo sobre las garantías, varias instituciones bancarias de préstamo u ahorro y otras agencias de crédito comercial se consideran dispuestas para participar en los créditos que garantizara el APE. Este mecanismo garantiza del 85% al 90% del total de los créditos con un monto máximo de 750 000 dólares.

Una investigación realizada en 1992 por Price Waterhouse en torno a este primer programa, reveló que cuando las empresas registras en el APE, pero no acogidas al programa, crecían en promedio 37% de 1984 a 1989. Aquellas empresas que sí lo hacían, en el mismo giro de actividad, crecían a un 300% en el mismo período; con un crecimiento medio del empleo de 167%, que contrasta con el nulo

incremento de empresas ajenas al programa. Obviamente que en esta situación no solo influyó el crédito, sino, la asistencia no financiera de la administración.

El segundo caso, préstamo directo, es otro instrumento de asistencia financiera que se proporciona sin la participación de intermediarios. Estos créditos tienen un tope administrativo de 150 000 dólares y solo se otorgan a empresas que no pueden el préstamo garantizado de la APE. Antes de tramitar el directo, los solicitantes deben buscar financiamiento por medio de su cuenta bancaria individual y, en ciudades con más de 200 000 habitantes, por lo menos con otra institución de crédito. Los recursos para préstamos directos son limitados y en ocasiones solo están disponibles para cierto tipo de prestatario (empresas localizadas en áreas de alto desempleo o que son propiedad de individuos con bajos ingresos, hispanos o veteranos de guerra). Para otorgar el crédito, la APE suele solicitar que los propietarios aporten entre un tercio y hasta la mitad de los activos necesarios para emprender un negocio nuevo y demostrar capacidad de pago.

Conviene decir que cuando el APE se creó, el gobierno brindaba asistencia directa a los pequeños empresarios con poca participación del sector privado. Con el paso del tiempo, el gobierno siguió brindando los mismos servicios y sumó una más amplia participación del sector privado, de tal suerte que es cada vez menos frecuente que el APE otorgue préstamos directos a las pequeñas empresas y, en contra parte, la mayoría de estas se realizan en un banco comercial en el que el APE actúa como garante.

Otro factor que demuestra la gran importancia que se le da en los Estados Unidos a las Pymes es la amplitud de programas especiales de préstamo y los programas de Asistencia Administrativa y Técnica. En los primeros encontramos a la Línea de Crédito Contratadas y las Líneas de Crédito Estacional que, son préstamos garantizados que cubren necesidades de corto plazo de empresas elegibles. Préstamos Pequeños al Contratista General, que cubre financiamiento adicional para construcción residencial o comercial o de rehabilitación con fines de venta; Préstamo para Pequeñas Empresas de Energía Solar y de Conservación, creado para empresas dedicadas a la ingeniería,

manufactura, distribución, comercialización, instalación o servicio de mecanismos diseñados para preservar los recursos energéticos; Programa para Compañías de Pequeña Inversión Empresarial, es un instrumento de capital de riesgo patrocinado por el gobierno federal donde aporta el 75% del financiamiento. Programa de Compañías de Desarrollo Calificado que, es un programa del gobierno federal y del sector privado donde se otorga financiamiento a largo plazo, tasa fija y créditos preferenciales para la compra de terreno, edificios o equipo. El proyecto deberá crear empleos o contribuir a promover el desarrollo económico. El monto puede llegar a los 750 000 dólares y la empresa beneficiada deberá demostrar que por cada 35 000 dólares retendrá o creará un empleo¹. Línea de Crédito Revolvente para Prestamos; apoya las necesidades de capital de trabajo. El límite del préstamo es de 750 000 dólares. Además existen programas especiales de *fianzas* que apoyan las labores de nacentes empresas pequeñas que requieren de respaldos financieros.

Es conveniente destacar que cuando los montos solicitados en estos programas apenas rebasan los 25 000 dólares, la APE canaliza las solicitudes con intermediarios que no persiguen el lucro; situación que es un aliciente para la inversión y la consolidación de pequeñas empresas.

En cuanto a programas de **asistencia administrativa y técnica**, la red de asesoría y capacitación asiste anualmente a más de ocho millones de empresarios. La red incluye un Cuerpo de Ejecutivos Retirados, Pequeños Institutos de Empresa y Pequeños Centros de Desarrollo de Empresas.

De entre varios programas que ofrece llama atención el *Programa del Instituto de Pequeñas Empresas*. Este proporciona a las empresas, sin costo alguno, estudiantes de administración calificados, graduados o por graduarse. Los equipos de estudiantes trabajan durante todo un semestre y desarrollan un plan integral sobre la problemática de las empresas. En 1992 más 6 550 propietarios recibieron asistencia mediante ese programa. La APE otorga un subsidio de 500 dólares al Instituto de Pequeña Empresa por cada caso exitoso.

b) Alemania

La abundancia y prosperidad de Pequeñas y Medianas Empresas en Alemania Occidental (antes de la unificación), quizá obedezca a una serie de principios capitalistas básicos bien difundidos entre la sociedad; mismos que le dan a los empresarios las garantías y estímulos necesarios para invertir. Ejemplo:

1. Libertad para elegir profesión y producir los bienes que cada persona pueda y quiera para entrar en el mercado, promoviendo la abundancia de insumos al interior del país.
2. Los precios los determina el libre mercado.
3. El capital debe poder acumularse. Al convertirse esto en un incentivo se traduce en inversiones, mayor productividad y prosperidad para todo el país.
4. Se garantiza la propiedad privada de los medios de producción.
5. Apoyo a la división ética del trabajo: Un grado de especialización genera vulnerabilidad. Es preferible muchas empresas a pocas empresas grandes.

A quienes se arriesgan en la idea de concebir una pequeña o mediana empresa se les suele considerar como clase media¹; el sector de pequeños y medianos negocios no sólo abarca a dueños de empresas, artesanos, campesinos, comerciantes, profesionistas, sino, incluye parte de la fuerza de trabajo. El sello de esta clase media es su habilidad para emprender negocios independientes que, presuponen una capacidad de acumulación para suministrar al hijo, la hija o el sobrino el capital para echar a andar un negocio. Pareciera que en muchos países industrializados esta es la mejor fuente de capital de riesgo que a menudo es fundamental para establecer empresas nuevas.

Hablando cuantitativamente

Entrando al terreno de las estadísticas diremos que las unidades con 500 empleados o menos e ingresos de hasta 100 millones de marcos son consideradas en Alemania como pequeñas y medianas empresas. Según esta definición, 99.8% de todas

¹ En el año fiscal de 1992, la APE garantizó 2097 préstamos por 660 1 millones de dólares y se crearon

las empresas pertenecen a esta categoría; dan cuenta del 50% de los ingresos gravables; emplean cerca del 66% de la fuerza laboral; tienen más del 80% de los centros de capacitación; pagan 60% de los impuestos y las aportaciones al seguro social y, después de deducir los pagos al gobierno en forma de prestaciones y subsidios de seguro social, levantan más de 80% de la carga financiera de los estados. Si se restringe la definición al sector industrial, y se considera un máximo de 1000 trabajadores, entonces abarcan 98% de las empresas industriales, 57% del ingreso total y 61% del empleo industrial. Aquí destaca, con mucho, el empresario dueño.

Fortalezas y debilidades

Al igual que las empresas mexicanas, las empresas pequeñas y medianas de Alemania tienen fortalezas y debilidades. Fortalezas que saben aprovechar eficientemente como su excelente flexibilidad y respuesta rápida a los cambios del mercado, la enorme capacidad para innovar y especializarse en determinados procesos de producción que, a diferencia de México, ha hecho que desde 1982 y hasta 1990, mantengan un ritmo de crecimiento sostenido, tanto en el sector servicios como en el sector industrial. Debilidades como la falta de capital que en los ochentas se restringió, pero que entrados los noventas (según información del Bundesbank) empezó a reponerse mediante la promoción de nuevos instrumentos que incluyen el mercado de capitales. En suma, fortalezas y debilidades que se nutren y se apoyan a través de mecanismos de política industrial tan importantes como:

Política de Competencia.

Comparada con las normas internacionales, la legislación alemana es adecuada aunque estricta. El objetivo principal es evitar el surgimiento de un predominio desordenado en el mercado. Los cárteles que minan la libre fijación de precios por

medio de convenios privados, están prohibidos (aplicación del 5º Principio). Las fusiones se vigilan para evitar que las grandes empresas alcancen posiciones dominantes. No se permite que los grandes negocios penetren a algún sector con estructuras de pequeña o mediana empresa y desplacen mediante fusiones a sus rivales más pequeños. El abuso del poder de mercado sobre las pequeñas y medianas que se deriva del crecimiento comercial interno se sanciona, por lo tanto, es posible afirmar que no existe una concentración excesiva de monopolios.

Política Fiscal

Se ha considerado que la política fiscal alemana es altamente recaudatoria. Desde la post-guerra el gobierno ha hecho esfuerzos por reducir los impuestos sobre la renta y las utilidades, traduciendolos en reinversión de una mayor proporción de ganancias de las empresas. Sin embargo, aunque fueron significativos, se han venido limitando constantemente, lo que lleva a definir el marco fiscal alemán como "poco propicio".

Las excesivas tasas impositivas combinadas con el noivo impuesto comercial, además de las cargas fiscales sobre la renta y el activo de las empresas, representan un grave obstáculo. La carga fiscal agregada es de 60 o 70 por ciento, muy por arriba del promedio internacional. Ello motiva a las pequeñas y medianas industrias a reubicar en el extranjero cuando menos parte de su planta productiva.

El sistema tributario de Alemania se basa en la personalidad jurídica de la empresa, no en su tamaño. Es decir, la constitución como sociedades anónimas, sociedades de responsabilidad limitada, las sociedades en comandita, las comerciales colectivas generales y las no mercantiles; determinan en lo sucesivo el tipo de impuesto que deberán cubrir. Al escoger la personalidad jurídica, el empresario opta por el impuesto sobre la renta o por el correspondiente a sociedades mercantiles. La elección no es sencilla pues ambos tienen ventajas y desventajas. En el caso de los otros tipos de empresa, no hay alguna forma especial de gravamen, están sujetas al impuesto general

sobre la renta que es progresivo: desde 19 hasta 53 por ciento sobre ingresos superiores a 120 000 marcos.

Cabe señalar que por así convenirles - si puede haber aquí alguna conveniencia-, casi todas las empresas grandes se constituyen como sociedades anónimas, mientras que las medianas lo hacen como sociedades de responsabilidad limitada, y las pequeñas, escogen alguna que se sujete solo al impuesto sobre la renta.

Política Social.

Una justificación de la política social es evitar el empobrecimiento de los empleados. Sin embargo, en este sentido, Alemania parece haber rebasado con mucho los límites. Mientras mayores son los fondos sociales y sus beneficios, más altos son los costos de la mano de obra no asalariada y menor la motivación de los individuos para prever el futuro y acumular capital. En particular, las prestaciones de desempleo nunca deben ser tan altas como para desalentar el esfuerzo. Al contrario, una política social previsoras debe alentar al individuo a planificar su futuro mediante la acumulación de capital privado.

Financiamiento de las Pymes

La experiencia ha mostrado que en muchos países las necesidades de capital de las pequeñas empresas reciben la parte mas pequeña del reparto, pese a ello, el gobierno alemán ha considerado que esto puede tener un efecto decisivo --por lo general negativo -- en la infraestructura industrial de la economía, por lo tanto, una tarea importante del gobierno es remediar este problema y compensar los efectos alarmantes de la concentración bancaria que favorece los créditos grandes -- desarrollando metodos e instituciones especiales que faciliten los pequeños prestamos a la industria. Lo anterior incluye, en particular, la ayuda financiera a proyectos de inversión que exigen fondos de largo plazo: el establecimiento, la consolidación o la ampliación de una empresa o el

financiamiento de innovaciones. El modelo para las empresas pequeñas y medianas del Kreditanstalt für Wieder-aufbau ofrece créditos de hasta 10 millones a una tasa fija de interés anual de alrededor de 8%. Sin embargo, no prevé la reprogramación, el financiamiento complementario y el crédito de operación a corto plazo. Lo pueden solicitar las empresas pequeñas y medianas de los sectores comercial e industrial y quienes trabajan por cuenta propia, cuya producción no suele ser más de 1.000 millones de marcos.

Por otra medida las empresas comerciales e industriales pueden recibir capital de inversión mediante subvenciones públicas para ampliar su liquidez y consolidar sus finanzas, establecer proyectos de riesgo compartido o innovación, realizar conversiones en caso de ajuste estructural, racionalizaciones o ampliaciones, sobre todo, en aquellas regiones donde hace falta capital.

Estas medidas se complementan con fianzas otorgadas por las llamadas asociaciones de garantía de crédito. El tope normal para fianzas es de un millón de marcos, cubren hasta 80% del préstamo y su plazo no puede ser superior a 15 años. El objeto de estas garantías es ayudar a financiar las inversiones, arranques de negocios o participación de inversión en empresas para las que no hay un colateral de inversión suficiente. Pueden solicitarlo pequeñas y medianas empresas del sector comercial e industrial.

A la asistencia financiera se suman las medidas para mejorar el capital humano. La promoción de talleres de información y capacitación se orienta a impulsar la puesta en marcha de negocios y a aumentar la eficiencia y la competitividad de las pequeñas y medianas empresas, impartiendo conocimientos administrativos y ayudándolas a adaptarse a las condiciones cambiantes del mercado. No obstante, la promoción no incluye información o capacitación en asuntos jurídicos, fiscales o de seguros; para un taller de esta naturaleza se puede solicitar una concesión de 3.000 marcos. Estas medidas promocionales tienen por objeto que las pequeñas y medianas empresas aprovechen la experiencia de consultores comerciales, disminuyan el riesgo de sus inversiones,

fomenten realmente el empleo y, por último, eviten que se ensanche la brecha entre las regiones más ricas y las menos desarrolladas.

c) Japón.

Actualmente Japón es considerado como uno de los países más industrializados del mundo, compite en los mercados mundiales con los estados Unidos y Europa. Buena parte de su fortaleza industrial está cifrada en el auge de las pequeñas y medianas industrias que son definidas de acuerdo con el tipo de industria de que se trate: en las manufacturas, se consideran dentro de este estrato a las empresas con menos de 300 empleados, mientras que en el comercio al menudeo y el sector de servicios, son las compañías con menos de 50 empleados las que clasifican. Para el comercio al mayoreo la cifra que sirve como parametro es de hasta 100 empleados. Usando estos parametros más de 1 99% de las empresas en Japón son consideradas como pequeñas y medianas. En términos de empleo, el 75% de los trabajadores del sector manufacturero lo hacen en Pymes y este porcentaje es aun mayor en el caso del sector comercio, incluyendo menudeo y mayoristas. Resumimos pues que la mayoría de los empleados japoneses trabaja en negocios pequeños.

Si comparamos estos datos con lo que ocurre en Estados Unidos, notaremos enormes diferencias. En Japón el número de personas que trabaja en empresas con hasta 20 empleados es sorprendentemente alto, así como el número de estas empresas que existen. Éste son es el caso de los Estados Unidos. En Estados Unidos, por ejemplo, una fabrica de prendas de vestir no sólo estaría involucrada en actividades de costura, sino también en la producción de hilos y tejidos. Es decir, varios procesos se combinan

dentro de una sola fabrica, mientras en Japón estas actividades se desarrollan en forma separada, dando como consecuencia el desarrollo de un gran numero de Pymes.*

Sistema de Subcontratación Japonés

Característica única del sistema de subcontratación japonés frente al americano o el europeo es el *Sistema Escalonado*. Es decir, un sistema que se basa en niveles. Cada nivel habla de un tipo de relación (directo o indirecto) entre el subcontratista y subcontratante; de tal suerte que mientras una empresa automotriz norteamericana (General Motors) tiene vínculos comerciales con 12.500 subcontratistas, otra empresa, también automotriz, del Japón, solo mantiene contacto directo con 150 empresas subcontratistas. Aunque esas 150 mantengan relación en un 2º y 3er niveles con otros cientos de empresas que también les proveen de partes y componentes más pequeños y, que sumados se aproximan a los 13.600 subcontratistas que intervienen en el sistema industrial automotriz.

Esta situación se presenta en muchas otras industrias y, revela el grado de dependencia que tienen las grandes compañías japonesas con respecto a las pequeñas y medianas empresas que integran este sistema de subcontratación.

Situación de las Pequeñas y Medianas Empresas Japonesas

En estos momentos, las pequeñas y medianas empresas de Japón enfrentan una situación crítica. Han perdido participación en el mercado debido a la revaluación del Yen. Antes las Pymes, aunque estaban sujetas a una relación de subcontratación muy estrecha con grandes empresas, tenían aseguradas sus ventas. Ahora las empresas grandes deciden entre comprarle a las proveedoras locales o importar las partes del exterior. Por ejemplo, Hitachi, solía tener 80 de estas empresas en 1988, en 1994 solo mantenía trato con 40 y, estas últimas con un número cada vez menor de empresas de otros niveles.

Esta situación obedece a dos razones, la primera, es que las partes que las empresas compradoras están usando, están siendo importadas de países como Tailandia y China. Por ejemplo: en 1988 solo el 7% de las videograbadoras se producían en empresas japonesas con instalaciones en el exterior. En 1993 el número se incrementó alcanzando el 50%.

La segunda razón tiene que ver con los cambios en la industria automotriz, en cuanto al número de modelos ofrecidos. En 1980, se ofrecían 62 modelos, en 1990 la cifra fue de 134. Al haber muchos modelos diferentes el volumen de producción de cada modelo fue menor y requerían una variedad mayor de partes. Así, los fabricantes japoneses perdieron la ventaja comparativa que tenían frente a empresas americanas del ramo. Toyota y Nissan tendieron a reducir el número de modelos y ello, trajo que se redujera la variedad de partes que requerían y, obviamente, el número de subcontratistas.

Creación de nuevos mercados

Las empresas subcontratantes japonesas que eran las principales clientes de las subcontratistas, están exportando sus instalaciones y capacidad de producción al exterior dejando un gran vacío en el mercado. Para sobrevivir, las Pymes tienen que buscar y crear nuevos mercados. Obviamente es un gran reto. Nada proviene de la nada; por eso se tienen que explorar nuevas necesidades. Necesidades que en la actualidad se generan en niveles técnicos más sofisticados que antes y, para satisfacerlas, las compañías tienen que contar con tecnología especializada o con alguna habilidad única.

Crear un nuevo mercado supone, en primera instancia, una enorme capacidad para escuchar los murmullos o susurros de la gente, mismos que al ser bien interpretados dejarán ver las necesidades imperantes y las posibilidades de satisfacción de las mismas; supone al mismo tiempo la necesidad de dar información para que en esa misma medida el público esté dispuesto --en un ambiente de confianza-- a proporcionar la información requerida. Sin embargo, en este marco, es quizá la

tecnología uno de los principales elementos que pueden ayudar a generar mercados. No solo la tecnología por sí misma, sino la originalidad de la tecnología. Afortunadamente para las Pymes japonesas es aquí donde más orgullosas se encuentran. La tecnología que han desarrollado con base en la experiencia adquirida, es el activo más valioso que tienen, por eso, será sin duda, un elemento que ayudará a llenar el "vacío por salida" de Japon. Las empresas compradoras están usando su capacidad de producción instalada en el extranjero y generan con esto un vacío en el mercado local. Las pequeñas y medianas empresas están enfrentando este problema con experiencia y conocimientos y, están creando nuevos mercados en el país.

4.2 Las Pequeñas y Medianas Empresas Frente a los Retos que Impone el Siglo XXI.

a) El escenario del siglo XXI

EL Siglo XXI encierra un nuevo paradigma para la industria manufacturera que consiste en "posicionar las manufacturas como una capacidad nacional fundamental, y lograr la competitividad y cooperación a escala global y mediante el uso de tecnologías de vanguardia dentro de un marco internacional común".

Para lograr este propósito, el uso de más y mejores tecnologías es esencial. La tecnología se ha convertido hoy en un factor clave de la competitividad de las empresas y del crecimiento económico de los países. La producción es cada vez más intensiva en capitales y conocimientos debido a la aparición y expansión de las industrias basadas en la información y la difusión de las nuevas tecnologías de procesos que, generan productividad y calidad a industrias ligeras y pesadas.

Otro requisito que demanda el siglo XXI es la acumulación de ventajas comparativas basadas en la innovación. Se ha comprobado, cada vez más, que las

capacidades tecnológicas de las empresas y las características de sus sistemas nacionales de innovación determinan ventajas comerciales relativas y absolutas. Lo que más afecta el patrón comercial en los sectores industriales basados en alta tecnología son las ventajas en la innovación del producto. En cambio, para las industrias basadas en tecnologías medias y bajas (Pymes) son cruciales tanto el conjunto de la productividad a partir de nuevos procesos (incluyendo la automatización) como los cambios organizacionales. Es aquí donde nuestro país tiene que trabajar aceleradamente para reducir la brecha que los países desarrollados abren constantemente en su ruta hacia el siglo XXI.

Elemento clave del Siglo XXI será el *conocimiento*. Se le ha considerado a este como un factor de producción, igual que el capital y el trabajo. De acuerdo con esta concepción, las inversiones del pasado y la acumulación del conocimiento abren las posibilidades de un círculo virtuoso en el que la inversión estimula el conocimiento y viceversa. Así, es posible que el factor limitante de los países en desarrollo para alcanzar estándares internacionales, sería más la falta de inversión en capital humano que en capital físico.

El siglo XXI, pues, es el eje coyuntural de todas las transiciones encaminadas a participar con éxito en los mercados globales. Es sinónimo de recomposición del modo capitalista de producción y acumulación, del proceso de mundialización del capital, así como de transformación de las relaciones sociales y sus consecuentes modos de vida. El advenimiento de esta nueva forma de producción y acumulación se caracteriza por la combinación de la automatización flexible con la gestión computarizada, lo que genera una nueva capacidad para sustituir el anterior concepto de producción de grandes series estandarizadas por pequeñas series reprogramables, traduciendo en la posibilidad de revertir las economías de escala por pequeñas empresas que constituyen la base técnica de la descentralización.

Esta nueva recomposición ampliará los campos de la economía y la vida social, por lo tanto, planteará una nueva problemática laboral que reorganizará el movimiento obrero y sus estrategias de lucha; al tiempo que generará un nuevo ciclo de competencia

internacional que impone a los diferentes países la necesidad de incorporar la nueva tecnología bajo pena de marginarlos del mercado mundial.

b) Los Retos de las Pequeñas y Medianas Empresas.

Para impulsar el desarrollo de una industria nacional sólida, capaz de aprovechar cabalmente las oportunidades que puede ofrecer un entorno de globalización económica, es indispensable abatir los rezagos que han imperado durante años en nuestro aparato productivo y enfrentar los retos internos y externos que se presentan:

Retos internos.

Son múltiples los retos internos que debemos superar, la gran mayoría de ellos se asocian a la problemática que envuelve a las empresas de menor tamaño. Ejemplo:

1. Superar el rezago de las micro, pequeñas y medianas empresas: inapropiado acopio de insumos, subutilización de la capacidad instalada, escaso desarrollo tecnológico, y administración deficiente.
2. Promover una mayor integración de las cadenas productivas.
3. Fomentar nuevos polos industriales y promover así un desarrollo regional más equilibrado.

Superar ese rezago implica, indiscutiblemente, modernizar sus procesos de producción, comercialización, capacitación y calidad de los productos, mismos que supongan mejor capacidad de respuesta ante los cambios para no ser desplazados por fabricantes más eficientes tanto nacionales como extranjeros.

Hacerlo no es tarea sencilla, pues los cambios que se asocian a la nueva revolución tecnológica han comenzado a modificar los procesos productivos. Ahora las

ventajas comparativas descansan menos en la abundancia de mano de obra y de recursos naturales y más en los avances tecnológicos y la creatividad para ubicar y aprovechar las oportunidades de un mercado en constante transformación.

Esta enorme responsabilidad de reestructurar la planta productiva descansa en dos agentes importantes: los industriales, quienes viven en carne propia los efectos del rezago tecnológico y la falta de innovación y, el sector público. Los primeros requieren de una estrategia que adopte a la planeación como la base de todo proceso productivo, administrar eficientemente cada parte del proceso, seleccionar proveedores de los artículos que puede producir mejor y sus canales de comercialización. Los segundos, en forma decidida y activa deben garantizar una amplia infraestructura que facilite el abasto eficiente y competitivo de insumos estratégicos; prontitud y eficacia en el financiamiento productivo; apoyar la formación de recursos humanos para disponer de mano de obra calificada, promover la integración de cadenas productivas, apoyar la subcontratación de procesos, la transferencia de tecnología, la desregulación industrial, las conversiones y, sumado a esto, la estabilidad económica.

Como se aprecia, son todos procesos diferentes pero íntimamente relacionados, de suerte tal que el solo abandono de uno de ellos, puede dar al traste con una polarización industrial y un desarrollo regional poco equilibrado, pobre y excluyente. Es por eso, que solo la unión decidida del sector público con el privado harán posible que la industria nacional afirme su posición competitiva y afronte eficientemente los retos que impone el siglo XXI.

Retos Externos,

En las dos décadas pasadas se han producido transformaciones de gran trascendencia en la industria mundial. Estos acontecimientos están modificando, a su vez, la estructura productiva de los países donde se presentan con mayor intensidad, así como la de aquellos países que son afectados en distintos grados por este acontecer.

Los acontecimientos tienen como base el acelerado desarrollo de la ciencia y tecnología en los años recientes, lo que ha permitido utilizar nuevos materiales, implantar el

diseño y manufacturas (CAD y CAM respectivamente), desarrollar y difundir el uso de sistemas de información e informática y hacer viable la producción de miles de mercancías en establecimientos de grandes y de pequeñas dimensiones²

Para mala fortuna, todos estos avances tecnológicos están monopolizados por países desarrollados de Europa, del Sureste Asiático y de América del Norte. De aquellas naciones que desde principios y mediados de siglo (en sus diversas fases) depositaron en la industria su posible porvenir, que tuvieron a bien conjuntar los intereses del Estado con los intereses particulares y los del público en general para lograr el desarrollo de una industria competitiva con amplias posibilidades de irradiar bienestar social.

En contraste, al otro lado de sus fronteras subsisten países cuyo desarrollo industrial es precario, con empresas poco competitivas abocadas a explotar las condiciones del mercado interno y que no garantizan una mejor distribución del ingreso, por lo tanto, en un mundo que derriba fronteras al comercio cual si fuese la peor epidemia del mundo, ambos tipos de economías llegan en un momento dado a confluir, unas plagadas de novedades, otras plagadas de malas experiencias. Esta relación representa de antemano la posibilidad de insertarse a mejores esquemas de producción, distribución y comercialización, mas, puede también revestir el enorme trauma de la *incompetencia*. En el caso de estos segundos, implicaría ser arrestado y devorado por la voragine de la modernidad. De retirarse del mercado una vez que ha sido claro que la escasez de tecnología, la falta de capacitación y la nula administración redundaron en costos irre recuperables y en calidades inapetecibles.

Estas son algunas de las circunstancias a las que nuestra planta industrial se está enfrentando recientemente, sobretudo las Pymes que sufren para lograr una mayor competitividad no basada en la explotación de la fuerza de trabajo y la caída de los salarios. Que se degradan en establecimientos menores cuando empresas norteamericanas o grandes empresas nacionales las marginan del mercado. Para estas empresas que, en voz de Salvador García Liñán,³ fueron olvidadas por las negociaciones del Tratado del Libre Comercio, los retos externos son:

² Como ocurre en Alemania, Italia, Holanda y otros países europeos donde más del 95% a la estructura industrial está dominada por empresas de pequeñas dimensiones.

³ Director General del Instituto Mexicano de las Pequeñas y Medianas Empresas.

1. **Producir** bienes de mayor calidad y alto contenido tecnológico ante la agilización de la competencia internacional en mercados catalogados antes como de bienes intensivos en mano de obra.
2. **Reducir** la brecha que separa a la Industria Nacional de sus competidores extranjeros.
3. **Tener** una política de promoción de exportaciones decidida, donde se otorguen mayores recursos, haya una promoción congruente con el desarrollo de la oferta exportable y una estrecha coordinación de las acciones de las diversas entidades e instituciones promotoras de exportaciones, tanto del sector público como del privado.

La atención de estas necesidades no representan la Panacea de las pequeñas y medianas empresas, tampoco de la política industrial en un entorno globalizado, sin embargo, si generan mejores expectativas para enfrentar con éxito el futuro.

4.3. Una Política Industrial para un México Integrado

Estamos en el punto en el que es pertinente arriesgarse a plantear algunas estrategias o alternativas de política industrial para un país cada vez más comprometido con la mundialización de los capitales, la carencia de fronteras comerciales y la competencia industrial. Es menester que así sea puesto que la estrategia de crecimiento económico orientada hacia afuera esta por cumplir dos décadas y, a ellas se han asociado una enorme incapacidad para hacer frente a los requerimientos de divisas que reclama la balanza comercial, la amortización de la deuda y las erogaciones por concepto de remesas.

de utilidades, regalías y otras. Es cierto que algunos economistas señalan que todo país en desarrollo requiere de una balanza comercial deficitaria⁴ que suponga el flujo de inversiones productivas y el apalancamiento de una economía industrial prometedora; sin embargo, también es cierto que vivir del ahorro externo implica el cobro de una factura demasiado alta. Además, en México esto se convierte en tradición. Una tradición que se ha manifestado en la desarticulación de cadenas productivas, desaparición de mero, pequeñas y medianas empresas y en una marcada profundización de la dependencia de insumos importados.

La actual política industrial señala que la competitividad y el acceso a mercados internacionales solucionarían estos problemas. Se olvidan de que el problema es más estructural que funcional. En otras palabras, se requiere de una estrategia que apoye sectores industriales susceptibles de sustituir importaciones sin que ello implique una reconversión tecnológica radical. Más allá de abrir las fronteras se requiere de una eficaz política de financiamiento, de una estructura impositiva flexible, con facilidades para asociarse, con información sobre proveedores y compradores, con una infraestructura que no encarezca el transporte y, una mano de obra calificada, etc.

La anterior es sin duda una estrategia en la que la acción gubernamental no sólo es aceptada, sino, completamente indispensable. En todos los países que cuentan con una estructura industrial competitiva, el gobierno interviene implícita o explícitamente.⁵ Para nadie son desconocidos los subsidios, exenciones y estímulos que reciben las empresas europeas o asiáticas, ni la protección que en esos mismos países se otorga a industrias más rezagadas, porque son las que más volumen de empleo aportan.

Además, una estrategia de este tipo no es necesariamente eternizadora del endeudamiento interno y externo. Por el contrario, fomentaría la vinculación entre pequeñas y grandes empresas exportadoras, de tal suerte que en algunos años, quizá

⁴ Entre ellos Miguel Mancera Aguayo, director del Banco de México.

⁵ David Ibarra, entrevista de "Factor Financiero" para Canal 40; lunes 26 de julio de 1997.

décadas, sea posible pasar de una estructura productiva importadora a una exportadora. A fin de cuentas todo requiere de maduración.

Hasta estos momentos México se ha mantenido como exportador de manufacturas que no han incorporado los avances tecnológicos pertinentes que dan al traste con el incremento en el valor agregado de las mismas. Esto plantea un problema respecto a las condiciones de una economía global. Pese a ello, incorporar tecnología de punta en los procesos productivos en forma acelerada resultaría poco conveniente, lo más viable es impulsar un proceso de innovación tecnológica sobre la base de una estructura productiva ya existente. Es decir, no podemos aspirar a incorporar las tecnologías de punta cuando en el país no se cuenta con la infraestructura humana y productiva para que esa incorporación se traduzca en el sustento de la expansión económica. En todo caso, lo que se provocaría sería una mayor polarización entre los sectores tradicionales y los modernos y, un desplazamiento de mano de obra de estos últimos a los primeros.

Visto así, una política industrial para una país que se integra a la voragine del comercio mundial debe **establecer canales de vinculación** entre industrias que han logrado un mayor desarrollo organizacional y productivo y, transmitirlo a las unidades que potencialmente pudieran realizarlos. En este contexto, debe tenerse presente que la variable demográfica juega un papel de primer orden en las definiciones a cerca de qué tipo de estructura industrial es la que se espera alcanzar de cara al siglo XXI. Existen industrias demandantes de mano de obra que podrían tener en esta característica una ventaja respecto a potenciales competidores. Debemos eliminar la falsa creencia de que las empresas intensivas en mano de obra son, por definición, improductivas.

Utilizar esta ventaja que hoy está presente en México no significa despreciar los procesos intensivos en capital o en conocimiento, sino, reconocer una situación real que no se puede omitir: la abundancia de mano de obra y la falta de empleo.

Con todo, estas consideraciones se enmarcan en el reconocimiento de que la **integración industrial** parte de una utilización más adecuada de las empresas y los productos ya existente. En este orden de ideas, una política industrial orientada a los fines planteados tendría que perfilarse en dos grandes vertientes. La primera de ellas se vincula con la

décadas, sea posible pasar de una estructura productiva importadora a una exportadora. A fin de cuentas todo requiere de maduración.

Hasta estos momentos México se ha mantenido como exportador de manufacturas que no han incorporado los avances tecnológicos pertinentes que dan al traste con el incremento en el valor agregado de las mismas. Esto plantea un problema respecto a las condiciones de una economía global. Pese a ello, incorporar tecnología de punta en los procesos productivos en forma acelerada resultaría poco conveniente, lo más viable es impulsar un proceso de innovación tecnológica sobre la base de una estructura productiva ya existente. Es decir, no podemos aspirar a incorporar las tecnologías de punta cuando en el país no se cuenta con la infraestructura humana y productiva para que esa incorporación se traduzca en el sustento de la expansión económica. En todo caso, lo que se provocaría sería una mayor polarización entre los sectores tradicionales y los modernos y, un desplazamiento de mano de obra de estos últimos a los primeros.

Visto así, una política industrial para un país que se integra a la voragine del comercio mundial debe **establecer canales de vinculación** entre industrias que han logrado un mayor desarrollo organizacional y productivo y, transmitirlo a las unidades que potencialmente pudieran realizarlos. En este contexto, debe tenerse presente que la variable demográfica juega un papel de primer orden en las definiciones a cerca de qué tipo de estructura industrial es la que se espera alcanzar de cara al siglo XXI. Existen industrias demandantes de mano de obra que podrían tener en esta característica una ventaja respecto a potenciales competidores. Debemos eliminar la falsa creencia de que las empresas intensivas en mano de obra son, por definición, improductivas.

Utilizar esta ventaja que hoy está presente en México no significa despreciar los procesos intensivos en capital o en conocimiento, sino, reconocer una situación real que no se puede omitir: la abundancia de mano de obra y la falta de empleo.

Con todo, estas consideraciones se enmarcan en el reconocimiento de que la integración industrial parte de una utilización más adecuada de las empresas y los productos ya existente. En este orden de ideas, una política industrial orientada a los fines planteados tendría que perfilarse en dos grandes vertientes. La primera de ellas se vincula con la

asociación de empresas con características semejantes para homogeneizar los sectores productivos. La segunda de ellas tiene que ver con la integración regional, para lo cual deben identificarse potencialidades y capacidades y establecer un nexo que les permita romper la aguda concentración industrial que ha vivido nuestro país, misma que ha imposibilitado la expansión del mercado interno nacional al tiempo que propicia la fragmentación de los mercados regionales y trae consigo un menor potencial de crecimiento para las empresas que históricamente se han orientado al mercado doméstico. Esta política de corte regional debe permitir mejorar la competitividad de la planta productiva nacional, basada en un desarrollo tecnológico adecuado a las condiciones y ventajas de cada región; esto permitiría incrementar la participación de las localidades en el comercio internacional y en consecuencia mejorar la posición comercial del país en su conjunto.

Sintetizando, una política industrial para un país integrado, no solo debe plantear la necesidad de establecer y restablecer cadenas productivas, y la promoción de agrupamientos industriales⁶, sino, que debe aportar medidas concretas de política industrial dirigidas a dicho propósito; esto es, debe decir cómo va a funcionar, qué instancias tomarán la responsabilidad de las acciones, con qué recursos y en qué tiempos. Si esto no ocurre, la ambigüedad volverá a adjudicarse esos dominios, como en el pasado.

⁶ Como lo señala el PRONAMICE y el reciente Programa de Política Industrial y Comercio Exterior, que la SECOFI dio a conocer recientemente.

CONCLUSIONES

- No existe en México una política industrial diseñada para desarrollar cuantitativa y cualitativamente a las pequeñas y medianas empresas. Si bien durante el sexenio salmista se les contempló como un estrato especial que urgía desarrollar con miras a incorporarlo eficientemente a los nuevos procesos de globalización y apertura comercial, también, por primera vez, las pequeñas y medianas empresas manufactureras sufrieron severamente la inconsistencia de una Política Industrial, que desconoce las verdaderas necesidades de la industria nacional y que apuesta al futuro a través solo del libre mercado.
- La Nueva Política Industrial no tuvo efectos positivos en el estrato de las pequeñas y las medianas empresas, por el contrario, terminó con el cierre masivo de miles de ellas en el lapso de 1989 a 1994.
- Ni el Pronamice, ni el Promodimp fueron capaces de promover la inversión en pequeñas y medianas empresas como vaticinaban en sus objetivos; todo lo contrario, desalentó la inversión productiva y fomentó la inversión especulativa, afirmando la debilidad y vulnerabilidad de nuestro aparato productivo.
- Los efectos negativos de la Nueva Política Industrial fueron más severos en términos de producción, inversión y empleo. Sólo el rubro de productividad ganó terreno en las Pymes durante los primeros años de la década de los noventas; esto porque se basó no en una mayor incorporación de tecnología a los procesos productivos, sino, en una intensificación de la explotación de la mano de obra asociada con bajos salarios.

- **La Política Industrial, aunada al proceso de liberalización económica mantenido por Salinas de Gortari provocó la aparición de sectores ganadores y perdedores. Los ganadores que generaron un escaso crecimiento y un empleo aun mas escaso y, los perdedores, que disminuyeron su participación en el producto y en el empleo.**
- **Las ramas manufactureras que mas padecieron la inexistencia de una Política Industrial, en el estrato de pequeñas y medianas empresas fueron: Tabaco, Textil y Prendas de Vestir, Calzado y Cuero, Editorial e Imprenta, Minerales no Metálicos, Metalica Basica, Productos Metálicos, Maquinaria y Equipo no Eléctrico, Maquinaria y Aparatos Electricos y Otras Manufacturas, quienes disminuyeron dramaticamente en numero de establecimientos y, consecuentemente, en su nivel de empleo en rangos que, en algunos casos, llegaron a alcanzar el 50% respecto a lo registrado en 1989.**
- **La apertura comercial y la falta de una política industrial inteligente y propositiva dañaron significativamente a las pequeñas y medianas empresas, de tal suerte que buena parte de los problemas de desempleo que vive el país, fueron resultado del cierre masivo de pequeños y medianos establecimientos así como de la violenta reconversión industrial que experimentaron empresas grandes, misma que dio al traste con el despido masivo de trabajadores y la anulación de eslabonamientos productivos con empresas de menor tamaño.**
- **El cambio estructural gestado en algunos sectores industriales, no ha permitido generar un proceso de crecimiento que se pueda sostener y alimentar por su vinculación con la economía mundial.**
- **Las ventajas de adaptación, innovación, decisión y rapidez de las pequeñas y medianas empresas, son nulificadas rapidamente ante la falta de una política**

industrial que las promueva. En el caso de México, esas ventajas sufren profundas mutaciones que se traducen en escasez crónica de financiamiento flexible, falta de esquemas de integración, pocos servicios de enlace, obsolescencia tecnológica y administrativa y, por supuesto, incompetencia.

- Los mayores inconvenientes de las pequeñas y medianas empresas continúan siendo: los recursos financieros, la adaptación tecnológica y la escasez en la formación de cuadros directivos. Situación que se relaciona con el débil poder de negociación económica, financiera y política, el difícil acceso a la información sobre procesos técnico-productivos, limitada atención del Estado y la carencia de mecanismos de crédito apropiados, ágiles, suficientes y oportunos.
- El financiamiento sigue siendo el Talón de Aquiles de la política industrial mexicana, situación que a diferencia de países como Estados Unidos, Japón y Alemania, ha impedido que los pequeños estratos del sector crezcan económicamente.
- El PRONAMICE se olvida de señalar las instancias encargadas o responsables de desarrollar a las pequeñas y medianas empresas, de los montos destinados para cada programa o mecanismo de promoción, así como los tiempos en que han de aplicarse.
- El futuro de las pequeñas y medianas empresas está condicionado al uso de más y mejores tecnologías en sus procesos productivos, a la innovación constante, a cambios organizacionales, pero, sobre todo, a la existencia de una Política Industrial coherente con las verdaderas necesidades del aparato productivo, que oriente esfuerzos hacia una inversión constante en capital humano, mismo que generará el conocimiento y capacidades necesarias para que los mecanismos antes señalados se gesten al interior de estos estratos.

- A 15 años de que la Política Industrial inició su camino hacia la reconversión total de la planta productiva con miras a la exportación, aún no se generan los elementos necesarios que hagan suponer el éxito de la misma. Todo lo contrario, se afirma el déficit en la formación interna de capital y de empleo y, la restricción en la generación neta de divisas.
- El desarrollo industrial no es posible bajo el solo supuesto de la apertura comercial o el liberalismo económico; por el contrario, exige entre otras medidas la participación activa del Estado y el empleo de instrumentos proteccionistas para asegurar la maduración de la planta industrial.
- Las relaciones entre los sectores público y privado deben guiarse por la búsqueda común de una mayor capacidad de creación de riqueza de la forma más eficiente posible para consolidar y mantener un sistema productivo estable e inmerso en una economía mundial progresivamente globalizada.

BIBLIOGRAFÍA

- *Blanco Mendoza, Hermilio; *LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES DE MÉXICO CON EL MUNDO: Una Vision de la Modernización de México*, F.C.E., México, 1994.
- **DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACIÓN*, Acuerdo por el que se modifican las definiciones de Micro Industria, Industria Pequeña e Industria Mediana 3 de dic. De 1993.
- *Hernández Chavez, Guillermo; *EL ESTADO COMO OBJETO ECONÓMICO. LOS LÍMITES DEL INTERVENCIONISMO*, UAM, México, 1992.
- *IBAFIN; *HACLA UNA NUEVA POLÍTICA INDUSTRIAL* Alternativas para el Desarrollo Diana, México, 1988.
- *Fernando Clavijo y José I. Casar; *LA INDUSTRIA MEXICANA EN EL MERCADO MUNDIAL*, elementos para una política industrial, F.C.E., México, 1994.
- *Fernando Sánchez Ugarte, et al.; *LA POLÍTICA INDUSTRIAL ANTE LA APERTURA*, SICOFI, México, 1994.
- *México, INEGI, *CENSOS ECONÓMICOS ENCUESTA INDUSTRIAL RESUMEN ANUAL* (Varios años), INEGI, México.
- *México, INEGI, *ESTADÍSTICAS HISTÓRICAS DE MÉXICO (1883-1989)*, INEGI, México, 1993.
- *México, INEGI, *SISTEMA DE CUENTAS NACIONALES DE MÉXICO (Producción, Salario, Empleo y Productividad de la Industria Manufacturera de Exportación)*, INEGI, México, 1996.
- *México, INEGI, *SISTEMA DE CUENTAS NACIONALES Cuentas de Bienes y Servicios, 1988-1993*, Tomo I, México, 1995.
- *México, INEGI, *CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES DE LOS ESTABLECIMIENTOS MANUFACTUREROS POR SUBSECTOR RAMA DE ACTIVIDAD Y ESTRATOS DE PERSONAL OCUPADO PROMEDIO* Información por Estado, México, 1994.
- *México, SICOFI, *APERTURA COMERCIAL Y MODERNIZACIÓN INDUSTRIAL*, F.C.E., México, 1989.
- *México, SICOFI, *PROGRAMA NACIONAL DE MODERNIZACIÓN INDUSTRIAL Y DEL COMERCIO EXTERIOR 1990-1994*, México, 1990.
- *México, SICOFI, *PROGRAMA PARA LA MODERNIZACIÓN Y DESARROLLO DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA*, México, Febrero de 1991.
- *México, SECOFI, *ESTADÍSTICAS DE LA INDUSTRIA NACIONAL POR RAMA DE ACTIVIDAD*, Dic. 1990 a Dic. 1995.

*México, SECOFI; *LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (Principales Características)*, México, 1993.

*México, SPP; *PROGRAMA NACIONAL DE CIENCIA Y MODERNIZACIÓN TECNOLÓGICA 1990-1994*, México, 1990.

*W. Pérez Nuñez y J. Ros; *UN DECENIO DE PLANEACION INDUSTRIAL EN MÉXICO 1979-1989*, Universidad de California, San Diego, 1990.

HEMEROGRAFÍA

*BANAMEX-ACCIVAL, "Pequeña Industria" en *Examen de la Situación Económica de México*, Núm. 829, Dic. 1994.

*BANCOMEXT; "Experiencias de Desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Industria" en *Comercio Exterior*, Vol. 43, Núm. 6, junio de 1993.

*Casalet, Mónica; "Nuevos Instrumentos de política Industrial: eslabonamientos productivos y agrupamiento de pymes", en *El Mercado de Valores*, sep. 1996.

*Chesnas, Francois; "La Globalización y el Estado del Capitalismo", en *Investigación Económica*, Núm. 215, Enero-marzo 1996.

*Mattar Márquez, Jorge; "Fomento a la Industria Mediana y Pequeña 1985-1988" en *CIDE. Economía Mexicana 1987-1988*, Núm. 9-10.

*Mickard W., Michael; "Las Cúpulas Empresariales Mexicanas y la Política Industrial" en *Economía Informa*, Núm. 231, marzo-abril 1995.

*M. Correa, Carlos; "El Nuevo Escenario para la Transferencia de Tecnología: repercusiones en los países en desarrollo", en *Comercio Exterior*, Sep. 1994.

*Lavielle, Briseida; "Las Pequeñas y Medianas Empresas", en *Expansión*, Sep. 15 de 1993.

*Saucedo, Victor; "Se Requiere Creatividad e Innovación para lograr Permanencia", en *Año Nivel*, Núm. 57, mayo 1993.

*Teresa Rendón y Carlos Salas; "La Pequeña Empresa, en el Marco del TLC", *Momento Económico*, Núm. 57, Sep-Oct. 1991, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM.