



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

CAMPUS ACATLAN

EL IMPULSO DE LA BANCA DE DESARROLLO EN MEXICO A LA COMPETITIVIDAD DE LAS EXPORTACIONES DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA



T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE LICENCIADO EN RELACIONES INTERNACIONALES

P R E S E N T A

NAVA GARCIA CARLOS ALBERTO



ASESOR: MTRO. GABRIEL GOMEZ OCHOA

TESIS CON FALTA DE ORIGEN

DICIEMBRE 1999

272682



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



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.

A Móni, por todo su amor, apoyo y todos los desvelos juntos.

A Carolina, por iluminar mi vida todos los días con su amor y alegría.

A mis padres Ofelia Margarita y Mario Juan, por su amor y apoyo.

A mis hermanos Edna, Valeria y Juan, por su amor y cariño, y aguantar los desvelos también juntos.

A mi mamá Ofelia y mi papá Leonardo, por la fuerza y el amor que nos dan todos los días.

A todas mis tías y tíos por su apoyo y amor.

A toda mi familia por su apoyo.

CARLOS

RECONOCIMIENTOS

Agradezco a Gabriel Gómez Ochoa de todo corazón por asesorarme en este trabajo y a los profesores de la U.N.A.M. por brindar sus conocimientos con toda honestidad y sin egoísmo. A todos agradezco nuevamente su valiosa contribución en mi formación profesional.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN.....	1
1. LA SITUACIÓN DE LA INDUSTRIA EN EL MUNDO.....	6
1.1 El gran desarrollo tecnológico.....	7
1.2 Algunas características de la estructura industrial actual.....	12
1.3 Aspectos de la pequeña y mediana empresa que determinan su participación en la estructura industrial actual.....	16
1.4 La evolución de la pequeña y mediana empresa.....	20
1.5 La pequeña y mediana empresa en Italia.....	22
1.6 La pequeña y mediana empresa en Chile.....	26
1.7 La pequeña y mediana empresa en Corea del sur.....	29
1.8 Conclusiones.....	32
2. LA BANCA DE DESARROLLO EN EL MUNDO.....	34
2.1 Concepto de la banca de desarrollo.....	34
2.2 Intervención de la banca de fomento en el desarrollo de la pequeña y mediana empresa.....	37
2.3 La banca de desarrollo en Italia.....	39
2.4 La banca de desarrollo en Corea.....	41

2.5 La banca de desarrollo en Chile.....	42
2.6 Conclusiones.....	44
3. SITUACIÓN DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN MÉXICO EN LOS NOVENTA.....	46
3.1 Evolución del modelo industrial en México.....	46
3.2 La sustitución de importaciones.....	47
3.3 Crisis de la deuda y el colapso petrolero.....	54
3.4 Programas de apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa.....	59
3.5 Importancia de la pequeña y mediana empresa en México y sus exportaciones.....	63
3.6 Concepto y participación de la micro, pequeña y mediana industria en las fuentes de empleo de la industria manufacturera.....	68
3.7 Conclusiones.....	74
4. LA BANCA DE DESARROLLO EN MÉXICO Y EL APOYO A LAS EXPORTACIONES DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.....	79
4.1 Evolución de las instituciones de fomento.....	79
4.2 Reestructuración de la banca de desarrollo en México.....	83
4.3 El papel de la banca de desarrollo dentro de las nuevas reformas económicas.....	86
4.4 Posible reducción de la banca de desarrollo en México.....	87
4.5 Nacional Financiera.....	89

4.6 Banco Nacional de Comercio Exterior.....	91
4.7 El impulso actual de Nafin y Bancomext a las exportaciones de la pequeña y mediana empresa.....	94
4.8 Puntos contradictorios a las estadísticas proporcionadas por Nafin y Bancomext.....	101
4.9 Conclusiones.....	104
5. CONCLUSIONES FINALES.....	107
Bibliografía.....	118

INTRODUCCIÓN

El desarrollo del sistema productivo en el mundo ha reconocido desde hace mucho tiempo la importancia de la pequeña y mediana empresa. Los países en general han notado que este sector, en proceso de apertura comercial suele sufrir muchos problemas, por lo que tomando en cuenta su importancia en cuanto a participación en el ingreso y empleo, los gobiernos de los estados y los organismos industriales han fomentado la promoción de instrumentos que favorezcan un óptimo desempeño de la pequeña y mediana empresa. Especialmente en la actualidad, cuando todos los países se están interrelacionando cada vez más, atestiguamos la conformación de grandes bloques económicos, y ahora que México está participando en varios acuerdos y tratados comerciales con países de distintas características, es necesario el fortalecimiento del comercio exterior como condición esencial para captar más divisas y así evitar los desequilibrios en la balanza de pagos. Para hacer posible un mejor desarrollo de la economía mexicana, las pequeñas y medianas empresas deben tener una participación más activa a través de las exportaciones.

Por lo anterior, la política industrial del país debe de aplicarse de tal manera que ayude a que las empresas satisfagan los requisitos de eficiencia y productividad en el contexto de la competencia internacional y que al mismo tiempo, puedan constituirse en una pieza fundamental para lograr el desarrollo económico y social del país.

Un aspecto básico para la correcta formulación de la política industrial de México debe ser un diagnóstico adecuado de la pequeña y mediana empresa, ya que ellas representan el 99.8 por ciento de los establecimientos

del país, emplean el 78 por ciento de la población económicamente activa y generan más del 60 por ciento del ingreso¹.

El propósito de este trabajo es analizar la importancia de la pequeña y mediana empresa en México, en un contexto como el que se vive a fines de los años noventa, cuando se pretende que las exportaciones ocupen un lugar muy importante en las bases del crecimiento económico del país, el porqué este tipo de empresas deben incursionar por primera vez o mantenerse en los mercados internacionales, y en qué forma la banca de desarrollo las ha impulsado y cómo las puede ayudar a competir en el plano mundial en condiciones de mayor equilibrio con respecto a las micro, pequeñas y medianas empresas exportadoras de otros países.

Este trabajo se elaboró tomando en cuenta que desde mediados de la década de los setenta, la estructura industrial de varios países, sobre todo de América del Norte, Asia Oriental y Europa Occidental, ha estado modificándose debido a la acelerada introducción de adelantos tecnológicos, que han derivado en el desarrollo de nuevas ramas de actividad económica, modificaciones en los procesos de producción y distribución, así como cambios en los patrones de consumo y en los esquemas operativos y organizativos.

Así, para que México pueda insertarse de manera eficiente en los mercados mundiales, es necesario que asimile estas modificaciones y transforme su aparato productivo. Pero esto se debe llevar a cabo considerando las características propias de la estructura industrial del país y buscando reducir los costos económicos y sociales, y también maximizar y

¹ "Los Bancos de Desarrollo en la Estrategia Económica de México". Mercado de Valores, mayo 7-10, 1997.

distribuir los beneficios del progreso técnico a un mayor número de mexicanos.

El presente trabajo, pretende demostrar que dadas las características de la pequeña y mediana empresa en México, la importancia que representan tanto a nivel social, como dentro de la estructura industrial del país, y tomando en cuenta los cambios que se presentan en la economía mundial, un apoyo bien estructurado por parte del gobierno, a través de la banca de desarrollo - específicamente el Banco Nacional de Comercio Exterior y Nacional Financiera - , puede y debe impulsar a estas empresas, para que puedan participar más activamente en el comercio internacional, sobre todo en circunstancias como la que vive hoy el país, cuando las exportaciones están destinadas a ser pieza fundamental del desarrollo económico, entonces, ésta es una propuesta muy viable para avanzar con equidad y descentralización de las actividades económicas hacia ese desarrollo.

Este trabajo está compuesto por cinco capítulos. En el primero se abarcan características básicas de la estructura industrial contemporánea, mencionando los adelantos tecnológicos, la transformación de los procesos productivos y las tendencias de las empresas en la actualidad. El primer capítulo nos dará la posibilidad de ver la verdadera importancia de la pequeña y mediana empresa en la economía mundial.

También, se incluye un análisis de la importancia de la pequeña y mediana empresa en el proceso de industrialización de Italia, Chile y Corea del sur, que son países en los que estas empresas tienen una participación destacada en sus respectivas estructuras industriales.

En el segundo capítulo, se habla de las características de la banca de desarrollo a nivel internacional, haciendo hincapié en el apoyo que han brindado a las exportaciones de la pequeña y mediana empresa, así como al buen funcionamiento de la estructura industrial. También se describirá brevemente la forma en que esta banca ha ayudado a distribuir más equitativamente los beneficios del desarrollo tecnológico.

En el tercer capítulo se analiza brevemente las características del proceso de industrialización seguido por México de 1940 a 1997, viendo el papel que ha desempeñado la pequeña y mediana empresa en dicho proceso.

También, se precisa el criterio que existe en México para clasificar a la pequeña y mediana empresa. De la misma forma se hace mención de las características financieras de este tipo de empresas, la participación que han tenido en el subsector y su importancia en los empleos. También se incluye una reflexión del comportamiento de estas empresas en el ciclo económico, el grado de integración que tienen en el aparato productivo y su distribución geográfica.

En el cuarto capítulo, se analiza la evolución de la banca de desarrollo en México, así como su participación en el proceso de industrialización del país.

También se abarcan los apoyos de esta banca al impulso de las exportaciones de la pequeña y mediana empresa, reconociendo las participaciones decisivas e importantes de Nafin y el Bancomext en las exportaciones de las empresas en estudio, así como situaciones donde las empresas no han obtenido créditos de ningún banco.

En el quinto y último capítulo, se presentan las conclusiones finales que se derivan de este estudio.

En este trabajo se pretende enfatizar como las exportaciones de la pequeña y mediana empresa, entre otras actividades, pueden ser los impulsores del crecimiento económico en México, que al mismo tiempo proporcionen otros dividendos como una distribución más justa de las oportunidades y de los beneficios económicos.

1. LA SITUACIÓN DE LA INDUSTRIA EN EL MUNDO

Hoy en día se viven tiempos de grandes cambios en todos los aspectos; abarcan desde el contexto científico y tecnológico, hasta el aspecto económico, político y social. Al mismo tiempo, el mercado mundial está cada vez más interrelacionado y se vuelve más competitivo, y también se está consolidando la formación de grandes bloques económicos.

México no escapa de ninguna manera a estos cambios, actualmente el país participa en varios tratados y acuerdos comerciales, por lo que su política industrial debe desempeñar las funciones que ayuden a la planta productiva a que pueda cumplir con los requisitos de eficiencia y productividad en el marco de la competencia internacional y que, al mismo tiempo, se establezca como una pieza fundamental para lograr el desarrollo económico y social del país.

Para que México pueda lograr tal propósito, es indispensable conocer verdaderamente las características y las posibilidades a futuro de la empresa moderna.

En tiempos como el actual, cuando la economía atraviesa por un proceso de innovación tecnológica de una forma muy acelerada, la competencia implica la modificación en las formas de producción y distribución. Por lo que, si no se llega a prestar la debida atención a este proceso, no se podrá formular una política industrial apegada a la realidad, a los cambios necesarios en la estructura industrial mundial ni cumplir con los requisitos para que el país se inserte de manera eficiente en los mercados internacionales.

1.1 El gran desarrollo tecnológico

La forma tan vertiginosa en que se van dando los avances tecnológicos se conoce como la revolución tecnológica. Esta revolución se inicia en los años setenta¹, cuando la estructura productiva de los países industrializados entra en un proceso acelerado de transformaciones. Esto es producto de la crisis del sistema capitalista a nivel mundial, sobre todo provocada por una fuerte alza de los precios de los hidrocarburos, que obliga a los países desarrollados a buscar nuevas tecnologías con el propósito de reducir los costos y también aumentar los márgenes de rentabilidad.

El gran desarrollo tecnológico ha ido transformando los procesos de producción y distribución, los patrones de consumo y en general la forma de vida de millones de personas.

El desarrollo tecnológico se ha visto principalmente en la región de América del Norte, Asia Oriental y Europa Occidental, sin embargo, dada la globalización que impera a nivel internacional, los cambios que se dan en esos países desarrollados tienen una repercusión a nivel mundial.

El gran desarrollo tecnológico o revolución tecnológica², se caracteriza por el desarrollo de nuevas ramas de la actividad económica, modificaciones en los procesos productivos, el desarrollo de nuevos materiales, así como el uso de nuevas fuentes de energía. Lo que a su vez se va a reflejar en el

¹ Ramón Tamames, *Estructura económica internacional*, España, Alianza, 1995, p. 321 a 326.

² René Villarreal, *México 2010. De la industrialización tardía a la reestructuración industrial*, México, Diana, 1988, p. 56 a 58.

desarrollo de una nueva organización gerencial y de distribución de productos.

Lo anterior va a desembocar, también, en una nueva organización de la producción a nivel mundial y en cambios en los patrones de conducta de los individuos.

De esta manera las innovaciones más destacadas se encuentran dentro de la electrónica, la cibernética, la biogenética, la informática, la robótica y las telecomunicaciones; dos de las ramas industriales con más desarrollo a nivel mundial son la electrónica y la fabricación de equipos de cómputo.

Por otra parte, dentro de este gran desarrollo tecnológico tienen un papel muy importante el empleo de nuevos materiales, por supuesto en detrimento de economías que cuentan con mucha riqueza en recursos naturales y humanos.

Por ejemplo, de la utilización de metales como el hierro, el cobre y el aluminio, se pasa al uso generalizado de materiales no metálicos, llegando el silicio a ocupar un lugar de mucha importancia. También se encuentran dentro de las nuevas sustancias orgánicas, el desarrollo de polímeros sintéticos que hacen posible la fabricación de materiales plásticos, que en muchos casos van a mejorar las características de los mismos metales y que también amplían sus aplicaciones a otros campos.

Otros materiales que están sustituyendo con increíbles ventajas a sus antecesores son las fibras de grafito, que al reemplazar al aluminio y a otras aleaciones en aplicaciones de la industria del transporte, aeronáutico sobre

todo, gracias a su mayor resistencia al deterioro por vibraciones, es decir a la fatiga, prolonga la vida de las partes construidas con estas fibras, con respecto a la que presentan las partes metálicas. Por su parte, las fibras ópticas sustituyen con muchas ventajas al cobre como conductor, porque aparte de tener un costo unitario menor en relación al cobre, tienen la ventaja de contar con una mejor calidad y capacidad de transmisión. Todo esto les favorece con una repercusión muy importante en el área de telecomunicaciones.

Por otra parte, se puede afirmar que todas estas innovaciones tecnológicas han permitido modificar los procesos productivos; muchas empresas que forman parte de la industria manufacturera han motorizado con mucho éxito sus procesos de producción mediante máquinas de automatización que tienen gran capacidad de almacenamiento de memoria de instrucciones y de procesamiento lógico. Gracias a los dispositivos electrónicos de memoria y de control, es fácil rediseñar en un tiempo corto las secuencias de operaciones de maquinado, sin la necesidad de hacer modificaciones en la estructura física de la maquinaria y equipo; el único cambio que se requiere para diferenciar sus productos está en el programa o "software", que son la serie de instrucciones lógicas que se incorporan al dispositivo electrónico.

Con esta característica, se accede al denominado sistema de manufactura flexible, porque con muy poca inversión en relación a los equipos automáticos anteriores, se mantiene la misma velocidad automatizada y con una flexibilidad plena para realizar los cambios en los productos procesados, y se logra producir de esta manera artículos con diferencias o desestandarizados.

Las máquinas inteligentes pueden incluso modificar su propio funcionamiento mediante el uso de la inteligencia artificial.

Dentro del desarrollo tecnológico ha sobresalido por su gran avance el desarrollo de la informática y de las telecomunicaciones, que han dado origen a la telemática. El gran desarrollo que ha presentado la telemática ha permitido la transmisión de mensajes, así como de archivos e imágenes a grandes distancias y a una velocidad excepcional, lo que ha traído como beneficio una cada vez mayor automatización del trabajo de oficina y el desarrollo de los servicios financieros. La miniaturización es otra característica del mercado de componentes electrónicos, de transistores y de toda clase de medios audiovisuales.

Otro buen ejemplo de tecnología es la médica, que también es muy importante; con ella se puede vigilar a los pacientes para controlar las funciones corporales durante un determinado período de tiempo y asegurar una pronta reacción médica en caso de que se produzca un cambio drástico en la salud del enfermo. Las mediciones se realizan por medio de sensores colocados sobre o dentro del cuerpo del paciente. Los mandos del instrumento de vigilancia seleccionan los parámetros que se deben medir y una pantalla presenta de manera gráfica o alfanumérica una o más mediciones. Los instrumentos más modernos cuentan con avisadores o alarmas para alertar al personal médico cuando las mediciones se desvían de una gama predeterminada de valores aceptables. Los instrumentos de vigilancia están equipados con dispositivos de registro para grabar las mediciones cuando se requiera. Los equipos más avanzados emplean tecnología de microprocesadores que permite el cálculo instantáneo de las tendencias en la actividad del paciente. Los instrumentos de vigilancia

avanzados son modulares en lugar de monolíticos, lo cual permite una mayor flexibilidad en los parámetros que se van a medir.³

En cuanto a la organización gerencial, las facilidades de contar con un mayor flujo de información hacia el interior de la empresa y también la necesidad de responder con mayor rapidez a un mercado más dinámico, ha significado la eliminación de puestos gerenciales intermedios y la formación de estructuras más adaptadas a la situación actual que sustituyen a las viejas estructuras burocráticas. De esta manera, se forman grupos de trabajo que pueden resolver problemas específicos y, una vez que se ha resuelto el problema, se forman de nueva cuenta otros departamentos acordes con los nuevos problemas que vayan surgiendo. Por lo anterior, resulta innecesario que la información se pase a los puestos altos de una organización burocrática para poder tomar decisiones.

Todos los cambios que se han presentado en los sistemas de producción y distribución, tienen consecuencias sobre las ventajas comparativas de los países en desarrollo. En primer lugar, tomando en cuenta la automatización de los procesos productivos, día con día pierden importancia los bajos costos salariales como un factor decisivo de competitividad. Aparte, el descubrimiento y uso de nuevos materiales van terminando con las ventajas que se tienen por contar con materias primas abundantes, que también desde hace mucho tiempo han estado perdiendo su valor.⁴

³ Michael E. Porter, *La ventaja competitiva de las naciones*, Argentina, Vergara, 1990, p. 263 a 283.

⁴ René Villarreal, *op. cit.*, p. 182.

En cambio, lo que sí va aumentando es la importancia del conocimiento, la información, el trabajo calificado y los insumos financieros como ventajas comparativas.

Entonces, si un país tiene como metas aumentar su productividad y poder insertarse de manera eficiente en los mercados internacionales, debe seguir una política industrial que busque el desarrollo tecnológico, organizativo y operativo propios.

La modernización industrial se debe alcanzar para que de esa forma los beneficios del progreso técnico se distribuyan en el conjunto de la sociedad, es decir, evitar su concentración en un número reducido de grandes empresas.

Así, nos encontramos con un desarrollo tecnológico mundial que obliga a México a desarrollar un aparato productivo competitivo sustentado en una base tecnológica propia y que lleve a cabo eficientemente una reestructuración industrial en la que un amplio sector de la población se beneficie con ese progreso técnico.

1.2 Algunas características de la estructura industrial actual

Se ha demostrado que el factor clave de la competitividad no siempre es el tamaño de la empresa; lo que sigue siendo muy importante es la capacidad de la misma de poder desarrollar, captar y difundir innovaciones. Y si a lo anterior agregamos lo fundamental que resulta que las empresas

cuenten con una gran flexibilidad en sus procesos productivos, se confirma nuevamente la hipótesis de que el tamaño de la empresa no es un factor imprescindible para su buen desarrollo.

A pesar de las fusiones entre empresas que se están realizando y que están formando compañías enormes, es difícil imaginar una economía sin la presencia de la pequeña y mediana empresa.

Sin embargo, existen muchos aspectos donde las pequeñas y medianas empresas se encuentran en gran desventaja con respecto a las grandes.

Conforme va aumentando el nivel tecnológico de una industria determinada, el nivel mínimo de capitalización aumenta también para que las empresas puedan entrar en ese mercado. En este sentido, el desarrollo tecnológico siempre se dirige a elevar ese nivel mínimo de capital, teniendo como consecuencia un beneficio para las empresas más grandes, que cuentan con los recursos suficientes para reconvertir sus procesos productivos.

Al mismo tiempo, la automatización del trabajo de oficina y la necesidad de contar con una mayor capacidad de respuesta ante los cambios que se dan en un entorno económico más dinámico, han implicado un límite a la centralización administrativa de las empresas. En la actualidad una buena parte de la toma de decisiones se ha pasado de los más altos mandos a los puestos medios de dirección, reconociendo la importancia de esos puestos en el buen funcionamiento de la empresa.

Entonces, ahora se presenta una situación en la que el gran desarrollo tecnológico impone un reto a las empresas; la necesidad de aumentar la concentración de recursos financieros para poder acceder a él y segundo, estimula la descentralización administrativa al interior de las empresas.

Por lo cual, las innovaciones tecnológicas y los cambios que van experimentando las empresas modernas han provocado el cierre de muchas de ellas que no han tenido la capacidad de adaptarse a los cambios. Aquí cabe subrayar que las pequeñas y medianas empresas son las más afectadas en el sentido de que generalmente representan el mayor número de establecimientos. Para suplir la falta de concentración de recursos financieros, estas empresas cuentan en cambio con una gran flexibilidad para reconvertir sus procesos productivos. Aun así, en una gran proporción de los países del mundo no cuentan con el debido apoyo por parte del gobierno, incluso cuando hay suficientes justificaciones, muchas de ellas similares en los más distintos países para que se proporcione esa ayuda⁵:

a) Sin un mínimo de apoyos a una empresa pequeña, se retardaría su transformación -en muchas ocasiones deseable- a unidades medianas o grandes, cancelando así sus posibilidades de crecimiento y, por lo tanto, de ofrecer bienes y empleo a la población.

b) Muchas veces las pequeñas empresas se localizan tradicionalmente en sectores y regiones prioritarios y estratégicos, que atienden necesidades de bienes de consumo generalizado y con una presencia importante en zonas típicamente rurales.

⁵ "¿Por qué debe existir la política de fomento a la industria mediana y pequeña?". *Economía Mexicana*, Números 9-10, 1988.

c) La baja inversión que requieren las pequeñas y medianas empresas en relación con el número de empleos que generan.

d) Aunque no se trata de un fenómeno generalizado, la pequeña y mediana industria, en ciertos casos, aporta dosis significativas a la inversión y al desarrollo tecnológico.

e) Estimulan el espíritu empresarial local.

f) Constituyen el único modo de producción en numerosas poblaciones rurales, generando empleos y contribuyendo a frenar la excesiva concentración de la industria.

g) Aprovechan recursos humanos y materias primas de la localidad, y ahorran costos en su transporte.

h) Representan un primer escalón en el proceso de calificación de la mano de obra, especialmente la proveniente del campo.

i) Utilizan mayoritariamente insumos nacionales, y por lo tanto dependen poco de las importaciones.

En muchos países, incluyendo a México, se puede ver la gran importancia de la pequeña y mediana empresa, en relación al número de establecimientos, las fuentes de empleo que representan, y algo muy interesante es que tienen la misma importancia en países con niveles de desarrollo muy diferentes; desempeñando una función imprescindible en países como Perú, Brasil, Chile, Estados Unidos de América, Italia, Alemania, Japón, Corea del sur, Taiwan, etcétera.

Viendo así que la pequeña y mediana empresa es tan importante en la industria de países con características tan diferentes, es bueno ver qué mantiene esa trascendencia.

1.3 Aspectos de la pequeña y mediana empresa que determinan su participación en la estructura industrial actual

La participación de la pequeña y mediana empresa en la estructura industrial de cada país se deriva de distintos factores, dependiendo éstos de las características muy singulares de cada uno. Pero, como se afirmó durante el Seminario Internacional el Papel de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa en el Proceso de La Globalización de la Economía Mundial⁶, algunas características prevalecen en un plano mundial:

I - Este tipo de empresas tienen el propósito de proporcionar un bien o servicio que pueda satisfacer diferentes necesidades en un sector determinado y un mercado de consumidores, a través de la combinación de capital, trabajo y medios productivos.

II - Entre las características que determina la participación de estas empresas en la estructura industrial sobresalen la enorme capacidad para aprovechar los recursos humanos, así como la posibilidad de concentrarse

⁶ "Las micro, pequeñas y medianas empresas ante las nuevas realidades económicas". Comercio Exterior, Número 6, Vol. 43, junio 572-584, 1993.

en productos en los que cuenten con una máxima competitividad de acuerdo a las tendencias de la demanda, también cuentan con una gran facilidad de adaptación a los cambios y oportunidades del mercado, tienen una influencia considerable en contribuir a lograr una más equitativa distribución del ingreso en favor de los segmentos más pobres de la población, también tienen la agilidad para satisfacer demandas de consumo, incluyendo el intermedio de empresas de igual o diferente tamaño, y requerimientos del sector público, sobre todo en el marco de la descentralización, y la flexibilidad en el manejo de costos frente a las escalas de producción. Otra característica importante es la facilidad que tienen en crear empleos con menos capital, haciendo la comparación con empresas de mayor escala.

III - Sin embargo, tienen desventajas como: problemas de escasez en la formación de cuadros directivos, la adaptación tecnológica y los recursos financieros, elementos necesarios para formular una política de crecimiento. A estas dificultades se les suma el problema para acceder a información sobre procesos técnicos productivos y sobre todo la carencia de mecanismos de créditos apropiados, ágiles, suficientes y oportunos, así como el débil poder de negociación económico, financiero y político⁷, y la carencia de recursos que les proporcione igualdad de oportunidades frente a otras empresas.

IV - También es determinante el grado de segmentación del mercado; esto se puede deber a la falta de suficientes redes de comercialización y distribución, la necesidad de medios adecuados de comunicación o bien elevados costos de transporte. También la segmentación del mercado puede

⁷ "Organización y representatividad de las micro y pequeñas empresas en México". Comercio Exterior, Número 2, Vol. 47, febrero 1997.

deberse a las diferentes características económicas, sociales y culturales de las diversas regiones.

V - La simplificación administrativa es muy importante, porque contando con menos requisitos que cumplir, aumenta la creación de pequeñas y medianas empresas, o bien, las empresas ya establecidas pueden pasar del sector informal de la economía al formal.

Así, la participación de la pequeña y mediana empresa en la estructura industrial va a variar dependiendo de la forma en que repercutan los factores arriba señalados en cada país.

Como se ha señalado antes, el gran desarrollo tecnológico que tiene lugar en todo el mundo, va a implicar dos notorias influencias sobre la empresa moderna mexicana⁸: primero, por un lado está la necesidad de gran concentración financiera y por el otro, la descentralización administrativa.

Dadas las referencias anteriores, en un contexto económico internacional, donde es indispensable alcanzar una alta tecnología, contar con suficientes recursos financieros, también con una gran flexibilidad en los procesos productivos y una descentralización administrativa, podemos ver cuáles son las verdaderas expectativas de la pequeña y mediana empresa.

Se podría plantear, considerando la situación económica prevaleciente en el mundo en los años noventa, que las posibilidades de la pequeña y mediana empresa de sostenerse dentro de la estructura

⁸ "El nuevo escenario para la transferencia de tecnología: repercusiones en los países en desarrollo". Comercio Exterior, Número 9, Vol. 44, septiembre 746-758, 1994.

industrial son buenas en general, y para que estas empresas tengan un panorama positivo, el gobierno de México debe proporcionarles el apoyo que requieran, ya que representan una real opción para conseguir un desarrollo del país con igualdad de oportunidades para un sector cada vez más grande de la población y con la descentralización de las actividades económicas que tanto se necesita, así como para desarrollar una tecnología propia.

Para poder contar con dichos apoyos gubernamentales las empresas deben cumplir con un nivel de eficacia, por lo que deben ser al menos viables en el aspecto económico y rentables en el social.

Por lo tanto, la competitividad de las pequeñas y medianas empresas se debe impulsar no sólo para mejorar sus exportaciones, sino también para enfrentar la competencia de productos extranjeros dentro del país, derivada de la liberación comercial que está instrumentando México.

Otra opción de desarrollo de estas empresas es proveer a las grandes compañías exportadoras de los bienes y servicios que necesitan y no producen, ya que les resulta más conveniente comprarlos que producirlos internamente. En los años de 1995, 1996 y 1997 se exportaron manufacturas por más de sesenta y seis mil, ochenta mil y noventa y cuatro mil millones de dólares⁹ (mdd) respectivamente, y en los mismos años, de esas exportaciones se tienen asociados más de cuarenta y tres mil, cincuenta mil y sesenta y cuatro mil mdd de importaciones (ver cuadro 1.1) que se pueden ir sustituyendo eficientemente.

⁹ Informe Anual 1997. Banco de México.

Cuadro 1.1

Balanza Comercial (Millones de dólares)						
Concepto	1995	1996	1997	Variación	Variación en %	
				absoluta	1996	1997
				en 1997		
EXPORTACIONES	79,542	96,000	110,431	14,431	20.7%	15.0%
Petroleras	8,423	11,854	11,323	-331	38.4%	-2.8%
No petroleras	71,119	84,346	99,108	14,762	18.6%	17.5%
Agropecuarias	4,018	3,592	3,828	236	-10.6%	6.6%
Extractivas	545	449	478	29	-17.6%	6.5%
Manufactureras	66,556	80,305	94,602	14,497	20.7%	18.1%
Maquiladoras	31,103	36,920	45,166	8,246	18.7%	22.3%
Resto	35,455	43,384	49,637	6,253	22.4%	14.4%
IMPORTACIONES	72,453	89,469	109,808	20,339	23.5%	22.7%
Bienes de consumo	5,335	6,657	9,328	2,669	24.8%	40.1%
Bienes intermedios	58,421	71,890	85,366	13,476	23.1%	18.7%
Maquiladoras	26,179	30,505	38,332	5,827	16.5%	19.1%
Resto	32,242	41,385	49,034	7,649	28.4%	18.5%
Asociados a exportación	40,753	49,675	59,403	9,728	21.9%	19.6%
No asociados a exportación	17,669	22,215	25,963	3,748	25.7%	16.9%
Bienes de capital	8,697	10,922	15,116	4,194	25.6%	38.4%
Empresas exportadoras	3,048	3,828	4,956	1,128	25.8%	29.5%
Empresas no exportadoras	5,649	7,094	10,160	3,066	25.8%	43.2%
BALANZA COMERCIAL	7,089	6,531	623	-5,908	-7.9%	-90.5%

Fuente: Informe Anual 1997 Banco de México.

1.4 La evolución de la pequeña y mediana empresa

Para que el gobierno de un determinado país pueda proporcionar un mayor bienestar a la población en general, debe adoptar un proceso de crecimiento y desarrollo que implica mayor competitividad internacional. Por lo que debe fomentar, entre otras cosas, un buen desarrollo tecnológico, la canalización de los recursos financieros suficientes, una descentralización administrativa, un nivel óptimo de educación, ahorro e inversión.

Así, considerando que cada país tiene sus particulares características industriales, derivadas de procesos de industrialización a través de muchas décadas, podemos ver rasgos que bien podrían tomarse en cuenta para adecuarlos a las características de nuestro país. Con esto no se propone trasplantar una estructura industrial de algún país con éxito, exactamente como es a nuestra industria, sino ir diseñando una propia, considerando las posibilidades de desarrollo que tiene nuestra estructura industrial.

De esta forma, podemos ver que la posibilidad de desarrollar una tecnología propia, de disponer de recursos financieros y de una descentralización administrativa, no son propiedad única de algún grupo de países desarrollados, sino que en verdad si se pueden alcanzar esas metas con la debida aplicación de una política industrial, que sea congruente con las empresas que tiene cada país. En efecto, varios países han optado por formar y consolidar toda una red de pequeñas y medianas empresas, interconectadas muy eficientemente, ya sea de manera implícita o explícita.

Para mostrar mejor lo anterior se proporciona una breve descripción de la influencia que ha tenido la pequeña y mediana empresa en algunos países de diferentes características.

1.5 La pequeña y mediana empresa en Italia

En Italia las pequeñas y medianas empresas han existido por mucho tiempo, y en algunas regiones de ese país se dio el resurgimiento de estas empresas durante las recientes décadas, lo que implicó una importante movilización de recursos económicos y sociales a nivel regional, con capacidad de incorporar nuevas tecnologías gracias a mecanismos de división del trabajo y de integración horizontal. También se les conoce como "distritos industriales" y se encuentran localizados en el centro y noreste del país, y se distinguen por ser sistemas de micro, pequeñas y medianas empresas que están articuladas productivamente¹⁰.

Así, se ha desarrollado en Italia una participación muy importante y activa por parte de las pequeñas y medianas empresas gracias a que las relaciones de trabajo se entablan entre miembros de una misma familia o entre antiguas amistades, también cuentan con una tradición artesanal en determinadas ramas de la producción, que a su vez apoyan el desarrollo de núcleos de conocimientos y habilidades colectivos que se transmiten de generación a generación con lo que logran alcanzar la modernización tecnológica, así como una participación del estado que aplica una política pública descentralizada, que por su parte ha representado un papel de suma importancia para la autonomía de las pequeñas y medianas empresas. También se cuenta con una concertación política de los actores económicos, sociales e institucionales, favoreciendo un óptimo apoyo del gobierno para el

¹⁰ Federico Gutiérrez Soria y Clemente Ruiz Durán, *Propuestas de acción para impulsar el desarrollo competitivo de la micro, pequeña y mediana empresa*, México, Biblioteca de la micro, pequeña y mediana empresa, 1995, p. 147 a 149.

buen desarrollo de este tipo de empresas. La ayuda que han proporcionado los gobiernos locales también es muy importante para impulsar a la pequeña y mediana empresa; han construido parques industriales que cuentan con comedores comunes, han mejorado la infraestructura, abierto escuelas de formación profesional y en algunos casos hasta centros de investigación regionales.

Por otro lado, gran parte del éxito de la pequeña y mediana empresa italiana se debe también a su alto nivel de adaptación a los cambios del mercado, por contar con una gran flexibilidad. Esta flexibilidad es la mejor respuesta a la inestabilidad permanente que caracteriza a los mercados internacionales.

El gran auge en cuanto a la aparición de pequeñas y medianas empresas en Italia se dio en el año de 1974, por diferentes razones; por ejemplo, el empeño de las grandes empresas por evitar presiones sindicales favoreciendo un proceso de descentralización; así, todas las actividades que pueden realizarse fuera de la gran empresa son encargadas a sectores productivos más pequeños, lográndose cadenas de producción. En la mayoría de los casos, los obreros más expertos son quienes se agrupan y se convierten en micros y pequeños empresarios casi siempre ligados a la empresa grande, alcanzando una desintegración vertical del proceso de producción, una externalización de fases enteras de producción apoyadas en las empresas pequeñas y medianas, una cooperación interempresarial entre las mismas, así como entre empresas de diferente tamaño y una gran especialización regional - sectorial. Es importante indicar que la cooperación entre empresas se da no sólo por asociarse, ya que la cooperación interempresarial en su sentido más amplio radica en la formación de redes

para producir y vender. Las exportaciones estimulan en gran parte la formación de estas redes y llegan a facilitar su proceso de integración.

El éxito de la descentralización antes descrita es seguido por otros grupos de obreros, por lo que cada vez más obreros e ingenieros se independizan para enfrentar el mercado, aunque en muchas ocasiones no cuenten con una relación con la empresa original. Todo esto lleva a que se difundan en el país formas de micro - iniciativa empresarial, se crean grupos grandes de personas que aumentan y que adquieren capacidades para organizar factores de producción, de crear empresas y correr riesgos.

Así, con esta descentralización de la producción, se aprovechan de mejor forma las capacidades creativas de cada individuo, al utilizar al máximo el potencial de la mano de obra disponible.

Esta estructura de desarrollo industrial adoptada por Italia, al distinguirse por una considerable participación de la pequeña y mediana empresa, muestra cómo se puede aprovechar el nivel de flexibilidad, de sinergias y cooperación, así como la capacidad innovadora de este tipo de empresas.

Bajo este esquema, lo importante es generar eslabonamientos hacia atrás y hacia adelante que permitan optimizar la especialización, modernizar sectores e incorporarlos a los mercados internacionales.

En el año de 1991, en Italia más del 98 por ciento de las empresas tienen menos de 100 trabajadores, el 1.32 por ciento tiene entre 100 y 499 empleados y sólo menos del 1 por ciento da trabajo a 500 personas o más.

En el mismo año, las empresas italianas con menos de 100 trabajadores aportan el 58.68 por ciento del empleo.

Cuadro 1.2

Italia. Número de establecimientos por número de empleados	1984		1988		1991	
	Número	%	Número	%	Número	%
0-19 empleados	295,523	89.89%	313,184	89.85%	317,897	89.46%
20-99 empleados	27,789	8.45%	30,166	8.65%	32,131	9.04%
100-499 empleados	4,736	1.44%	4,569	1.31%	4,681	1.32%
500 o más empleados	697	0.21%	635	0.18%	627	0.18%
Total	328,745	100%	348,554	100%	355,336	100%

Fuente: Baldassarri, Mario, "Small enterprises and industrial districts: an Italian story of success", Investment and production in Italy, Italia 1996.

Cuadro 1.3

Italia. Número de empleados	1984		1988		1991	
	Número	%	Número	%	Número	%
0-19 empleados	1,307,715	28.90%	1,458,137	32.10%	1,470,455	32.13%
20-99 empleados	1,090,559	24.10%	1,151,982	25.36%	1,215,233	26.55%
100-499 empleados	912,632	20.17%	873,788	19.24%	893,830	19.53%
500 o más empleados	1,214,237	26.83%	1,058,648	23.31%	997,403	21.79%
Total	4,525,143	100%	4,542,555	100%	4,576,921	100%

Fuente: Baldassarri, Mario, "Small enterprises and industrial districts: an Italian story of success", Investment and production in Italy, Italia 1996.

1.6 La pequeña y mediana empresa en Chile

En Chile, de las 483,479 empresas existentes en el año de 1993, 400,529 (82.84 por ciento) eran micro, 69,489 (14.37 por ciento) pequeñas, 6,147 (1.27 por ciento) medianas y 7,314 (1.52 por ciento) grandes¹¹.

Chile ha experimentado una gran apertura externa, logrando un proceso de diversificación de exportaciones, ampliación de mercados y crecimiento de las empresas participantes, por lo que las políticas gubernamentales buscan que las empresas vendan productos con mayor valor agregado para exportar capacidad tecnológica, empresarial y laboral e incorporar al mayor número de empresas a la actividad exportadora, esto con el propósito de alcanzar un crecimiento económico con equidad y justicia. Las autoridades chilenas están concientes de que estas metas no se pueden alcanzar manteniendo ventajas competitivas basadas en el bajo costo de la mano de obra.

Las exportaciones cuentan con un gran apoyo, en especial las de productos no tradicionales, tanto de la pequeña y mediana empresa como de la grande. También tienen a su alcance asistencia técnica y capacitación para exportar, contribuyendo a la organización asociativa de los potenciales exportadores por medio de comités de exportación, proyectos de fomento y bolsa de subcontratación. Resultan de particular importancia la subcontratación, que se da como una respuesta a la problemática que enfrenta la pequeña y mediana empresa para exportar de forma individual,

¹¹ "PYME: un desafío a la modernización productiva". CORFO, Chile, 1994.

entonces se impulsa la asociación para organizar comités de exportación de empresas de ramos iguales o complementarios y así puedan emprender juntos la tarea exportadora.

La experiencia chilena muestra que a los pequeños exportadores se les presentan mejores oportunidades cuando se reúnen varios de ellos y que sus exportaciones se llegan a multiplicar. Sin embargo, también demuestran que los comités de exportación no son permanentes y que su duración en promedio es de uno o dos años. Después las empresas exportan individualmente o ya no participan en esta actividad.

Por su parte, las políticas establecidas por el gobierno muestran que reconoce plenamente que, un crecimiento con igualdad y justicia social, no se puede lograr manteniendo ventajas comparativas basadas en el bajo costo de la mano de obra, que en la actualidad, las ventajas competitivas radican en incorporar nuevas tecnologías de producción, en contar con mano de obra más calificada así como maximizar las capacidades productivas.

En 1994, las empresas chilenas se clasifican en empresas micro, pequeñas, medianas y grandes de acuerdo a sus ventas, así, las empresas micro son las que tienen ventas anuales por hasta 2,400 unidades de fomento¹² (UF), las pequeñas venden de 2,401 a 25,000, las medianas de 25,001 a 50,000 y las grandes venden más de 50,000 UF.

La participación de las empresas micro, pequeñas y medianas en las

¹² La unidad de fomento es determinada por el Banco Central de Chile, y se le usa en el sistema financiero para la determinación de préstamos. La UF es muy similar a la UDI en México.

exportaciones chilenas también se han mantenido sólidas durante el periodo de 1990 a 1993 (ver cuadro 1.5).

Cuadro 1.4

Clasificación de las empresas en Chile	
Tamaño	Valor de las ventas anuales en unidades de fomento
Microempresa	Menos de 2.400
Pequeña empresa	De 2.401 a 25.000
Mediana empresa	De 25.001 a 50.000
Gran empresa	Más de 50.000

Fuente: "PYME: un desafío a la modernización productiva" CORFO, Chile 1994

Cuadro 1.5

Exportaciones chilenas según tamaño de empresa 1990 - 1993					
(Millones de dólares)					
Tamaño	1990	1991	1992	1993	Variación 1990 - 1993 (%)
Micro	21.07	24.44	28.02	18.95	-10.10
Pequeña	178.09	202.81	219.26	228.05	28.40
Mediana	168.83	170.55	203.20	208.07	23.20
Grande	8.249.51	8.840.49	9.862.77	8.950.38	8.50
SN	15.60	11.44	11.33	11.53	28.00
Total	8.631.09	9.049.74	10.124.57	9.414.97	9.10

Fuente: "PYME: un desafío a la modernización productiva", CORFO, Chile 1994

1.7 La pequeña y mediana empresa en Corea del sur

La pequeña y mediana empresa coreana tuvo un gran crecimiento durante los años ochenta y un factor decisivo fue la reorganización productiva que se dio entre ellas y la gran empresa.

Con la intención de establecer la estructura industrial e incrementar los efectos de integración nacional del crecimiento económico, el gobierno puso mucho interés en la sustitución de importaciones y en la producción interna de partes y componentes, con lo que aumentó la participación de la pequeña y mediana empresa en esos bienes, particularmente en las industrias de maquinaria, electrónica y automotriz. También para mejorar la división intraindustrial del trabajo, el gobierno ha impulsado el sistema de subcontratación entre empresas matrices que fabrican productos de ensamblaje y filiales que producen partes y componentes. Gracias a los mecanismos de promoción de la pequeña y mediana empresa, ésta ha aumentado su participación en el número de establecimientos manufactureros, el empleo y el valor agregado¹³ de 96.6 por ciento, 49.6 por ciento y 35.2 por ciento en 1980 a 98.3 por ciento, 61.7 por ciento y 44.3 por ciento en 1990 respectivamente. La política industrial del gobierno coreano se podría clasificar de dos formas: una que establece medidas exclusivas y discriminatorias entre pequeña y mediana empresa y la gran empresa, y la otra que consiste en acciones complementarias y de cooperación entre esos grupos.

¹³ "Desarrollo e incentivos de la Pequeña y Mediana Empresas Coreanas". Comercio Exterior, Número 6, Vol. 43, junio 562-563, 1993.

A partir de 1978, el gobierno emprendió diversas acciones para incrementar la subcontratación; designó ciertos rubros importantes a los que debía darse una alta prioridad en las negociaciones contractuales. El sistema de subcontratación coreano tiene varias características particulares: las matrices no han proporcionado gran ayuda a las filiales, el sistema era originalmente vertical y exclusivo, de manera que los subcontratistas suministraban sus productos a una sola empresa matriz. Sin embargo, entre las empresas matrices se está difundiendo la subcontratación horizontal, en la que los productores de partes y componentes especializados abastecen a múltiples empresas matrices. El desarrollo del sistema horizontal de subcontratación permite a las pequeñas y medianas empresas filiales no sólo sacar provecho de la producción en gran escala, sino también promover la especialización, que es fundamental para elevar la calidad.

Para aumentar el nivel tecnológico de la pequeña y mediana empresa, el gobierno pretende normalizar la condición empresarial de estas entidades para que puedan responder de manera flexible a los rápidos cambios del entorno económico en tanto se promueve su ajuste estructural por medio del desarrollo tecnológico y de una red de información.

Por otra parte, los gastos de la pequeña y mediana empresa en investigación y desarrollo se incrementaron en el periodo de 1981 de 0.11 por ciento en relación con sus ventas totales a 0.29 en 1988, entonces se redujo en 1989 a 0.19, logrando una recuperación en 1991 con 0.24 por ciento. Para mejorar ese aspecto de la pequeña y mediana empresa, el gobierno ha fijado la meta de 1 por ciento de inversión sobre ventas en el Séptimo Plan Quinquenal de Desarrollo Económico y Social que abarca el periodo de 1991 - 1996.

El gobierno también amplió la liberación de las importaciones en combinación con diversos mecanismos para promover la adquisición de tecnología para la pequeña y mediana empresa.

Otra intervención importante del gobierno ha sido llevar a cabo distintas medidas como el apoyo preferencial a las pequeñas y medianas empresas que se dedican bastante a la investigación y desarrollo en colaboración con institutos patrocinados por el mismo gobierno o universidades, para así aliviar la escasez de mano de obra calificada en la pequeña y mediana empresa en sus actividades de investigación y desarrollo.

Con las políticas instrumentadas por el gobierno coreano se ha logrado que en 1990 las empresas pequeñas y medianas representen el 98.3 por ciento de los establecimientos, y que en 1991 aporten el 38.90 por ciento de las exportaciones totales del país (ver cuadros 1.6 y 1.7).

Cuadro 1.6

Participación de las pequeñas y medianas empresas coreanas en las exportaciones (Millones de dólares)			
Año	Exportaciones de la pequeña y mediana empresa	%	Exportaciones totales
1986	12,230	35.20%	34,714
1987	17,812	37.70%	47,281
1988	22,998	37.90%	60,696
1989	26,046	41.80%	62,377
1990	27,382	42.10%	65,016
1991	28,703	38.90%	71,870

Fuente: Propuestas de acción para impulsar el desarrollo competitivo de la micro, pequeña y mediana empresa. Biblioteca de la micro, pequeña y mediana empresa. Nafin, México 1995.

Cuadro 1.7

Corea. Principales indicadores de las industrias pequeñas y medianas										
Concepto	1983		1973		1980		1990		1973/1983	1990/1980
	Número	%	Número	%	Número	%	Número	%		
Establecimientos	18,310	100	23,293	100	30,823	100	66,872	100	1.27	2.23
Empresas grandes	237	1.3	1,037	4.5	1,044	3.4	1,193	1.7	4.38	1.14
Pequeñas y medianas	18,073	98.7	22,256	95.5	29,779	96.6	67,679	98.3	1.23	2.27
Trabajadores (Miles)	402	100	1,156	100	2,015	100	3,020	100	2.88	1.5
Empresas grandes	135	33.6	701	60.6	1,015	50.4	1,156	38.3	5.19	1.14
Pequeñas y medianas	267	66.4	457	39.4	1,000	49.6	1,864	61.7	1.71	1.86
Valor agregado	-	100	-	100	-	100	-	100	-	-
Empresas grandes	-	47.2	-	72.8	-	64.8	-	55.7	-	-
Pequeñas y medianas	-	52.8	-	27.2	-	35.2	-	44.3	-	-

Fuente: Propuestas de acción para impulsar el desarrollo competitivo de la micro, pequeña y mediana empresa. Biblioteca de la micro, pequeña y mediana empresa. Nafta, México 1995

1.8 Conclusiones

A través de los ejemplos señalados, se puede afirmar que aunque las grandes empresas son las principales aportadoras de nueva tecnología, las pequeñas y medianas suplen esa falta de innovación adaptándose a las exigencias de flexibilidad que impone la competitividad actual.

Una característica que se puede notar en los tres ejemplos, es cómo el modelo de desarrollo se ha apoyado bastante en las empresas pequeñas y medianas, lo que ha presentado varios beneficios como la creación de más fuentes de trabajo, una distribución más justa del ingreso y una mayor distribución de las actividades económicas en todo el territorio de esos países.

Es importante tener en cuenta que cada país presenta diferencias acordes a sus características económicas, sociales, culturales, tecnológicas y de desarrollo en general.

También la importancia de estos ejemplos radica en ver cómo si es posible el desarrollo de una pequeña y mediana empresa eficiente, que tenga un papel importante dentro de la industria de cada país, participando en el empleo, y las exportaciones, que hoy en día representan una gran oportunidad de desarrollo y de mejor distribución de los beneficios derivados de los progresos tecnológicos.

A continuación, veremos cómo la banca de desarrollo ha participado en los éxitos de estos países en el contexto económico.

2 LA BANCA DE DESARROLLO EN EL MUNDO

2.1 Concepto de la banca de desarrollo

La definición de banca de desarrollo es clara ya que “por banca de desarrollo debe entenderse un conjunto de mecanismos de intervención en los mercados financieros con un criterio selectivo o sectorizado del crédito, con el que el gobierno busca influir en la evolución de distintas actividades”¹.

Como una consecuencia de los grandes cambios que se han ido experimentando en los procesos económicos, por ejemplo la apertura comercial que se está llevando a cabo, la globalización de la economía, y la formación de nuevos tratados y acuerdos comerciales, así como la consolidación de otros bilaterales o multilaterales, se ha impuesto la necesidad de modificar las funciones de los sistemas financieros en el plano internacional.

Las diferentes instituciones financieras, los diversos mercados y los gobiernos han adoptado muchos cambios durante los últimos años, con el propósito de mantenerse actualizados y congruentes con las características del comercio actual.

¹ Marín Maydón Garza, “La banca de Desarrollo”. México en la década de los 90. Grupo Financiero Banamex Accival, México 1993.

Esto ha llevado a que en la actualidad haya una gran controversia en relación con la existencia y el papel de la banca de desarrollo, sobre todo en cuanto a las funciones que debe adoptar que le permitan seguir con el cumplimiento de sus objetivos dentro de una nueva estrategia económica de apertura y liberalización de los mercados.

La preocupación - distinta por supuesto - de los países para apoyar ciertos sectores de su economía ha hecho posible que la banca de desarrollo se mantenga firme en general a nivel internacional; por ejemplo, en ocasiones en los países en desarrollo, la principal preocupación es cómo crecer o cómo reanudar el crecimiento económico. En cambio, en los países desarrollados, una de las principales preocupaciones es apoyar a los sectores más rezagados, los cuales se llegan a reflejar en problemas políticos cuando no se les proporciona la ayuda adecuada.

Aunado a esto, está el constante esfuerzo de las economías para adoptar una mayor apertura y lograr que se mejore cada vez más la productividad y competitividad, lo que ha coincidido con la aplicación de políticas de ajuste y reformas estructurales que muestran una nueva forma de alcanzar ese crecimiento y desarrollo económico.

Es entonces cuando la participación de la banca de desarrollo se vuelve muy importante, por las funciones que debe desempeñar dentro de una política industrial.

Una función primordial de la banca de fomento es atenuar las ventajas que tienen las grandes empresas sobre las pequeñas y medianas, en cuanto a la obtención de créditos. La gran empresa por ser un mejor sujeto de crédito que la pequeña y mediana, tiene la posibilidad de allegarse recursos

de la banca comercial en México, tanto nacional como extranjera, así como de recursos directamente de los mercados internacionales.

Por su parte, la pequeña y mediana empresa no contando con acceso a créditos tan fácilmente como la grande, tiene que ser apoyada directamente por el gobierno a través de la banca de desarrollo. Por lo que la división del mercado del crédito, desfavorable a la pequeña y mediana empresa, y el mantenimiento de espacios que no son atendidos debidamente por el sistema financiero, tienen como resultado la inversión poco eficiente y justa, con lo que se dejan sin atender proyectos con alto grado de rentabilidad, por la falta de las garantías adecuadas por parte de las empresas y en ocasiones por la gran distancia que separa a estas empresas de los centros urbanos con mayor desarrollo, disminuyendo las posibilidades de crear más empleos e ingresos para los sectores más pobres.

Así, la participación de la banca de desarrollo debe consistir en complementar las acciones financieras que tienen como propósito abarcar el otorgamiento de créditos a mediano y largo plazos, que buscan estimular la expansión de la inversión, a través de la puesta en marcha de proyectos que impliquen un progreso técnico en los procesos de producción y que también desarrollen programas de adaptación tecnológica, para que se pueda lograr la denominada "competitividad auténtica", que no sólo abarca la desaparición de obstáculos en el proceso de formación de precios que protegen a las industrias ineficientes, sino que también avanza hacia una integración del sistema educativo, la infraestructura tecnológica, energética y de transportes, las relaciones entre empleados y empresarios, entre el sector público y privado y un adecuado desempeño del sistema financiero.

2.2 Intervención de la banca de fomento en el desarrollo de la pequeña y mediana empresa

En los esquemas económicos donde ocupa un lugar importante la pequeña y mediana empresa, se debe crear un ambiente adecuado para que tengan el desarrollo deseado. Para lograr lo anterior, se busca eliminar los obstáculos que tienen estas empresas, y entre los principales está la dificultad que en muchas ocasiones encuentran para obtener los financiamientos adecuados.

Entre las diferentes funciones que desempeña el gobierno, está la conducción de la política macroeconómica, el establecimiento de la estructura legal, así como una regulación e intervención en la economía, dependiendo de qué tan eficientes sean los mercados relevantes. Para abundar un poco más, se ofrece un ejemplo: en el caso de mercados de competencia perfecta, cuando todos los mercados son eficientes y por lo tanto los recursos tienen una buena distribución, entonces la mejor estrategia es una intervención mínima por parte del gobierno en esa economía. Por el otro lado, como en el caso de México, cuando los mercados no son eficientes ni proporcionan una distribución equitativa de los recursos, entonces la intervención del gobierno en diversas actividades de la economía es indispensable.

Por lo general, la intervención del estado para corregir las fallas de mercado se presenta de tres formas: en la primera, proporcionando bienes públicos como es la infraestructura necesaria, ciertas formas de educación, ciencia y tecnología, ya que en ellas muchas veces la rentabilidad no es lo bastante atractiva para lograr una mayor inversión de la iniciativa privada, la

segunda es la regulación de monopolios, y la tercera es la protección de los sectores económicamente menos afortunados.

La intervención del gobierno a través de la banca de desarrollo, específicamente para ayudar a la pequeña y mediana empresa, se debe a las fallas en los mercados financieros. A pesar de que la función primordial de los mercados financieros consiste en transferir capital de los ahorradores a los prestatarios, muchos sujetos de crédito no pueden obtener financiamientos de la banca comercial.

Así, se plantea que un esquema de financiamiento adecuado a la pequeña y mediana empresa, debe partir de una operación en apego a las reglas del mercado, en el cual únicamente deberán subsistir las iniciativas rentables y competitivas, más concretamente se pide que cuando menos deben ser proyectos que sean viables en el aspecto económico y rentables en el social.

De esta manera, tomando en consideración la importancia que representa la pequeña y mediana empresa dentro de distintas economías, y de la atención incompleta que reciben por parte de la banca comercial, entonces está justificada la intervención de los gobiernos a través de la banca de desarrollo para apoyar a estas empresas, que necesitan obtener financiamientos competitivos para poder competir en igualdad de condiciones ante sus similares del extranjero, o ante empresas grandes del mismo país y extranjeras, quienes por lo regular tienen acceso a financiamientos muy competitivos en el plano internacional.

Con el propósito de ver el desempeño de la banca de fomento en países con un desarrollo económico distinto, se revisan las experiencias de Italia, Corea y Chile.

2.3 La banca de desarrollo en Italia

En Italia, la intervención del gobierno² es una de las principales características de la economía. El estado llega incluso a poseer participaciones accionarias en empresas de diferentes sectores, con lo que enfrenta un desafío de manera permanente de control público contra la administración privada, esto con el propósito de administrar con orientación pública la realidad de las sociedades por acciones.

El sistema bancario italiano cuenta con una gran participación por parte del estado, quien además de tener bajo su responsabilidad realizar las funciones de gestión del sistema que corresponden al Banco Central, también ejerce las funciones de banquero y de tomador de préstamos. El gobierno italiano controla seis bancos públicos, tres bancos de actuación nacional, un banco comercial, junto con las respectivas subsidiarias de todas estas instituciones.

La aportación de recursos que se da en Italia por parte de la banca de desarrollo del país, es la que proporcionan las instituciones especiales de crédito, y que se compone de capital y reserva, de recursos aportados por el

² ALIDE, *Liberalización financiera y banca de desarrollo*, México, Biblioteca Nafin, 1994, p. 389.

estado, así como de recursos captados a través de la emisión de títulos.

Todas estas instituciones son importantes; pues proporcionan financiamientos de largo plazo a la industria y a las exportaciones.

Entre los principales bancos manejados por el estado está el Instituto Mobiliare Italiano, que además de ser el más grande que controla el estado, cuenta también con una participación minoritaria en otros bancos y compañías de seguros.

También se encuentra el Istituto Centrale per le Credito a Medio Termine (MEDIOCREDITO CENTRALE), el cual es controlado por el estado y efectúa redescuentos de empréstitos de mediano plazo y refinanciamientos de crédito para la exportación.

Otra institución importante es la Banca de Crédito Finanziario (MEDIOBANCA), que se especializa en otorgar préstamos de mediano plazo para el sector industrial.

De esta manera, con la participación activa del gobierno italiano en la economía de ese país, las exportaciones de las pequeñas y medianas empresas se han beneficiado, ya que su banca de desarrollo aparte de brindarles financiamientos, también les facilita asistencia técnica, consultoría para la evaluación de empresas, proyectos de inversión y estudios de factibilidad dentro de los diferentes sectores en los que Italia tiene intereses proyectados hacia el exterior.

2.4 La banca de desarrollo en Corea

En Corea³, la intervención del gobierno ha sido un factor determinante para que este país sea considerado dentro del grupo de "países de nueva industrialización".

Durante el periodo que abarca los años de 1961 a 1971, la política industrial del gobierno se enfocó en la promoción de las exportaciones manufactureras, para así aprovechar la ventaja comparativa que tenían en las manufacturas intensivas en el empleo de mano de obra. En los primeros meses de 1971, el gobierno comenzó una campaña muy bien organizada, para apoyar a la industria química y pesada. Dicha política, aumento todavía más la protección y también proporcionó incentivos a ciertas empresas cuyas acciones se controlaron cuidadosamente. Pero sobre todo, se debe señalar que la medida más importante consistía en subsidiar significativamente el crédito.

Así, se puede observar que en las distintas etapas del desarrollo que se ha observado en Corea, el gobierno ha proporcionado los financiamientos requeridos por las empresas, principalmente las exportadoras. Por ejemplo, durante el periodo que abarca de 1958 a 1970, los exportadores tuvieron a su disposición una gran variedad de subsidios. Los subsidios directos, es decir, los que se proporcionaban en efectivo, fueron muy importantes hasta 1965, cuando se les reemplazó por exenciones fiscales y de aranceles.

³ Federico Gutiérrez Soria y Clemente Ruiz Durán, *op. cit.*, p. 226 a 228.

En la actualidad, Corea cuenta con un sistema obligatorio de préstamos, conforme al cual, todos los bancos comerciales deben de otorgar créditos a la pequeña y mediana empresa en cuando menos un porcentaje, que es de el 45 por ciento para los bancos con cobertura nacional y 80 por ciento para los de cobertura local.

2.5 La banca de desarrollo en Chile

Como veremos a continuación, Chile no es la excepción en lo relacionado a intervenciones directas y decisivas por parte de su gobierno en cuestiones económicas.

Actualmente, la economía chilena ha demostrado que mantiene un liderazgo, en cuanto a tasas de crecimiento, reformas económicas, así como al adoptar una estrategia de apertura económica internacional⁴. Se consideran entre los principales éxitos de Chile sus tasas de crecimiento sostenido, una inflación decreciente, exportaciones que han ido aumentando, la recuperación de los niveles de empleo e inversión y también una progresiva integración del sector laboral al proceso de desarrollo.

Las instituciones bancarias de desarrollo chilenas pasaron de desempeñar una actividad de inversionista directo hacia una de carácter más bien subsidiario, teniendo a principios de los años sesenta la responsabilidad de actuar como agente de créditos externos del país, y como organismo

⁴ ALIDE, *op. cit.*, p. 147.

crediticio interno, para apoyar de esa manera al sector privado.

Entre las principales instituciones chilenas de fomento está la Corporación de Fomento a la Producción (CORFO), que realiza un trabajo junto al Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y al Banco Mundial (BM) con el propósito de reemplazar a los mecanismos de crédito directo por esquemas de segundo piso.

La labor de CORFO y su Programa de Subvención a la Asistencia Financiera, tiene como objetivo mejorar el acceso de la pequeña y mediana empresa a los financiamientos a través del otorgamiento de un subsidio para la contratación de empresas consultoras en cuestiones financieras, orientadas a la obtención de créditos o de operaciones de leasing. Este subsidio cubre aproximadamente el 75 por ciento del costo de un asesor externo que apoye a las empresas a organizar sus estados financieros y formalizar la presentación de proyectos de inversión.

También, el Banco del Estado tiene una línea de crédito para el pequeño empresario, la cual considera el uso de una modalidad de garantías que en verdad toma en cuenta la calidad del proyecto del empresario y las garantías reales tradicionales.

2.6 Conclusiones

Las políticas industriales adoptadas, más específicamente las relacionadas con las empresas pequeñas y medianas, varían mucho de un país a otro, y es claro que deben variar todavía más cuando se trata de países en desarrollo, desarrollados o países de nueva industrialización.

Sin embargo, como se ha visto anteriormente, la característica común en los tres países mencionados, es que a pesar de contar con distintos niveles de desarrollo, en todos se puede observar una activa participación por parte del gobierno.

De esta forma, se observa cómo la colocación de los recursos tiene una estrecha relación con las políticas industriales de los diferentes países; en general, una vez que se logran definir las actividades prioritarias para el desarrollo económico del país en cuestión, la estructura pública de financiamiento se va adecuando de manera tal que hace viables dichas actividades.

Tanto en Italia, Corea y Chile, el gobierno mantiene una participación de vital importancia en el desarrollo de los sectores y actividades más trascendentales para su economía, y como es característico de la banca de desarrollo, ocupa los espacios que la banca comercial no puede atender debidamente.

En este sentido, la participación fundamental de la pequeña y mediana empresa en esos países y la falta de apoyos por parte de los bancos privados, muestra porqué se les debe apoyar a través de la banca de

desarrollo, especialmente en circunstancias como la actual, cuando es un hecho el proceso de globalización y regionalización de la economía mundial, cuando se compete con empresas extranjeras no sólo para colocar exportaciones, sino también dentro de las mismas fronteras, por la existencia de un escenario muy competitivo en el contexto internacional, caracterizado por ser cada vez más complejo, problemático e incierto, así como la necesidad de basar la competitividad en la calidad de los productos o servicios, en la rapidez de respuesta, en la flexibilidad y adaptabilidad de la estructura productiva a la demanda del mercado que es muy variable.

Entonces, se puede afirmar que en general las funciones de la banca de desarrollo resultan imprescindibles, pues la asignación de recursos basada en una economía de mercado, muy pocas veces resulta adecuada para la pequeña y mediana empresa, con lo que están en una situación de desventaja permanente ante las grandes empresas.

Por otra parte, Italia, Corea y Chile demuestran que a pesar de ser países con distintos niveles de desarrollo, con una distribución de recursos en forma competitiva a las pequeñas y medianas empresas, se les puede hacer muy competitivas en el plano internacional, y por ello, cada uno de estos países dentro de sus posibilidades trata de dar la mejor asignación posible de capital a estas empresas.

3 SITUACIÓN DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN MÉXICO EN LOS NOVENTA

3.1 Evolución del modelo industrial en México

Desde el inicio de este siglo, ha sido evidente que la fuerza del crecimiento económico de México ha dependido de la industrialización que se ha llevado dentro del país.

En el año de 1930, la economía mexicana todavía mostraba ser una economía de enclave basada en el modelo de promoción de exportaciones o de crecimiento hacia afuera, teniendo como principal desventaja que las exportaciones eran de enclave minero - exportador. El principal problema inherente a este modelo de industrialización es, como indica René Villarreal¹, que "los términos de intercambio de los productos primarios tienden a deteriorarse en el largo plazo".

Posteriormente, tuvo lugar la Gran Depresión mundial de 1929 a 1932, con lo que se ve aún más afectada la economía de México. Al mismo tiempo se tiene una mayor convicción de que no funciona el modelo de crecimiento hacia afuera.

Así, el estado llega a la conclusión de que se debe cancelar el modelo de economía de enclave.

¹ René Villarreal, *op. cit.*, p. 182.

Durante el gobierno del presidente Lázaro Cárdenas se subraya la necesidad de disminuir la profunda dependencia de México en los mercados extranjeros, y entonces se fija el estado la meta de promover a las industrias pequeñas o medianas, y sobre todo impulsar el desarrollo de las empresas mexicanas más que a las empresas bajo control extranjero. Desde esos años se deja ya el modelo de economía de enclave.

La reducción en la oferta de productos manufacturados de importación que trajo consigo la Segunda Guerra Mundial garantizó de inmediato la protección que se necesitaba para impulsar a una nueva e inexperta industria, que al orientarse al mercado interno, va a satisfacer la demanda del país de bienes de consumo manufacturados.

3.2 La sustitución de importaciones

El desarrollo de la industrialización vía sustitución de importaciones² se alcanza en distintos grados a través de los años: la etapa de la industrialización fácil, que abarca de 1929 hasta el año de 1970, dividiéndose a su vez en dos etapas más;

1- La caracterizada por la sustitución de importaciones de bienes de consumo y

2- Donde se alcanza la sustitución de importaciones de bienes intermedios.

² René Villarreal, *op. cit.*, p. 253.

La industrialización sustitutiva de importaciones tiene como objetivos lograr un óptimo crecimiento industrial y así reducir la dependencia de las importaciones. El éxito en la sustitución de importaciones de bienes de consumo se logra con la ayuda del gobierno, que empieza a desempeñar un papel de mucha importancia al establecer una política industrial que apoya principalmente a través de diversas medidas comerciales, fiscales y de asignación de recursos.

La política comercial tenía como principal objetivo proporcionar la protección necesaria para el desarrollo deseado de la naciente industria mexicana. Se encarecieron las importaciones para que las empresas mexicanas pudieran colocar sus productos más fácilmente en el mercado nacional.

La política fiscal y monetaria ayudaban mediante bajas tasas de interés y de impuestos, incluso a través de exenciones fiscales. La ayuda proporcionada por la política fiscal se muestra claramente en la "Ley de Industrias Nuevas y Necesarias" que proporciona varias exenciones fiscales a las empresas, como reducciones de los impuestos derivados de importaciones, renta y utilidades, por 5, 7 o hasta 10 años con prórrogas de 5 años o más, dependiendo de cómo sean clasificadas las empresas: "fundamentales", de "importancia económica" y "otras". Otra ley importante es "La Regla XIV", mediante la cual se eliminan de manera parcial o total los impuestos de las importaciones de maquinaria y equipo que puedan fomentar el desarrollo industrial del país.

Mientras tanto, la asignación de recursos por parte del Estado se dirigió principalmente a obras de infraestructura económica.

Del año de 1929 a 1950 la industrialización sustitutiva de importaciones va a lograr un éxito, que se va a reflejar en el índice de sustitución de importaciones³ de la totalidad de manufacturas, cuyas importaciones pasan de 56.7 a 31.1 por ciento, en esos años.

Para finales de los años cincuenta, el modelo de sustitución de importaciones empieza a mostrar señales de cansancio. La industrialización va a terminar con la sustitución de importaciones de bienes de consumo.

Entonces el Estado va a emprender acciones para poder reorganizar al sistema económico, reforzando las políticas que ya habían sido aplicadas, y al mismo tiempo aumentando su inversión sobre todo en sectores estratégicos, como son los energéticos (el petróleo y la electricidad) y la siderurgia.

Esto va a afectar positivamente el crecimiento económico al irlo reanimando, pero, aprovechando un mercado interno demasiado protegido, las empresas establecían precios muy por arriba de sus costos. Las altas ganancias obtenidas se utilizaban para el consumo meramente superficial, todo esto debido a la alta concentración del ingreso.

Lo peor del caso era que las grandes empresas transnacionales fueron las que aprovecharon más las ventajas que ofrecía el mercado interno protegido, así como las facilidades fiscales otorgadas por el Estado, con lo que lograron manejar los sectores más dinámicos de la economía, obteniendo grandes utilidades, y conformando con ello la estructura oligopólica del mercado.

³ Este índice mide la participación de las importaciones con respecto al PIB.

El gobierno al apoyar a la industria mediante exenciones fiscales, coadyuvó a que se generaran cada vez más grandes déficits, aumentando mucho la brecha en cuenta corriente. Este saldo se tuvo que cubrir por medio de más deuda externa e inversión extranjera.

Esta etapa, que se va a conocer como “desarrollo estabilizador”, y que abarcó desde el año de 1959 hasta 1970, logró que la economía alcance tasas de crecimiento promedio de 7.1 por ciento del PIB y una muy notable estabilidad de precios. Pero, al mismo tiempo se fueron desarrollando los desequilibrios que más adelante explotarian.

A partir de 1970 empieza un periodo caracterizado por la inestabilidad en el ritmo del crecimiento del PIB; de 1970 a 1973 crece 6.1 por ciento, y de 1974 a 1976 sólo 2.9 por ciento. También se hacen más evidentes las contradicciones generadas por el modelo de sustitución de importaciones, pero no se efectuaron los cambios que eran necesarios para modificar el modelo de desarrollo.

En el año de 1970, el estancamiento en el proceso de la sustitución de importaciones era muy notorio; las contradicciones del modelo de desarrollo se manifestaron en una recesión. El déficit en cuenta corriente fue en aumento y tuvo que ser cubierto a través de más y más deuda externa. El gobierno aumentó su déficit al rescatar a empresas privadas que llegaron casi a la quiebra. También la inflación apareció.

Todo esto provocó que el 31 de agosto de 1976 la Secretaría de Hacienda y Crédito Público anunciara el cambio en la paridad del peso y la política de flotación de la moneda, al devaluar a la moneda de 12.50 a 19.70 pesos por dólar, después de 22 años de régimen de tasa de cambio fija.

Otro grave error en el que se incurrió, fue no haber llevado a cabo otras medidas que pudieron ayudar a equilibrar el sector externo, por lo cual, la devaluación sólo tuvo un efecto positivo por poco tiempo, pero que a mediano plazo se iba a reflejar en un aumento de las presiones inflacionarias y en un nuevo desequilibrio externo.

Después de la devaluación que tuvo lugar en 1976, México va a firmar un convenio de Facilidad Ampliada con el Fondo Monetario Internacional, con vigencia de 1977 hasta 1979, trazándose como meta principal la instauración de políticas de ajuste al desequilibrio externo, el convenio definía limitaciones al déficit del sector público, al crecimiento de la deuda externa y a la emisión primaria de dinero, a la vez propuso la contención salarial y la apertura comercial.

Pero, este convenio con el FMI sólo se seguiría durante 1977 y parte de 1978. México no siguió las medidas de ajuste monetarista señaladas por el Fondo porque las exportaciones de petróleo abrieron nuevas perspectivas para poder disminuir la brecha externa. Así llegó la etapa de la monoexportación petrolera, que va a abarcar desde 1976 hasta 1981. Los ingresos enormes que tuvo México por las exportaciones de petróleo van a desembocar en un nuevo aplazamiento del cambio estructural. En el periodo 1978 - 1981 se observó un crecimiento espectacular, debido sobre todo al efecto que tiene el sector petrolero sobre el resto de la economía.

A pesar del gran crecimiento de las exportaciones de petróleo, las importaciones crecieron en mayor proporción. El tipo de cambio sobrevaluado del peso logró que se importaran cada vez mayores cantidades de insumos industriales y bienes de capital. Todo esto demostró que la monoexportación petrolera tiene lugar al mismo tiempo que la etapa

conocida como sustitución de importaciones negativa o desustitución de importaciones. Como consecuencia, la brecha en cuenta corriente se amplió más y la deuda externa siguió creciendo de manera alarmante.

No obstante, el enorme crecimiento de las exportaciones petroleras, éste no fue suficiente para equilibrar las importaciones que superaban por mucho a las exportaciones del país. Por su parte, la deuda externa del sector público continuo creciendo. La continuidad del crecimiento implicaba la expansión de los déficit público y externo.

Entonces había la necesidad de alcanzar un renovado y más avanzado proceso de sustitución de importaciones, pero sucedió lo contrario; en el periodo comprendido entre 1976 y 1981, tiene lugar la desustitución de importaciones.

Aunque es cierto que en el periodo se refuerzan las políticas económicas del modelo de sustitución de importaciones, las contradicciones que el mismo modelo ha generado lo volvieron inoperante y hasta cierto punto, contraproducente. Entre las principales causas del fracaso del modelo están la falta de estímulos para la óptima consolidación de una base exportadora eficiente, el muy escaso desarrollo de la producción de bienes de capital, la oligopolización rápida del mercado y un casi inexistente desarrollo tecnológico propio. Todo esto trajo como consecuencia la escasez de divisas para financiar el desarrollo, grandes cantidades de importaciones de bienes de capital, excesiva concentración del ingreso y crecientes niveles de desempleo.

El modelo de sustitución de importaciones dio lugar a una estructura industrial muy ineficiente acompañada de un desarrollo muy disparejo de la

misma industria. Las tecnologías más avanzadas las acapararon las grandes empresas transnacionales. Por la misma concentración de la tecnología, los beneficios derivados de ella los tenían unos cuantos establecimientos y gran parte de los beneficios se fugaba al exterior por utilidades, intereses, regalías y servicios técnicos.

Otro grave problema fue la alta concentración geográfica de las actividades económicas; la industria se concentraba en el Distrito Federal, y algunos estados como Jalisco, Nuevo León y el Estado de México.

Por su parte, las instituciones financieras crecieron y fueron desarrollándose conforme fue avanzando la industrialización. Algunos grandes grupos industriales crearon sus propios bancos y se desarrollaron juntos. Sin embargo, en algunas ocasiones se incurrió en acciones no muy limpias, por parte de quienes poseían bancos e industrias al mismo tiempo, como el otorgamiento de créditos blandos a empresas con acciones que pertenecían a los dueños de los bancos y préstamos por cantidades que excedían a las que estaban legalmente autorizadas.

Así es como la concentración de las actividades económicas, de los beneficios tecnológicos y de los recursos financieros, fueron la causa y consecuencia al mismo tiempo que dieron lugar a la oligopolización de la estructura industrial.

Las principales consecuencias fueron la dependencia tecnológica, la ineficiencia del aparato productivo, graves desajustes en la balanza de pagos, cada vez mayores porcentajes de desempleo y una mayor concentración del ingreso, así como de las actividades productivas.

3.3 Crisis de la deuda y el colapso petrolero

Al entrar el año de 1982, hacen explosión las situaciones contraproducentes generadas por la inoperabilidad del modelo de sustitución de importaciones, y al mismo tiempo tuvo lugar la suspensión de los créditos externos y una grave fuga de capitales. La necesidad de un cambio estructural, que se había venido postergando, llegaba a ser más que urgente. La primera medida de importancia que tomó el Estado fue la nacionalización de la banca y la implantación del control de cambios.

Cuando en el año de 1983 el gobierno reconoció que el modelo de sustitución de importaciones ya se había agotado, se plantea el nuevo modelo de desarrollo, que trataría de basarse en volver a insertar a la economía mexicana en el contexto internacional y en redefinir las formas y el alcance de la intervención del Estado en la economía de México.

El propósito principal de reinsertarse en la economía internacional era exponer a la industria nacional a la competencia externa, para así, poder aumentar su eficiencia. También otro objetivo importante era dar impulso a las exportaciones no petroleras, para generar las divisas que el país estaba requiriendo para su desarrollo.

Sin embargo, había muchos obstáculos que librar para que la economía mexicana alcanzara sus metas; entre los principales problemas estaban las obligaciones contraídas para el pago de la deuda externa del país, una inflación reprimida que apenas se estaba notando, el crecimiento del desempleo y el déficit público que de un momento a otro dejó de tener

los mecanismos tradicionales para su financiamiento, específicamente los recursos del exterior⁴.

Es así como se da la etapa de sustitución de importaciones aparente o recesiva, que abarca del año de 1982 hasta 1988. La realidad fue que las importaciones no disminuyeron por sustituirlas por productos nacionales, sino que el estancamiento o recesión prolongada que vivió el país afectó mucho al mercado interno, con lo que las importaciones se redujeron en una mayor proporción que la producción interna, presentándose una aparente sustitución de importaciones.

Al mismo tiempo tuvo lugar la sustitución de exportaciones; la composición de las exportaciones totales del país se empezó a modificar; las exportaciones manufactureras aumentaron su participación en el total, mientras que las petroleras iban disminuyendo. En el año de 1985 se toma la decisión de que México ingrese al GATT⁵.

En el plano mundial se llegó a una sobreproducción de petróleo, que afectó los precios de exportación del crudo mexicano. Durante el año de 1986 la economía sufrió una pérdida de aproximadamente 8,500 millones de dólares en ingresos petroleros con respecto a 1985.

En diciembre de 1987, se firma un programa de estabilización que va a llevar por nombre Pacto de Solidaridad Económica, con el objetivo de reducir la inflación y así poder empezar un crecimiento económico sostenido.

⁴ Enrique Cárdenas, *La política económica en México, 1950-1994*, México, Fondo de Cultura Económica-El Colegio de México, 1996, p. 122.

⁵ El protocolo de la entrada de México al GATT tiene lugar el 25 de julio de 1986.

Buscando la continuidad del crecimiento económico, se llega de nuevo a otro déficit en cuenta corriente, pero que en esta ocasión va a ser financiado sobre todo por inversión extranjera directa, así como por la repatriación de capitales y recursos derivados de la venta de empresas paraestatales.

Posteriormente, en el sexenio del presidente Carlos Salinas de Gortari, se concluye el proceso de negociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), mientras que se busca la modernización del gobierno, sobre todo reduciendo su tamaño y reconociendo la verdadera importancia de la iniciativa privada en su papel de motor de la actividad económica.

Durante ese mismo periodo presidencial, el gobierno se comprometió a cambiar a los sectores estratégicos que todavía tuviera bajo su control. Estos cambios se buscan por medio de la venta, liquidación o fusión de las empresas públicas.

A partir del año de 1989 y hasta 1994, la economía mexicana va a vivir una etapa de expansión, ya que hubo un aumento de la actividad económica en una proporción mayor que el de la población.

Los grandes avances que se iban logrando en México en materia económica, se van a estancar en el año de 1993, debido a la incertidumbre que va a provocar en los inversionistas mexicanos y extranjeros la ratificación del Tratado de Libre Comercio con los E.U.A. y Canadá.

El año de elecciones presidenciales de 1994, va a marcar un nuevo crecimiento de la economía mexicana acompañado de otro gran aumento del déficit de la cuenta corriente.

Parte de este déficit se debió a una sobrevaluación del peso que se mantuvo al parecer por las elecciones presidenciales que se llevarían a cabo durante ese año. Esta apreciación artificial daría como resultado una devaluación en diciembre de 1994. Las repercusiones de la devaluación se presentaron en 1995. Entonces el gobierno introdujo varias medidas para aminorar los efectos de la crisis provocada por la devaluación; dentro de las medidas fiscales incluyó ajustes en los precios de servicios y bienes públicos, se aumentó el IVA del 10 al 15 por ciento y se redujeron los gastos públicos.

La devaluación provocó una gran inflación en 1995, que de acuerdo a cifras oficiales fue del 52 por ciento, contra el 42 por ciento que se había pronosticado.

Los efectos de la crisis iniciada en diciembre de 1994 sobre la economía de México fueron varios; el mercado interno se vio muy afectado, provocando el cierre de miles y miles de empresas durante 1995 y 1996⁶. Especialmente en el primer mes de 1995, la situación se agravó porque los inversionistas extranjeros comenzaron a temer que se pudiera declarar la inconvertibilidad del peso, pues se estimaba que las obligaciones de México que se vencían en 1995 podían ser de aproximadamente 50 mil millones de dólares (mdd), suponiendo que la deuda de corto plazo no se pudiera

⁶ Estadísticas de la Industria Manufacturera, abril 1998, SECOFI con datos del IMSS.

reprogramar, y que las reservas internacionales con que contaba el Banco de México eran muy bajas (de aproximadamente unos 6 mil mdd). Esta situación se arregló en parte a finales de enero de 1995, cuando se anunció un paquete de préstamos para México por 50 mil mdd.

Cuadro 3.1

Estadísticas de la industria manufacturera (En números)												
Establecimientos diciembre 1993 - abril 1998												
Estrato	Dic. 93	%	Dic. 94	%	Dic. 95	%	Dic. 96	%	Dic. 97	%	Abr. 98	%
Micro	99,279	80%	97,996	81%	93,194	81%	93,600	80%	97,479	79%	96,403	79%
Pequeña	18,633	15%	18,070	15%	18,276	14%	17,543	15%	18,755	15%	18,910	15%
Mediana	3,164	3%	3,230	3%	3,050	3%	3,382	3%	3,579	3%	3,660	3%
Subtotal	121,076	98%	119,296	98%	112,522	98%	114,525	98%	119,813	98%	120,973	98%
Grande	2,270	2%	2,347	2%	2,285	2%	2,629	2%	2,933	2%	3,039	2%
Total	123,346	100%	121,643	100%	114,807	100%	117,154	100%	122,746	100%	124,012	100%

Fuente: Estadísticas de la Industria Manufacturera, abril 1998, SECOFI con datos del IMSS.

Sin embargo, esto no cambió mucho la situación para la industria, ya que entre las medidas que el gobierno tomó se encontraba una fuerte astringencia financiera, sumada a un mercado interno con muy poco poder de compra y una tasa de interés alta. Como solución a los problemas que enfrentaban, muchas empresas buscaron colocar exportaciones.

Cuadro 3.2

Estadísticas de la industria manufacturera (En números)												
Empleos diciembre 1993 - abril 1998												
Estrato	Dic. 93	%	Dic. 94	%	Dic. 95	%	Dic. 96	%	Dic. 97	%	Abr. 98	%
Micro	402,224	13%	394,145	12%	365,139	12%	375,100	11%	392,676	10%	395,322	10%
Pequeña	696,195	22%	673,779	21%	610,238	20%	657,274	19%	707,062	19%	712,906	18%
Mediana	493,040	16%	506,204	16%	476,637	16%	525,614	15%	558,364	15%	574,273	15%
Subtotal	1,591,459	51%	1,574,128	49%	1,454,014	47%	1,558,188	45%	1,658,122	44%	1,682,501	43%
Grande	1,542,905	49%	1,646,369	51%	1,812,342	53%	1,878,427	55%	2,125,280	56%	2,233,858	57%
Total	3,134,364	100%	3,220,497	100%	3,066,356	100%	3,434,615	100%	3,783,402	100%	3,916,359	100%

Fuente: Estadísticas de la Industria Manufacturera, abril 1998, SECOFI con datos del IMSS.

La mejor situación que enfrentaron muchas empresas en 1996, se refleja en el crecimiento del PIB de 5.1 por ciento en términos reales, en comparación con 1995, cuando se presentó un crecimiento del PIB de -6.2 por ciento. En 1997 el PIB creció 6.8 por ciento⁷ y para 1998 el avance fue de 4.8.

El sector externo de la economía presentó buenos resultados durante 1997: una participación muy importante de las exportaciones no petroleras, especialmente de las manufactureras, una disminución del valor de las exportaciones petroleras, sobre todo por la caída de los precios internacionales del crudo y una balanza comercial todavía superavitaria por 624 millones de dólares. En los años de 1995 y 1996 el superávit de la balanza comercial fue de 7,089 y 6,531 millones de dólares respectivamente.

3.4 Programas de apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa

Durante la etapa de sustitución de importaciones sólo se daba importancia a la gran empresa; sin embargo, en la actualidad ya está reconocido el papel fundamental que desempeñan las empresas pequeñas y medianas dentro de la economía mexicana.

En la etapa de sustitución de importaciones se creía que el buen desarrollo de la gran empresa marcaría la modernización de la economía,

⁷ Banxico. Informe Anual 1997.

por medio del máximo aprovechamiento de las economías de escala. Por esta razón, las pequeñas y medianas empresas en general tuvieron muy pocos apoyos.

La poca ayuda que tuvo la pequeña y mediana empresa en la etapa de sustitución de importaciones fue un factor determinante para el fracaso de ese modelo económico, ya que si hubieran contado con el apoyo necesario a través de distintos instrumentos para mejorar su desempeño en el campo de la gestión empresarial, tecnológica, de organización, acceso a mercados, etcétera, muy probablemente se habría podido establecer una mejor integración del aparato productivo y al mismo tiempo evitar o reducir las fugas de los efectos multiplicadores de la inversión hacia el exterior.

Desde la administración del presidente Miguel de la Madrid se hace más evidente la mejor atención que se empieza a dar a la pequeña y mediana empresa, sobre todo cuando se da a conocer el Programa para el Desarrollo Integral de la Industria Mediana y Pequeña en 1985.

Posteriormente, en febrero de 1991 se promulga el Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991 - 1994. Este programa que entre otras cosas, tenía el propósito de lograr el establecimiento de asociaciones entre las microindustrias bajo la figura de Sociedad de Responsabilidad Limitada de Interés Público; así como de lograr un mayor vínculo con el mercado financiero por medio de la formación de uniones de crédito y una mejor cooperación con las instituciones de investigación, educación y desarrollo.

También se encuentra el Plan Nacional de Desarrollo 1995 - 2000, que tiene entre sus principales metas el fomentar y sostener un crecimiento

económico que derive en la creación de empleos bien pagados y que logre el bienestar de un mayor número de familias en nuestro país.

Otro instrumento gubernamental importante es el Programa de Política Industrial y Comercio Exterior, donde la Secretaría de Comercio Y Fomento Industrial (SECOFI) plantea sus propósitos de: 1) integrar cadenas productivas, 2) mejorar la capacidad competitiva de las micro, pequeñas y medianas empresas, 3) desregular las actividades empresariales, 4) promover las exportaciones, 5) fomentar las negociaciones internacionales y 6) promover la competencia.

De esta forma, el gobierno presenta algunos programas enfocados a atender las necesidades de la pequeña y mediana empresa, hasta llegar en 1996 al Acuerdo de Apoyo Financiero y Fomento a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Fopyme).

La SECOFI también cuenta con varios programas para impulsar la integración de cadenas productivas. Uno de los más importantes programas es el de Desarrollo de Proveedores⁸ que busca integrar a las micro, pequeñas y medianas empresas a la cadena productiva de las grandes empresas. En el último año SECOFI organizó cuatro eventos de desarrollo de proveedores en los sectores de grandes empresas exportadoras y maquiladoras: la industria automotriz y autopartes, la industria textil y de confección, las cadenas comerciales, hoteles y restaurantes y las franquicias. En estos encuentros participaron 5,330 proveedores potenciales de todo el país, junto con 377 grandes empresas que demandaban 14,864

⁸ Informe de Labores 1997 - 1998. SECOFI.

productos. Se realizaron un total de 27,005 entrevistas y se cerraron 525 operaciones de proveeduría, y 20,019 entrevistas se consideraron con muchas posibilidades de concretar servicios de proveeduría en el mediano plazo.

Otro programa paralelo es el de Desarrollo de Proveedores del Sector Público, para aprovechar la magnitud de las compras de este sector.

Algunos de los programas adicionales con que cuenta la SECOFI son el Desarrollo de la Industria Local, Sistema para la Subcontratación Industrial, Mejoramiento de la Capacidad Competitiva de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, Sistema de Información Empresarial Mexicano, Programa de Promoción de Empresas Integradoras, Sistema de Información sobre Servicios Tecnológicos, entre otros. Estos programas buscan básicamente vincular a las empresas oferentes y demandantes de productos, crear sistemas estatales y privados de promoción industrial y de apoyos tecnológicos, proporcionar asesoría, información, asistencia técnica, así como capacitación especializada a las micro, pequeñas y medianas empresas.

A pesar de los datos que proporciona SECOFI con cierto optimismo, la iniciativa privada sostiene que la mejoría alcanzada en el aspecto económico no se ha visto reflejada en la mayoría de las empresas. Vicente Yáñez Solloa, presidente de la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación, declara⁹ que la política industrial emprendida desde hace

⁹ Vicente Yáñez Solloa, "Las empresas aún no sienten la mejoría económica: industriales. Discrepa Canacintra de las metas defendidas por SECOFI", *El Financiero*, septiembre 1998.

tres años por el gobierno federal no ha permeado a todo el aparato productivo nacional "y sólo ha enfocado sus esfuerzos a un pequeño grupo de empresas".

Entonces, tomando en cuenta el universo de empresas, se puede confirmar que los apoyos gubernamentales que reciben las pequeñas y medianas empresas no han sido capaces de fomentar su óptimo desarrollo.

3.5 Importancia de la pequeña y mediana empresa en México y sus exportaciones

Las micro empresas sólo contribuyen con el 3 por ciento¹⁰ de las exportaciones totales de México, o bien, informa el subsecretario de Hacienda y Crédito Público, Martín Werner, que "11,000 empresas generan el 1 por ciento de las exportaciones totales de México¹¹". A pesar de que en la actualidad tales exportaciones son muy discretas, se debe tener plena conciencia de los beneficios que se pueden obtener aumentándolas.

¹⁰ Jorge Marín Santillán, "Microempresas sólo aportan el 3 por ciento de las exportaciones", *El Financiero*, marzo 1998.

¹¹ Martín Werner, "La banca de desarrollo en el entorno económico actual". *El Mercado de Valores*, agosto 5 - 6, 1997.

Respecto a las características financieras de la pequeña y mediana empresa, Clemente Ruiz Durán¹² afirma que los fondos para inversión fija y capital de trabajo de estas empresas se obtienen principalmente de recursos propios y de familiares, tanto en la fecha que inician actividades como en el año en que realizó su entrevista. También es importante señalar que hay una mejoría en la inversión fija de las empresas; los recursos propios bajan su participación de 85.8 por ciento en el inicio de operaciones a 79.1 por ciento en el año que se realizó el estudio, mientras que los recursos que obtienen de los bancos aumentan de 7.9 a 11.5 por ciento respectivamente. Por otra parte, los fondos de capital de trabajo observan un comportamiento similar

Cuadro 3.3

Composición de las fuentes de fondos para inversión fija de las empresas (%)					
Inicio de operaciones			Año de entrevista		
Activos fijos	Recursos propios y/o fam.	85.80%	Activos fijos	Recursos propios y/o fam.	79.10%
	Inst. públicas	2.60%		Inst. públicas	4.00%
	Bancos	7.90%		Bancos	11.50%
	Inst. fin. no bancarias	0.60%		Inst. fin. no bancarias	1.50%
	Cooperativas	0.10%		Cooperativas	0.50%
	Otros	3.00%		Otros	1.70%

Fuente: Clemente Ruiz Durán "Economía de la pequeña empresa", Ariel Divulgación, México 1995.

que tiende a reducir el uso de los recursos propios y de familiares de 90.8 por ciento en el inicio de operaciones, a 85.5 en el año de la entrevista, mientras que la participación de los bancos aumenta de 4.3 a 10.2 por ciento. Tanto en la inversión fija como en el capital de trabajo hay un aumento de las fuentes externas en general.

¹² Clemente Ruiz Durán, Economía de la pequeña empresa. Hacia una economía de redes como alternativa empresarial para el desarrollo, México, Ariel Divulgación, 1995, p. 60.

Cuadro 3.4

Composición de las fuentes del capital de trabajo de las empresas (%)					
Inicio de operaciones			Año de entrevista		
Activos fijos	Recursos propios y/o fam.	90.80%	Activos fijos	Recursos propios y/o fam.	85.50%
	Inst. públicas	1.30%		Inst. públicas	2.10%
	Bancos	4.30%		Bancos	10.20%
	Inst. fin. no bancarias	0.40%		Inst. fin. no bancarias	0.30%
	Cooperativas	0.10%		Cooperativas	0.20%
	Otros	1.70%		Otros	1.60%

Fuente: Clemente Ruiz Durán "Economía de la pequeña empresa, Ariel Divulgación, México 1995.

Las cifras presentadas por Clemente Ruiz Durán, muestran que las empresas pequeñas y medianas han tratado de obtener más financiamientos de los bancos, pero como el acceso a éstos todavía es difícil, aumentó también la participación de otras fuentes externas y mantiene un alto porcentaje la participación de los recursos propios.

En cuanto a la distribución geográfica de la pequeña y mediana empresa, éstas se concentran en el Distrito Federal y siete estados más de la República Mexicana: Jalisco, Estado de México, Nuevo León, Guanajuato, Puebla, Chihuahua y Veracruz, que en conjunto abarcan el 61.49 por ciento. Mientras que en los restantes veinticuatro estados se dispersa un porcentaje considerablemente menor de los establecimientos, que sólo llega a un 38.51 por ciento.

Cuadro 3.5

Estructura Industrial por entidad federativa y escasa productiva												
Establecimientos abril 1998												
Entidad federativa	Micro	%	Peq.	%	Med.	%	Subtotal	%	Gde.	%	Total	%
Ags.	1512	1.53%	275	1.44%	71	1.93%	1,858	1.53%	53	1.73%	1,911	1.54%
BCN	3122	3.16%	811	4.26%	256	6.95%	4,189	3.45%	258	8.43%	4,447	3.57%
BCS	654	0.66%	62	0.33%	1	0.03%	717	0.59%	8	0.26%	725	0.58%
Campeche	545	0.55%	72	0.38%	9	0.24%	626	0.52%	3	0.10%	629	0.51%
Coahuila	3388	3.43%	553	2.91%	126	3.42%	4,067	3.35%	168	5.49%	4,235	3.40%
Colima	715	0.72%	66	0.35%	6	0.16%	787	0.65%	4	0.13%	791	0.64%
Chiapas	1226	1.24%	92	0.48%	12	0.33%	1,330	1.10%	5	0.16%	1,335	1.07%
Chihuahua	3710	3.76%	574	3.02%	134	3.64%	4,418	3.64%	239	7.61%	4,657	3.74%
D.F.	14507	14.70%	3,719	19.54%	614	13.94%	18,740	15.43%	332	10.85%	19,072	15.32%
Durango	1670	1.69%	346	1.82%	97	2.63%	2,113	1.74%	67	2.19%	2,180	1.75%
Guanajuato	7301	7.40%	1,498	7.87%	266	5.59%	9,005	7.42%	123	4.02%	9,128	7.33%
Guerrero	1511	1.53%	60	0.32%	11	0.30%	1,582	1.30%	12	0.39%	1,594	1.28%
Hidalgo	1645	1.67%	318	1.66%	65	1.76%	2,026	1.67%	44	1.44%	2,070	1.66%
Jalisco	10497	10.63%	2,121	11.14%	331	8.98%	12,949	10.68%	182	5.95%	13,131	10.55%
Edo. Méx.	8604	8.72%	2,330	12.24%	599	16.25%	11,533	9.50%	458	14.96%	11,991	9.83%
Michoacán	3195	3.24%	314	1.65%	64	1.74%	3,573	2.94%	33	1.06%	3,606	2.90%
Morelos	1190	1.21%	193	1.01%	32	0.87%	1,415	1.17%	29	0.95%	1,444	1.16%
Nayarit	1036	1.05%	71	0.37%	7	0.19%	1,114	0.92%	7	0.23%	1,121	0.90%
Nuevo León	7169	7.26%	1,712	8.99%	312	8.46%	9,193	7.57%	263	8.59%	9,456	7.60%
Oaxaca	1153	1.17%	108	0.57%	9	0.24%	1,270	1.05%	16	0.52%	1,286	1.03%
Puebla	3343	3.39%	931	4.89%	194	5.26%	4,468	3.68%	116	3.79%	4,584	3.68%
Queretaro	1607	1.63%	347	1.82%	106	2.88%	2,060	1.70%	82	2.68%	2,142	1.72%
Q. Roo	689	0.70%	72	0.38%	7	0.19%	768	0.63%	4	0.13%	772	0.62%
SLP	1927	1.95%	339	1.78%	76	2.06%	2,342	1.93%	67	2.19%	2,409	1.94%
Sinaloa	2898	2.93%	279	1.47%	34	0.92%	3,209	2.64%	32	1.05%	3,241	2.60%
Sonora	2947	2.99%	295	1.55%	80	2.17%	3,322	2.74%	99	3.23%	3,421	2.75%
Tabasco	769	0.78%	70	0.37%	13	0.35%	852	0.70%	8	0.26%	860	0.69%
Tamaulipas	3162	3.20%	426	2.24%	112	3.04%	3,700	3.05%	166	5.42%	3,866	3.11%
Tlaxcala	549	0.56%	174	0.91%	58	1.57%	781	0.64%	50	1.63%	831	0.67%
Veracruz	3840	3.89%	444	2.33%	76	2.06%	4,360	3.59%	77	2.52%	4,437	3.56%
Yucatán	1654	1.68%	307	1.61%	53	1.44%	2,014	1.66%	43	1.40%	2,057	1.65%
Zacatecas	974	0.99%	56	0.29%	15	0.41%	1,045	0.86%	13	0.42%	1,058	0.85%
Total	98707	100.00%	19,033	100.00%	3,686	100.00%	121,426	100.00%	3,061	100.00%	124,487	100.00%

Fuente: Estadísticas de la Industria Manufacturera, abril 1998, SECOFI con datos del IMSS

Cuadro 3.6

Estructura industrial por entidad federativa y escala productiva												
Empleos abril 1998												
Entidad federativa	Micro	%	Peq.	%	Med.	%	Subtotal	%	Gde	%	Total	%
Ags.	5,882	1.48%	10,772	1.50%	10,874	1.88%	27,528	1.63%	40,508	1.79%	68,036	1.72%
BCN	12,674	3.19%	34,107	4.75%	42,136	7.28%	88,917	5.25%	106,617	8.71%	265,534	7.23%
BCS	2,315	0.58%	2,031	0.28%	136	0.02%	4,482	0.26%	4,595	0.20%	9,077	0.23%
Campeche	1,746	0.44%	2,826	0.39%	1,064	0.19%	5,656	0.33%	1,262	0.06%	6,940	0.18%
Coahuila	13,814	3.48%	20,904	2.91%	19,126	3.30%	53,844	3.18%	159,067	7.04%	212,911	5.39%
Colima	2,475	0.62%	2,315	0.32%	956	0.17%	5,746	0.34%	2,198	0.10%	7,944	0.20%
Chiapas	3,678	0.96%	3,231	0.45%	1,679	0.29%	8,788	0.52%	2,975	0.13%	11,763	0.30%
Chihuahua	13,922	3.51%	20,976	2.92%	22,360	3.89%	57,258	3.38%	308,886	13.59%	364,144	9.22%
D.F.	68,270	16.70%	136,697	18.08%	78,944	13.64%	281,911	16.65%	210,775	9.33%	492,686	12.47%
Durango	6,811	1.67%	13,998	1.95%	15,536	2.68%	36,145	2.14%	41,840	1.85%	77,985	1.97%
Guanajuato	30,882	7.73%	54,811	7.64%	30,997	5.36%	116,490	6.88%	71,367	3.16%	187,857	4.75%
Guerrero	4,206	1.06%	2,161	0.30%	1,848	0.32%	8,235	0.49%	6,280	0.28%	14,515	0.37%
Hidalgo	6,486	1.63%	12,175	1.70%	10,551	1.82%	29,212	1.73%	27,344	1.21%	56,556	1.43%
Jalisco	46,563	11.74%	76,454	10.69%	50,680	8.76%	173,707	10.26%	118,411	5.24%	292,118	7.39%
Edo. Méx.	37,076	9.35%	92,267	12.86%	94,572	16.34%	223,915	13.23%	268,857	11.95%	493,772	12.50%
Michoacán	10,864	2.74%	11,142	1.55%	10,198	1.76%	32,204	1.90%	19,492	0.86%	51,696	1.31%
Morelos	4,316	1.09%	7,475	1.04%	5,037	0.87%	16,828	0.99%	18,164	0.80%	34,992	0.89%
Nayarit	2,969	0.75%	2,018	0.28%	1,127	0.19%	6,114	0.36%	3,475	0.15%	9,589	0.24%
Nuevo León	32,515	8.20%	64,021	8.93%	49,129	8.49%	145,665	8.61%	193,839	8.58%	339,503	8.59%
Oaxaca	3,369	0.85%	4,031	0.56%	1,439	0.25%	8,839	0.52%	9,058	0.40%	17,897	0.45%
Puebla	13,980	3.52%	37,225	5.19%	31,380	5.42%	82,585	4.88%	86,396	3.83%	168,981	4.28%
Queretaro	6,312	1.59%	13,213	1.84%	16,824	2.91%	36,349	2.15%	51,553	2.28%	87,902	2.22%
Q. Roo	2,426	0.61%	2,247	0.31%	967	0.17%	5,640	0.33%	2,055	0.09%	7,695	0.19%
SLP	6,970	1.76%	12,775	1.78%	11,908	2.06%	31,653	1.87%	40,421	1.79%	72,074	1.82%
Sinaloa	9,810	2.42%	10,441	1.46%	5,826	1.01%	25,877	1.53%	18,980	0.84%	44,857	1.14%
Sonora	10,498	2.65%	11,456	1.60%	12,635	2.16%	34,587	2.04%	94,961	4.20%	129,548	3.28%
Tabasco	2,414	0.61%	2,415	0.34%	1,795	0.31%	6,624	0.39%	4,524	0.20%	11,148	0.28%
Tamaulipas	10,994	2.77%	15,968	2.23%	17,930	3.10%	44,910	2.65%	148,288	6.57%	193,198	4.89%
Tlaxcala	2,329	0.59%	7,447	1.04%	8,730	1.51%	18,508	1.09%	27,262	1.21%	45,768	1.16%
Veracruz	12,849	3.24%	16,067	2.24%	11,576	2.00%	40,512	2.39%	48,786	2.16%	89,298	2.26%
Yucatan	6,743	1.70%	11,593	1.62%	8,257	1.43%	26,593	1.57%	22,410	0.99%	49,003	1.24%
Zacatecas	2,958	0.75%	1,992	0.28%	2,454	0.42%	7,404	0.44%	8,663	0.38%	16,067	0.41%
Total	398,718	100.00%	717,309	100.00%	578,701	100.00%	1,692,726	100.00%	2,258,326	100.00%	3,951,054	100.00%

Fuente: Estadísticas de la Industria Manufacturera, abril 1998, SECOFI con datos del IMSS

Entre los principales obstáculos que tienen que sortear las micro, pequeñas y medianas empresas se encuentran:

a) Financiamiento insuficiente con esquemas inadecuados de promoción.

- b) Sobrerregulación.
- c) Deficiencia en los sistemas principales, como son producción, mantenimiento, control de calidad, distribución y comercialización.
- d) Fuerza laboral sin calificación.
- e) Ausencia de integración.
- f) Una tecnología inadecuada.
- g) En materia de exportación, se tiene una falta de cultura en ella y de técnicas para llevarla a cabo.
- h) Poco poder de negociación ante clientes y proveedores de bienes y servicios.
- i) Falta de orientación y asesoría sobre procedimientos, reglamentación y los trámites de exportación¹³.

3.6 Concepto y participación de la micro, pequeña y mediana industria en las fuentes de empleo de la industria manufacturera

En México se determina el tamaño de las empresas de la siguiente manera: las compañías industriales que ocupan de 0 a 30 empleados son micro empresas, de 31 a 100 son pequeñas, de 101 a 500 medianas y las que tienen de 501 empleados en adelante son grandes empresas. Las empresas comerciales que ocupan de 0 a 5 empleados son micro, de 6 a 20 son pequeñas, de 21 a 100 son medianas y de 101 o más son grandes.

¹³ Salvador García de León Campero. *La Micro, Pequeña y Mediana Industria en México y los Retos de la Competitividad*. México, Diana, 1993, p. 125 a 153.

Las empresas de servicios que ocupan de 0 a 20 empleados son micro, las que tienen de 21 a 50 son pequeñas, las de 51 a 100 medianas, y las de 101 en adelante son grandes empresas¹⁴.

En México la pequeña y mediana empresa desempeña un papel de mucha importancia en cuanto a empleo se refiere al participar en él con un gran porcentaje.

En el año de 1970 la pequeña y mediana empresa proporcionaba 60.7 por ciento del empleo manufacturero, cantidad que se fue reduciendo hasta llegar a 46.9 por ciento en 1980.

Del año de 1980 en adelante, se ha presentado una etapa favorable que le permitió cubrir el 51 por ciento del empleo manufacturero en el año de 1993, lo que ha demostrado que estas empresas vuelven a proporcionar más de la mitad del total de empleo manufacturero, a pesar de que no han logrado alcanzar los niveles que mostraban en 1970.

La baja en el porcentaje de empleo que proporcionaron las empresas en estudio, a partir de 1970, se debe sobre todo a la incapacidad del aparato productivo nacional para lograr una integración eficiente, y que es consecuencia principalmente de la política proteccionista que dio lugar a una creciente ruptura de las cadenas productivas, con lo que la participación de la pequeña y mediana empresa en la producción industrial fue disminuyendo.

¹⁴ Diario Oficial de la Federación, 30 de marzo de 1999.

En cambio, la flexibilidad de la pequeña y mediana empresa le permitió en la década de los ochenta participar más activamente en las exportaciones del país, al mismo tiempo que su habilidad para crear nuevas líneas de producción, su mayor vinculación con el consumo privado autónomo, y en general su gran capacidad para sobrevivir en condiciones de adversidad, le permitieron incrementar su participación en la producción industrial.

Entre el año de 1985 y abril de 1998 el número de establecimientos de la pequeña y mediana empresa dentro del total de establecimientos de la industria manufacturera se ha mantenido muy constante, mostrando un porcentaje de 97.85 en 1985, 97.98 en 1990, 97.61 en 1997 y 97.55 en abril de 1998, mientras que en el personal ocupado del total de la industria manufacturera también ha sido relativamente fijo, pues ha ido presentando un pequeño descenso en los mismos años: 50.82 , 49.97, 43.83 y 42.96 por ciento respectivamente.

Cuadro 3.7

Estadísticas de la Industria Manufacturera								
Establecimientos 1985 - abril 1998								
Estrato	1985	%	1990	%	1997	%	Abr 98	%
Micro	84,590	76.08%	92,556	78.51%	97,479	79.42%	98,403	79.35%
Pequeña	15,856	16.68%	16,685	16.70%	16,755	15.28%	16,910	15.25%
Mediana	2,828	3.10%	3,266	2.77%	3,576	2.92%	3,660	2.95%
Subtotal	83,074	97.85%	115,507	97.98%	119,813	97.61%	120,973	97.55%
Grande	1,828	2.15%	2,388	2.02%	2,933	2.39%	3,039	2.45%
Total	84,902	100.00%	117,893	100.00%	122,746	100.00%	124,012	100.00%

Fuente: Estadísticas de la Industria Manufacturera, abril 1998, SECOFI con datos del IMSS

Para abril de 1998, la pequeña y mediana empresa sigue demostrando su importante papel dentro de la economía mexicana, representando el 97.55 por ciento del total de los establecimientos de la industria manufacturera, y también absorbiendo el 42.96 por ciento del total del personal ocupado en el sector.

Cuadro 3.8

Estadísticas de la Industria Manufacturera								
Empleos 1985 - abril 1998								
Estrato	1985	%	1990	%	1997	%	Abr. 98	%
Micro	270,731	10.78%	384,465	11.76%	392,676	10.38%	395,322	10.09%
Pequeña	597,376	23.79%	737,230	22.55%	707,062	18.69%	712,906	18.20%
Mediana	408,126	16.25%	512,280	15.67%	558,384	14.76%	574,273	14.66%
Subtotal	1,276,233	50.82%	1,633,975	49.97%	1,658,122	43.83%	1,682,501	42.96%
Grande	1,235,257	49.18%	1,635,629	50.03%	2,125,260	56.17%	2,233,858	57.04%
Total	2,511,490	100.00%	3,269,604	100.00%	3,783,402	100.00%	3,916,359	100.00%

Fuente: Estadísticas de la Industria Manufacturera, abril 1998, SECOFI con datos del IMSS.

La distribución que representa la pequeña y mediana empresa en abril de 1998, con respecto al número de establecimientos se concentra en las ramas: fabricación de alimentos (23.17 por ciento), productos metálicos (16.53 por ciento), prendas de vestir (9.92 por ciento), editorial e imprenta (8.46 por ciento), muebles y accesorios de madera (5.48 por ciento), calzado y cuero (4.79 por ciento) y productos de minerales no metálicos (4.59 por ciento). Las ramas con mayor concentración en el empleo casi coinciden con las de establecimientos y son: fabricación de alimentos (15.46 por ciento), productos metálicos (13.33 por ciento), prendas de vestir (13.18 por ciento), hule y plástico (6.93 por ciento), editorial e imprenta (5.66 por ciento), química (5.64 por ciento), y calzado y cuero (5.17 por ciento).

Cuadro 3.9

Estructura industrial por rama de actividad y escala productiva								
Establecimientos Abril 1998								
Rama de actividad	Micro	Pequeño	Mediana	Subtotal	%	Grande	Total	%
Alimentos	24,779	2,888	466	28,133	23.17%	364	28,497	22.89%
Bebidas	1,935	387	92	2,414	1.99%	161	2,575	2.07%
Tabaco	26	14	4	44	0.04%	11	55	0.04%
Textil	1,552	817	214	2,583	2.13%	173	2,756	2.21%
Prendas de vestir	9,064	2,414	565	12,043	9.92%	433	12,476	10.02%
Calzado y cuero	4,508	1,148	156	5,812	4.79%	82	5,894	4.73%
Productos de madera	2,952	559	74	3,585	2.95%	41	3,626	2.91%
Mueb y accs. madera	5,741	797	113	6,651	5.48%	37	6,688	5.37%
Papel	579	302	122	1,003	0.83%	77	1,080	0.87%
Edit. e imprenta	9,062	1,032	157	10,271	8.46%	73	10,344	8.31%
Química	2,479	1,033	261	3,773	3.11%	193	3,966	3.19%
Petroquímica	155	65	13	233	0.19%	5	238	0.19%
Hule y plástico	2,786	1,417	300	4,503	3.71%	177	4,680	3.78%
Min. no metálicos	4,603	850	125	5,578	4.59%	102	5,680	4.56%
Metálica básica	813	330	69	1,212	1.00%	66	1,278	1.03%
Prods. metálicos	16,894	2,814	362	20,070	16.53%	205	20,275	16.29%
Maq. y eq. no eléct.	4,029	665	118	4,810	3.96%	83	4,873	3.91%
Maq. y eqs. eléct.	1,598	608	211	2,417	1.99%	471	2,888	2.32%
Eq. de transporte	1,112	376	149	1,637	1.35%	227	1,864	1.50%
Otras manufacturas	4,020	517	117	4,654	3.83%	100	4,754	3.82%
Total	98,707	19,033	3686	121,426	100.00%	3061	124,487	100.00%

Fuente: Estadísticas de la Industria Manufacturera, abril 1998, SECOFI con datos del IMSS

Cuadro 3.10

Estructura industrial por rama de actividad y escala productiva								
Rama de actividad	Empleos abril 1998					Grande	Total	%
	Micro	Pequeñas	Mediana	Subtotal	%			
Alimentos	83,371	106,010	72,293	261,674	15.46%	239,910	501,590	12.70%
Bebidas	8,411	14,409	15,498	38,318	2.26%	109,334	147,652	3.74%
Tabaco	162	529	609	1,360	0.08%	5,754	7,114	0.18%
Textil	7,914	33,448	34,811	76,173	4.50%	92,867	169,040	4.28%
Prendas de vestir	38,694	95,590	88,829	223,113	13.16%	269,662	512,775	12.96%
Calzado y cuero	21,649	42,532	23,292	87,473	5.17%	47,470	134,943	3.42%
Productos de madera	12,145	19,532	12,183	43,860	2.59%	18,133	61,993	1.57%
Mueb y accs. madera	21,610	28,476	17,558	67,644	4.00%	18,356	86,002	2.18%
Papel	3,335	12,103	19,822	35,260	2.08%	43,041	78,301	1.98%
Edil e imprenta	34,688	37,384	23,815	95,887	5.66%	31,978	127,865	3.24%
Química	12,835	42,161	40,533	95,537	5.64%	124,231	219,768	5.56%
Petroquímica	939	2,374	2,163	5,476	0.32%	1,630	7,106	0.18%
Hule y plástico	15,599	55,574	46,076	117,249	6.83%	90,322	207,571	5.25%
Min. no metálicos	18,739	30,324	19,385	68,448	4.04%	70,368	138,816	3.51%
Metálica básica	4,118	12,595	11,157	27,870	1.65%	58,977	86,847	2.20%
Prods. metálicos	69,247	100,141	56,188	225,576	13.33%	119,117	344,693	8.72%
Maq. y eq. no eléct.	16,713	23,982	17,514	58,209	3.44%	39,278	97,487	2.47%
Maq. y eqs. eléct.	7,837	24,841	33,971	66,649	3.94%	557,321	623,970	15.79%
Eq. de transporte	5,107	15,726	23,917	44,750	2.64%	229,828	274,378	6.94%
Otras manufacturas	13,603	19,570	19,027	52,200	3.08%	70,943	123,143	3.12%
Total	396,716	717,309	576,701	1,692,726	100.00%	2,258,328	3,951,054	100.00%

Fuente: Estadísticas de la Industria Manufacturera, abril 1998, SECOFI con datos del IMSS

3.7 Conclusiones

A pesar de los planes nacionales de desarrollo, los últimos años han demostrado que las políticas de fomento industrial no han atendido adecuadamente las necesidades de las empresas en análisis, incluso se han eliminado estímulos fiscales para estas industrias y han sido minimizados otros apoyos para su desarrollo tecnológico.

La estrategia que pretende proporcionar el impulso a la competitividad industrial se ha basado principalmente en la apertura comercial, la desregulación económica y la eliminación de cualquier obstáculo al buen funcionamiento de los mercados.

Desafortunadamente, los beneficios de esta estrategia económica no se han reflejado suficientemente en mejores condiciones para las pequeñas y medianas empresas, que en muchas ocasiones, lejos de recibir la ayuda que requieren para competir nacional e internacionalmente, tienen en cambio una banca reprivatizada y otros servicios como los de carretera y de telefonía, que han sido concesionados al sector privado y que siguen siendo caros y de mala calidad, quedando definitivamente fuera de la competitividad internacional¹⁵.

Por otra parte, ha sido muy frecuente el confundir la desregulación con una apertura indiscriminada de manufacturas, pues ésta se ha acelerado

¹⁵ Thomas Calvo y Bernardo Méndez Lugo, *Micro y pequeña empresa en México frente a los retos de la globalización*, México, CEMCA, 1995, p. 231.

sin ejercer a tiempo los sistemas antidumping que pueden contrarrestar la competencia desleal y que pueden permitir verificar que los productos importados cumplan con las normas y estándares correspondientes.

El gobierno de México, específicamente la SECOFI, ha reaccionado en ocasiones muy lentamente a las quejas de los productores nacionales que sufren de competencia desleal, pareciendo que en algunos casos las autoridades comerciales de nuestro país responden más al interés de los importadores nacionales o de las empresas extranjeras que se han expandido en el mercado nacional, en lugar de cumplir con el objetivo de preservar la planta productiva nacional.

Bernardo Méndez Lugo señala que "esta situación de descuido e indolencia ante la profusa entrada de importadores con precios dumping, no se deriva solamente de un enfoque teórico equívoco sobre la operación de los mercados o la lucha antiinflacionaria como una de las prioridades de política económica, sino también de intereses particulares de funcionarios públicos que realizan negocios de manera directa o indirecta como importadores, ya sea como asociados o representantes de las empresas comercializadoras de productos importados. Las empresas medianas y las grandes son las que más han aprovechado la apertura comercial para importar insumos que les permiten mayor competitividad internacional o también acceso a asociaciones o coinversiones con capitales extranjeros"¹⁶.

A pesar de que el gobierno mexicano se ha esforzado en proporcionar la ayuda que requieren la pequeña y mediana empresa, éstas no han contado con los apoyos óptimos ni a tiempo, aunque en otros países hay

¹⁶ Thomas Calvo y Bernardo Méndez Lugo, op. cit., p. 232.

experiencias que demuestran que en los procesos de globalización, se necesitan políticas de fomento y promoción de los sectores productivos más vulnerables.

Los problemas de las empresas en general de México y sus soluciones están bien planteados en la Política Industrial y de Comercio Exterior expuesta por la SECOFI, sólo falta darle un uso adecuado a dicha política, tanto por parte del gobierno, como de la iniciativa privada; que los servidores públicos desempeñen sus labores con la verdadera intención de servir a los empresarios o a las personas que deseen establecer algún negocio. A los empresarios les corresponde investigar los servicios que ofrecen las diversas instituciones gubernamentales y privadas, y hacer un buen uso de ellos. En la medida en que se vayan cumpliendo estos objetivos, se logrará:

- 1.- Alcanzar una mejor integración de las cadenas productivas y elevar el contenido de materiales del país en los productos nacionales, a través de diversos mecanismos como la incorporación de las micro, pequeñas y medianas empresas a la cadena productiva de empresas grandes.
- 2.- Promover el desarrollo tecnológico, hacer uso de los servicios disponibles de asistencia técnica tanto gubernamentales como privados.
- 3.- Mejorar la administración de las empresas y la capacitación de la mano de obra.
- 4.- Usar en su totalidad la capacidad instalada de las empresas en análisis, ofrecerles apoyo y asesoría, ver que productos pueden abastecer y establecer procedimientos administrativos que agilicen sus trámites.

- 5.- Establecer bolsas de subcontratación para la integración de procesos industriales.
- 6.- Tener al alcance organizaciones de agrupaciones de comercialización.
- 7.- Contar con líneas de crédito para exportar directa e indirectamente, y poder comprar materias primas.
- 8.- Asesorar y orientar a las empresas que tengan deseos de exportar, o bien, que quieran consolidar su presencia en los mercados internacionales.
- 9.- Proporcionar información sobre oportunidades de negocios disponibles en el mercado y así establecer una mayor vinculación empresarial.
- 10.- Eliminar trámites innecesarios que deben cumplir los empresarios y simplificar los que son necesarios o que otorgan servicios a las empresas.

La competencia en los distintos mercados nacionales y extranjeros exige cada vez más una fuerza de trabajo capacitada, adiestrada y bien organizada, que aproveche los beneficios de la investigación y desarrollo, y genere la tecnología doméstica que complemente la absorción de tecnología extranjera.

La desarticulación del aparato productivo del país ha traído como consecuencia déficits en la balanza comercial. Para reducir estos déficits es necesario desarrollar a la micro, pequeña y mediana empresa, promover su capacitación, hacerles accesible tecnología de punta y prepararlas para que produzcan artículos con calidad de exportación.

En la medida en que se entienda la importancia de las exportaciones directas o indirectas de las pequeñas y medianas empresas y se les fortalezca en México, se podrán captar en el país más divisas y reducir los desequilibrios en la balanza de pagos, fomentar la mejor distribución de la riqueza, la creación de más empleos y la descentralización de las actividades económicas.

4 LA BANCA DE DESARROLLO EN MEXICO Y EL APOYO A LAS EXPORTACIONES DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

4.1 Evolución de las instituciones de fomento

Con la creación de la banca de desarrollo, empieza también de inmediato la gran época de auge de estos bancos que, como menciona Francisco Suárez Dávila¹, se divide en tres etapas:

La primera inicia con la creación de los bancos de desarrollo a mediados de los años veinte, dando prioridad a la agricultura y la infraestructura, de acuerdo a las primeras instituciones establecidas (Banco de Crédito Agrícola, Banco de Crédito Ejidal y poco después, el Banco Nacional Hipotecario, Urbano y de Obras Públicas). Más tarde, se crean el Banco de Desarrollo Industrial, Nacional Financiera y el Banco Nacional de Comercio Exterior, instituciones que se forman con la intención de que desempeñaran un papel muy importante en el apoyo de las estrategias de inversión pública y en la ayuda crediticia preferencial para impulsar sectores prioritarios para la economía mexicana.

La segunda etapa se inicia a finales de los años cuarenta y sobre todo en los años cincuenta, cuando se desarrolló otro instrumento también muy importante, como fue la política selectiva del crédito, a través del uso del

¹ Alicia Girón y Eugenia Correa, La banca de desarrollo hacia el inicio del siglo XXI, México, Cambio XXI, 1996, p. 128 - 130.

encaje bancario marginal que va a ser el más notable mecanismo de política monetaria en ese tiempo, al establecer que parte de los incrementos en la captación de recursos deberían ser asignados a ciertos sectores de la actividad económica del país, empezando con la agricultura, posteriormente la pequeña y mediana industria, la exportación, la vivienda y el turismo. Esta política va a ser complementada con la llegada de los fondos de fomento, que estando amparados con la figura del fideicomiso, asignan recursos a fines específicos. Lo interesante en este caso, es que estos fondos redescuentan recursos de la banca privada, aplicando al mismo tiempo técnicas de crédito supervisado y asistencia técnica.

La tercera etapa se va a distinguir por estar muy relacionada con el desarrollo de los fideicomisos de fomento, dándose también la expansión de los bancos multilaterales internacionales o regionales de desarrollo, que se convierten en una importante fuente del fondeo en dólares de los bancos de fomento nacionales. Por ejemplo, el Banco Mundial se crea en el año de 1946, después el Banco Interamericano de Desarrollo en 1960. Estas instituciones multilaterales han financiado con diferentes modalidades varios proyectos de desarrollo, usando a los bancos de fomento nacionales como sus agentes financieros. En un tiempo también promovieron la creación de bancos de desarrollo en los países que todavía no contaban con este tipo de instituciones.

Durante estas tres etapas, la banca de desarrollo vive su época de oro. En el periodo que abarca de 1940 a 1970, las instituciones que la conforman van a desempeñar un papel muy importante movilizándolo y captando recursos provenientes de distintas fuentes, como por ejemplo de ahorro interno, obteniendo también fondos bancarios a través del encaje legal o recursos procedentes del exterior, más concretamente de los

organismos y mercados internacionales. También es importante subrayar que los bancos de desarrollo son los primeros en abrir camino hacia los recursos externos, al hacer las primeras emisiones de bonos en los mercados internacionales.

De la misma manera, las instituciones que conforman a la banca de desarrollo, diseñan y llevan a cabo grandes y complejos proyectos de infraestructura, como es la irrigación, las carreteras, los ferrocarriles, los puertos, etcétera.

Otra labor que realizaron los bancos de desarrollo, fue el establecimiento de programas sectoriales de apoyo a las pequeñas y medianas industrias y a la vivienda.

Después de la gran época que vivió la banca de desarrollo de 1940 a 1970, para el año de 1973 va a empezar a padecer una pesada crisis. También la economía mundial entraría en crisis durante el mismo periodo.

Muchos de los problemas que enfrentó la banca de desarrollo se debieron a que comenzó a operar con criterios políticos, no tomó con la debida seriedad la rentabilidad económica, tampoco cuidó sus costos operativos y exageró los subsidios, con lo que se distorsionó la adecuada asignación de recursos.

A pesar de estas críticas, también se debe reconocer que la banca de desarrollo en realidad tuvo tantos aciertos y errores como el resto de las instituciones bancarias del país. Los problemas que tuvo fueron, prácticamente, una consecuencia de los cambios adversos que se dieron

dentro del entorno macroeconómico y no sólo como errores estructurales de las propias instituciones.

Otra causa de los problemas que sufrió la banca de desarrollo fue el mismo éxito que había logrado durante los años sesenta, que provocó que en algunos casos, se usaran excesivamente ciertos instrumentos, como sucedió con los fideicomisos por ejemplo, como si éstos resolvieran automáticamente los problemas y no el uso correcto que se les debía de dar.

Otros factores que repercutieron mucho en la crisis de la banca de desarrollo fueron las devaluaciones, la política de las tasas de interés, el efecto fiscal de la banca de desarrollo y el entorno que se vivió de desequilibrio financiero.

Las devaluaciones afectaron porque las instituciones estaban contrayendo muchas deudas en dólares, y en muchos casos, canalizaban créditos en pesos, asumiendo un riesgo cambiario, que se tomó por la estabilidad que estaba viviendo el país.

La política de las tasas de interés, al igual que los riesgos cambiarios, también se habían basado en la confianza en un entorno estable teniendo subsidios moderados.

Entonces, al dispararse la inflación desmesuradamente, muchas de las tasas de interés de los créditos no se pudieron ajustar ya que existían compromisos pactados a tasas de interés fijas, con lo que surgió otra causa de desequilibrio.

Por su parte, el entorno de desequilibrio financiero, provocó que muchos de los buenos clientes se convirtieran en malos, y aumentó la cartera vencida.

También, la crisis de los años ochenta va a tener una repercusión negativa sobre la banca de desarrollo, porque provocó una muy grave descapitalización del sistema.

Con el objetivo de dar continuidad a sus funciones y de reorganizar el ahorro interno, la banca de fomento realizó programas de reestructuración para racionalizar sus recursos y así poderlos asignar a actividades estratégicas del Estado.

4.2 Reestructuración de la banca de desarrollo en México

Varios son los problemas que aceleraron la necesidad de cambiar la estructura de la banca de fomento; muchas dificultades para acceder al mercado de fondos prestables, con lo que no se han podido desarrollar proyectos que resultarían muy provechosos tanto en el aspecto social como económico, la apertura de la economía que ha obligado a muchas empresas a aumentar considerablemente su eficiencia, consecuentemente necesitando créditos en condiciones más competitivas. También, la forma más fácil en que los grandes grupos industriales tienen acceso a los mercados internacionales de capital, que les permite financiarse a costos internacionales, proporcionándoles una ventaja competitiva ante las empresas pequeñas y medianas que no tienen acceso a esos mercados.

La reestructuración de la banca de desarrollo se volvió verdaderamente urgente; era necesario fortalecer su papel como instrumento de política económica, por medio del cual el Estado pudiera reorientar su política financiera.

Otro motivo fue que la banca de fomento venía saliendo de un periodo tan difícil como lo fue la década de los setenta, cuando gran parte de sus recursos fueron canalizados a las empresas paraestatales, cuyo número iba en aumento, y con ello su necesidad de una mayor liquidez. La banca de desarrollo cedió créditos a estas empresas, a tasas inferiores a las del mercado.

También venía afectando a través del tiempo la ineficiencia con que operaban, una inadecuada supervisión, corrupción y las consecuencias que implicaba la inflación, provocaron un notable deterioro de las carteras de la banca de desarrollo y los fideicomisos.

Entonces, resurgieron con mucha fuerza las críticas a la labor realizada por la banca de desarrollo, especialmente por parte de las instituciones financieras internacionales, siendo que éstas últimas en un principio les habían dado todo su apoyo.

Dichas instituciones internacionales, afirman con gran seguridad que la desregulación del sistema financiero es más que suficiente para lograr un mercado de dinero competitivo, caracterizado lógicamente, por la asignación eficiente de recursos, un funcionamiento muy claro y la disponibilidad libre y equitativa de información.

Es así, como México desde principios de los ochenta ha empezado un profundo proceso de reestructuración económica que consiste básicamente en:

- 1.- Política de estabilización, cuyo objetivo principal es el fortalecimiento permanente de las finanzas públicas,
- 2.- El cambio estructural mediante la desregulación de la actividad económica, la apertura comercial y la modificación del régimen de propiedad en el sector agrícola.

La reforma del Estado señaló a la banca de desarrollo, la verdadera necesidad de redefinir sus funciones de acuerdo a las nuevas condiciones de desregulación y a la mayor competitividad, de tal manera que pueda cumplir con sus labores de fomento y al mismo tiempo que pueda conservar una situación financiera rentable. Para lograrlo se han adoptado muchas medidas; como por ejemplo, la reasignación del crédito que estaba enfocado a las empresas paraestatales u otros organismos públicos hacia empresas productivas de los sectores privado y social, los recursos que se canalizan en condiciones que no implican subsidios contables, y sí usan mecanismos de segundo piso con el fin de fomentar la complementariedad con los intermediarios financieros privados, tanto bancarios como no bancarios, para así impedir en lo posible que la banca de desarrollo asuma riesgos de manera directa en los créditos otorgados.

4.3 El papel de la banca de desarrollo dentro de las nuevas reformas económicas

La mayor participación de México durante los últimos años en los mercados financieros internacionales y las nuevas tendencias que rigen a la economía mundial, han tenido un efecto decisivo sobre el ambiente en que se desempeña el sector financiero de nuestro país, y por lo tanto también sobre el papel que la banca de desarrollo debe realizar en este nuevo entorno económico².

Una medida importante dentro de la transformación económica ha sido la reforma financiera, que fue instrumentada con el propósito de promover una asignación más eficiente del ahorro hacia los diversos sectores de la economía y para ampliar la disponibilidad de recursos para financiar el desarrollo³.

Ante estas situaciones, los bancos de fomento deben desempeñarse como un instrumento del gobierno para impulsar el desarrollo económico del país, multiplicándose y enfocándose a complementar la función de los bancos privados, como por ejemplo en las actividades que no son atendidas correctamente por la banca comercial, que también se les conoce como nichos de mercado y al mismo tiempo aceptando riesgos para atraer la participación de los bancos comerciales.

² "La banca de desarrollo en el marco de la reforma económica". Comercio Exterior, Número 1, Vol. 45, enero 42 - 44, 1995.

³ Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo 1997 - 2000

Así, los bancos de fomento han dejado de distribuir subsidios para enfocarse básicamente en el impulso y desarrollo de los sectores productivos que representan un beneficio social y económico para México. Si en el pasado se consideraba que la banca de desarrollo tenía que dar financiamiento, casi como una obligación, a tasas subsidiadas, en la actualidad se busca que los recursos se asignen más eficientemente, basándose en las prioridades establecidas por la política económica y en las posibilidades de crecimiento de los proyectos, en el marco de una economía abierta, orientada a la obtención y mantenimiento de estándares de eficiencia y calidad internacionales.

4.4 Posible reducción de la Banca de Desarrollo en México

Se maneja la posibilidad de que se haga otra reestructuración a la banca de fomento; con el propósito de ya no permitir más quebrantos en ella, y también de reforzar los programas a favor de los productores rurales de bajos ingresos y de las empresas micro, pequeña y mediana. Esta reestructuración consistiría en reducir el número de bancos de desarrollo a dos o quizás sólo uno.

Otro problema que también provocó esta reestructuración son algunas duplicidades que tienen los programas de operación de los bancos. Algunos ejemplos de estas duplicidades son los programas de financiamiento de viviendas que manejan tanto Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos (Banobras) como el Fondo de Operación y Financiamiento Bancario a la Vivienda (Fovi). Otros sectores son atendidos al mismo tiempo por los

Fideicomisos Instituidos en Relación a la Agricultura (Fira) y el Banco Nacional de Crédito Rural (Banrural), o en el pasado el Fondo para el Desarrollo Comercial (Fidec) y el Banco Nacional de Comercio Interior (BNCI).

Nacional Financiera (Nafin) cuenta con programas para impulsar las exportaciones y el Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext) también impulsa algunos proyectos del sector primario y de las micro, pequeñas y medianas empresas.

La aglutinación de dos o más bancos de desarrollo no es algo nuevo; la más reciente fue la incorporación del BNCI a Nafin.

Bancomext podría absorber a Nafin, y a Banobras se podrían fusionar Banrural y la Financiera Nacional Azucarera (FINASA). Así, el Bancomext abarcaría sus propias funciones y además las que desempeña actualmente Nafin. Esta nueva entidad podría garantizar proyectos que sean viables en el aspecto económico y rentables socialmente. Banobras también seguiría con sus funciones originales y empezaría a fomentar las actividades agrícolas y primarias por orden ya de sus propios estatutos.

Otra alternativa sería que una sola entidad amalgamara a todos los bancos de fomento: "Carlos Sales, director de Nafin, estudiaría junto con el resto de los bancos de desarrollo la posibilidad de fusionarlos en uno solo para buscar economías y mayor eficiencia"⁴. Parece que es el Bancomext el único banco que quedaría en caso de que se decida contar con un solo banco de desarrollo.

⁴ Herminio Rebollo, "¿Fusionan Nafin y Banrural a Bancomext?", El Financiero, diciembre 1998.

Hasta hoy la banca de fomento ha seguido una estrategia que ha consistido en brindar servicios especializados, se espera que su paso a una estrategia universal le daría mejores resultados que los que ha obtenido con su estructura actual. Para tener éxito la banca de desarrollo deberá seguir especializándose en los mismos sectores prioritarios que continuará atendiendo y corresponderá a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y a la Comisión Nacional Bancaria y de Valores estudiar la viabilidad de la nueva fusión y de vigilar su correcto comportamiento.

4.5 Nacional Financiera

Nacional Financiera (Nafin) inicia sus funciones de acuerdo con la Ley del 24 de abril de 1934⁵, encargándose de administrar y liquidar bienes rústicos y créditos inmobiliarios que se hallaban dentro de los activos de varias dependencias gubernamentales, con el propósito de proporcionar liquidez al sistema bancario.

Al mismo tiempo, quedó establecido en los estatutos de Nafin que se le encomendaba el desarrollo del mercado de valores nacional, siendo una función que desempeñó casi de inmediato a través de la emisión de sus propios valores.

También, desde el inicio de sus operaciones, Nafin tuvo atribuciones

⁵ Nafin, Nacional Financiera, Legislación Constitutiva y Leyes Orgánicas 1934 - 1994, México, Nafin, 1994, p. 8.

de agente financiero del Gobierno Federal en los **mercados de dinero del exterior**, con el propósito de obtener suficientes **recursos para financiar al propio gobierno y a las entidades de la administración pública**, incluyendo al sector paraestatal.

A pesar de que desde un principio Nafin tenía la **facultad de organizar empresas y transformarlas**, es hasta el 30 de diciembre de 1940 cuando su **Ley Orgánica le libera de sus funciones con respecto al crédito inmobiliario**, y al mismo tiempo se le indican funciones más específicas acerca de su apoyo a la industrialización y al mercado de valores.

Así en el año de 1940 Nafin empieza con sus verdaderas funciones de promoción directa a la industria. Aunque por encima de sus apoyos dirigidos a la pequeña y mediana empresa, sobresalen los **financiamientos hacia los grandes proyectos básicos**, como por ejemplo, su apoyo a la creación de **Altos Hornos de México**.

En el periodo que abarca de 1950 a 1970, Nafin participa intensamente en la actividad industrial del país, con lo que se pudieron crear **varias empresas estratégicas**.

Durante los años ochenta, **Nacional Financiera** continuó desempeñando un papel fundamental como banca de fomento, ayudando a **sanear las finanzas de algunas empresas estratégicas**, protegiendo la planta productiva y el empleo, así como impulsando la modernización de la industria.

Desde finales de los ochenta y durante los noventa, **Nacional Financiera** ha tomado acciones para apoyar más directamente a las

empresas del país, mediante adecuaciones de su estructura regional, incorporando a la institución diversos fondos enfocados al financiamiento de las actividades empresariales, simplificando trámites operativos y revisando permanentemente sus políticas de tasas de interés, ya que en la actualidad, la prioridad de Nacional Financiera es apoyar a la industria manufacturera del país, sin olvidar uno de sus principales objetivos que es atender a las empresas micro, pequeñas y medianas de los sectores comercio y de servicios localizadas en los estados de menor desarrollo relativo.

4.6 Banco Nacional de Comercio Exterior

Al ser creado el Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext) el 8 de junio de 1937⁶, no se le dotó de facultades definidas en sus leyes orgánicas correspondientes, solamente se le asignó una escritura constitutiva y se le consideró como un banco que debería mantener la forma de una institución de crédito privada, previéndose que paulatinamente y evitando la oposición de intereses, se iría adaptando para convertirse en un centro coordinador de las actividades de exportación.

Sin embargo, la falta de una ley orgánica constitutiva que precisara las facultades del Bancomext, impidió que éste actuara como el banco oficial, promotor y financiero de las exportaciones mexicanas, como era el objetivo

⁶ Bancomext, *Medio siglo de financiamiento y promoción del comercio exterior de México. Historia del Banco Nacional de Comercio Exterior, 1937 - 1987*, volumen I, México, Banco Nacional de Comercio Exterior y El Colegio de México, 1987, p. 9.

principal, y que sus actividades y recursos se diversificaran en una gran cantidad de operaciones, como por ejemplo, el crédito y las facilidades a la producción para el consumo interno y demás actividades importantes para el país, pero en realidad ajenas al comercio exterior de México.

Consecuentemente, Bancomext va perdiendo importancia en relación con sus verdaderos objetivos.

Para junio de 1962, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, sin importarle al parecer la existencia del Bancomext, va a establecer en el Banco de México un fideicomiso, denominado Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados (FOMEX), asignándosele a éste, recursos provenientes de un impuesto a las importaciones de mercancías.

Para entonces, el Bancomext que ya estaba ejerciendo un papel de muy poca importancia en el fomento del comercio exterior del país, va a ver como su participación se reduce aún más, puesto que el FOMEX va a actuar como banco de segundo piso, y se llega a convertir de inmediato en la institución que realmente va a proporcionar apoyo financiero, en términos preferenciales, a las exportaciones, siendo también el banco al cual va a acudir toda la banca, incluyendo al propio Bancomext.

Igualmente, el FOMEX manejó otras facultades que se debieron haber otorgado al Bancomext, como son el manejo de financiamientos que abarcaban otras actividades que fomentaran el ingreso o el ahorro de divisas, otorgando para ese propósito ciertos seguros y garantías.

Es hasta mediados del año de 1983, cuando se decidió que sería el Bancomext quien sustituiría al Banco de México en su función como fiduciario o administrador del FOMEX. También se anunció, que se cedía a el Bancomext la responsabilidad de coordinar los programas de financiamiento a las exportaciones.

En el año de 1986, Bancomext puso en marcha un nuevo instrumento conocido como la carta de crédito doméstica, con el que se empezaron a atender las necesidades crediticias de los proveedores inmediatos o finales de los exportadores, por lo que a esos proveedores se les va a conocer como exportadores indirectos. A partir del establecimiento de la carta de crédito doméstica, se planea ya ampliar el alcance de ese instrumento hacia atrás en la cadena productiva, ofreciéndolo después también a las empresas proveedoras de los exportadores indirectos.

Para optimizar su funcionamiento, Bancomext también empezó a experimentar una reestructuración, que le proporcione una mayor eficiencia para llevar a cabo sus labores de apoyo al sector exportador. Esto se puede ver en la cantidad de dinero que se financiaba anualmente: 1,279 mdd en 1989 contra 11,866 para 1993. En 1988 se atendieron a 1,894 empresas, y en 1994 a cerca de 15,000.

En los años de 1996 y 1997, Bancomext aumentó sus colocaciones de crédito desde el primer piso. Esto pasa porque ahora la banca comercial no facilita los financiamientos que requieren la pequeña y mediana empresa, entonces Bancomext ha necesitado trabajar también como banco de primer piso, para cumplir mejor sus objetivos.

4.7 El impulso actual de Nafin y Bancomext a las exportaciones de la pequeña y mediana empresa

La banca de desarrollo mexicana se vale de distintos mecanismos para llevar a cabo de manera óptima su labor de distribuir e inducir créditos oportunos. Dicha asignación de recursos debe ser instrumentada básicamente desde el segundo piso, para descontar las operaciones de la banca comercial y de las distintas uniones de crédito con menos riesgo. Sin embargo, por los escasos recursos que han sido asignados de esta manera, los créditos manejados en el primer piso siguen siendo importantes.

También es responsabilidad de la banca de desarrollo complementar el trabajo de la banca comercial y de los intermediarios financieros no bancarios, para garantizar que sectores estratégicos y de alta rentabilidad social y privada, que difícilmente accesan a créditos, los obtengan para detonar sectores claves como son la vivienda, el campo y la pequeña y mediana empresa.

En los últimos años la banca de desarrollo ha desempeñado un papel de mucha importancia en el financiamiento total y bancario. Esto se ha reflejado principalmente entre 1991 y 1996, cuando su participación pasó del 6.1 al 12.6 por ciento del total de los recursos colocados por los diversos intermediarios financieros⁷. Si sólo se toma en cuenta el financiamiento del sistema bancario, la banca de fomento aumentó su participación en dicho periodo de 8.6 a 17.4 por ciento.

⁷ Se refiere al financiamiento a los sectores privado y público no financiero. Se excluyen las operaciones entre intermediarios financieros y los créditos de la banca de desarrollo correspondientes al Gobierno Federal.

La crisis que comenzó en diciembre de 1994 también afectó a la banca de desarrollo. Su financiamiento descendió en términos reales en 1995 y 1996 en un 12.3 y 20 por ciento respectivamente⁸. Sin embargo, la caída de la banca comercial fue más pronunciada, al descender 37.5 por ciento en 1995 y 35.2 en 1996. Para diciembre de 1996, la banca de desarrollo colocó recursos por 97,250 millones de pesos, de los cuales 66.3 por ciento se encuentran denominados en moneda nacional, y 33.7 por ciento en moneda extranjera.

La complementación financiera de la banca de desarrollo implica también que sus recursos se otorguen a mediano y largo plazos, para que se puedan financiar proyectos que se traduzcan en aumentos en la capacidad productiva y eficiencia de las empresas, sobre todo pequeñas y medianas, así como proyectos considerados como estratégicos, como el desarrollo tecnológico, el cuidado del medio ambiente, etcétera. Tales objetivos se deben seguir en apego a los lineamientos establecidos por los proyectos económicos generales del país, como son el Plan Nacional de Desarrollo, la Política Industrial y de Comercio Exterior y el Plan Nacional de Financiamiento del Desarrollo, o bien, planes sectoriales más específicos.

Los mecanismos de respaldo que tiene disponibles Nafin son: a) operaciones de crédito de segundo piso, b) créditos a tasa fija, c) programa de garantías, d) operaciones de crédito de primer piso, e) programa de aportación accionaria, f) programa de desarrollo de proveedores, g) programa de apoyo a empresas integradoras, servicios de capacitación y asistencia técnica, h) servicios fiduciarios y de valuación y diagnóstico, i) banca de inversión, j) operaciones internacionales y k) alianzas estratégicas.

⁸ Banco de México.

Por su parte, Bancomext cuenta con los siguientes productos y servicios: a) créditos y garantías, b) compra - venta de divisas a futuro y coberturas cambiarias, c) banca de inversión, d) servicios fiduciarios, e) capacitación en distintos aspectos relacionados con comercio exterior, de acuerdo con las necesidades de los diversos sectores económicos, f) información comercial sobre normas y trámites, estadísticas de comercio exterior y directorios de importadores, g) relación de oportunidades de exportación y difusión de oferta exportable de las empresas, h) información y difusión de oportunidades de inversión, asociación y realización de alianzas estratégicas con empresas extranjeras, i) asesoría técnica en diversas áreas relacionadas con el proceso de exportación, como contratos internacionales de compra - venta, formas de pago y transportación internacionales, formación del precio de productos y técnicas de negociación entre otros, j) consultoría en diseño, envase y embalaje de productos, k) asesoría para participar en ferias y exposiciones internacionales, así como misiones para contactar compradores en el extranjero y l) incorporación en proyectos de exportación en nichos de mercado previamente identificados, así como en proyectos de proveedores para exportadores.

A continuación se ilustra el desempeño reciente de la banca de fomento en México.

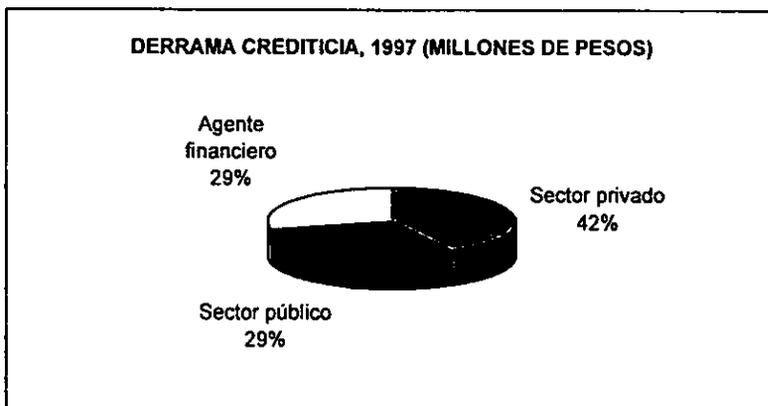
El Programa Financiero 1997 de Nafin⁹ ascendía a 46,760 millones de pesos, de los cuales se otorgaron finalmente 22,496 mdp¹⁰; 6,586 mdp los distribuyó Nafin como agente financiero del gobierno federal, y 6,449 a los

⁹ Programa Financiero 1997. Nafin.

¹⁰ Informe de Actividades 1997. Nafin.

organismos del sector público. Al sector privado se canalizaron 9,461 mdp, de los cuales 8,835 se distribuyeron a través de operaciones de segundo piso.

Gráfica 4.1



Fuente: Informe de Actividades 1997. Nafin.

En el mismo año Nafin apoyó a 7,094 empresas; el 98 por ciento fueron micro, pequeñas y medianas y el 2 por ciento grandes. Otra clasificación de las empresas apoyadas se basa en el grado de desarrollo de los estados, 2,267 empresas son de los estados de menor desarrollo, 2,263 de los de desarrollo medio, y de los estados más desarrollados 2,464 empresas. Sin embargo, la distribución de los créditos por el desarrollo de

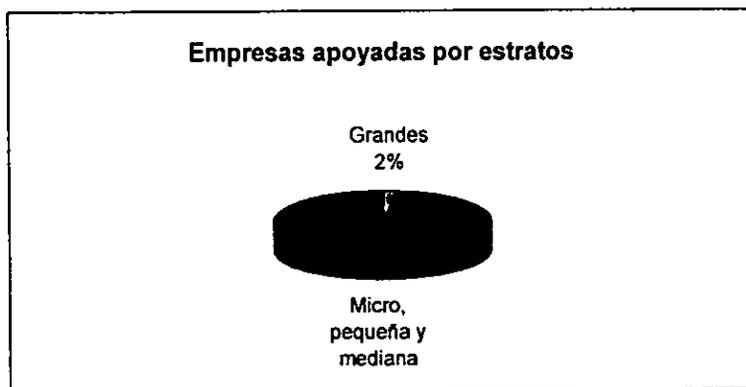
Cuadro 4.1

Nafin. Recursos del Programa Financiero 1997		
Programas	Millones de pesos	%
Operación crediticia	31,939	68.3%
Agente financiero	9,161	19.6%
Inversión en Cartera Permanente	1,099	2.4%
Inversión Bursátil	1,415	3.0%
Otorgamiento de Garantías	3,146	6.7%
Total de Apoyo a la Economía	46,760	100.0%

Fuente: Programa Financiero 1997. Nafin.

los estados no fue tan equitativa ya que a los estados más prósperos les correspondió el 63 por ciento, con un desarrollo medio el 20 por ciento y a los de menor desarrollo el 17 por ciento.

Gráfica 4.2



Fuente: Informe de Actividades 1997. Nafin.

De los recursos que colocó Nafin desde el segundo piso, 7,517 mdp se dieron al sector industrial, y 1,318 correspondieron al comercio y los servicios. Se notó una marcada preferencia por acercar los recursos a las

actividades industriales y en especial a las empresas micro, pequeñas y medianas, tratando de facilitar su acceso a los créditos a través de los nuevos esquemas para realizar articulaciones productivas y así poder integrar a pequeños proveedores nacionales. También las empresas ubicadas en los estados de menor progreso contaron con créditos, sin importar su tamaño o actividad, buscando sólo que generen una derrama económica positiva en su localidad.

Al igual que Nafin, Bancomext tampoco cumplió cabalmente con su Programa de Apoyo Integral 1997; se tenía la idea de canalizar durante el año 10,000 millones de dólares¹¹, más sin embargo sólo se canalizaron 5,069.2 mdd¹², por lo que se cumplió con aproximadamente 50 por ciento del programa. Los recursos otorgados en 1997 fueron menores a los de 1996 en 19.74 por ciento.

De los 5,069.2 mdd, 4,067.9 fueron para créditos, y 1,001.3 para garantías y avales (883 y 118.3 mdd respectivamente).

Aunque los créditos de Bancomext se redujeron en 1997 con respecto al año anterior, por otra parte, los financiamientos desde el primer piso se incrementaron en 178.6 por ciento. También las empresas que pudieron acceder al servicio de primer piso otorgado por el banco aumentaron de 294 a 813 en los mismos años.

¹¹ Programa de Apoyo Integral 1997. Bancomext.

¹² Informe Anual 1997. Bancomext.

Cuadro 4.2

Bancomext. Programa de Apoyo Integral 1997		
Concepto	Millones de dólares	%
Crédito	6,000	60%
Garantías y avales	4,000	40%
Total	10,000	100%

Fuente: Programa de Apoyo Integral 1997. Bancomext.

Los sectores más beneficiados por Bancomext en 1997 fueron el metal - mecánico que recibió 712.6 mdd, el químico y farmacéutico con 653.5 mdd, servicios 630.6 y el agropecuario con 574.5 mdd. Estos cuatro sectores recibieron el 50.70 por ciento del apoyo financiero total.

Cuadro 4.3

Apoyo Financiero por Sector, enero - diciembre 1997 (Millones de dólares)					
Sector	Monto	%	Directo		
			Crédito	Garantías y avales	Empresas apoyadas
Agropecuario	574.50	11.3%	35.80	0.00	63
Alimentos procesados	151.90	3.0%	58.50	15.30	51
Pesca	96.20	1.9%	35.70	0.00	57
Textil y confección	492.10	9.7%	96.20	94.00	93
Cuero, calzado y marroquinería	138.60	2.7%	14.40	18.40	40
Muebles y art. de decoración	151.90	3.0%	94.80	16.90	99
Químico y farmacéutico	653.50	12.9%	411.20	103.60	69
Materiales de construcción	357.20	7.0%	26.50	137.00	60
Manufacturas de plástico	41.30	0.8%	10.70	3.10	29
Automotriz	172.90	3.4%	98.80	43.10	50
Eléctrico - electrónico	330.00	6.5%	28.30	214.10	50
Maquinaria y bienes de capital	51.00	1.0%	9.60	8.80	25
Metal - mecánico	712.60	14.1%	172.00	250.20	49
Turismo	514.90	10.2%	93.00	0.40	28
Servicios	630.60	12.4%	364.20	98.40	50
Total	5,069.20	100.0%	1,547.70	1,001.30	813

Fuente: Informe Anual 1997 Bancomext.

Viendo desde otra perspectiva la canalización de los créditos, el Informe Anual de 1997 señala que Bancomext concentró sus recursos en las empresas exportadoras directas. Se beneficiaron sobre todo las empresas con exportaciones menores a 2 mdd al año, y que representaron 85.2 por ciento del total de empresas apoyadas. Estas empresas recibieron el 31.4 por ciento del total del crédito de Bancomext.

La reducción en el otorgamiento de créditos por parte de Bancomext en 1997, se debió en gran medida al aumento en el costo del dinero, por lo que muchas empresas no se acercaron al banco a solicitar préstamos. A esto también hay que agregar que el sistema crediticio bancario en su totalidad retrocedió en un 9.2 por ciento en términos reales.

4.8 Puntos contradictorios a las estadísticas proporcionadas por Nafin y Bancomext.

A pesar de las colocaciones de créditos de Nafin y Bancomext, las micro, pequeñas y medianas empresas de México siguen encontrándose con muchas dificultades para obtener financiamientos en las cantidades y plazos que requieren. Menciona Bernardo Olmedo Carranza¹³ que "Uno de los principales problemas del sector de la micro, pequeña y mediana empresa es el escaso acceso al financiamiento".

¹³ "Financiamiento y capitalización para la microempresa en México", Comercio Exterior, Número 8, Vol. 48, agosto 659, 1998.

No obstante que estas empresas han demostrado la importancia de su participación en la economía del país, en la actualidad todavía sufren la falta de los créditos que necesitan para ser más competitivas. La carencia de estos préstamos se hizo más evidente a partir de diciembre de 1994, cuando se presentó un periodo de restricciones monetarias.

Desde la crisis que se inicio en México a finales de 1994 hasta la actualidad, tanto Nafin como Bancomext han recibido muchas críticas de la comunidad empresarial mexicana que se queja de que los créditos por parte de la banca de desarrollo en México son muy escasos, y que por la misma razón se encuentran en desventaja ante empresas de mayor tamaño dentro y fuera del país.

Las estadísticas muestran que la crisis de diciembre de 1994 afectó a las micro, pequeñas y medianas empresas en la industria manufacturera en cuanto al número de establecimientos y los empleos que generan, en 1995 todas estas empresas estaban por abajo de las cifras obtenidas en 1994, incluso grandes compañías también retrocedieron. Es hasta 1996 cuando ya se recuperan algunos tipos de empresa e incluso superan los niveles de 1994. En 1997 y a principios de 1998 sigue siendo muy dispareja la evolución de las empresas.

Pero, a pesar de las quejas de la comunidad empresarial acerca de la escasez de créditos, se debe tener claro que el papel complementario de la banca de desarrollo no debe implicar siempre acciones en contra de las leyes del mercado, su tarea debe estar destinada también al fomento y promoción del propio mercado, a través del apoyo y fomento de ambientes competitivos. Los financiamientos que otorga la banca de fomento deben

buscar la eficiencia que exige la economía de mercado y promover el desarrollo empresarial.

Para hacer que los créditos sean accesibles a las empresas micro, pequeñas y medianas, es necesario que las tasas de interés sean competitivas en el plano internacional. Países como Italia, Corea, Chile y los Estados Unidos de América que es el principal socio comercial de México, cuentan con tasas de interés muy accesibles en comparación con las que se manejan en nuestro país. Sin embargo, reducir las tasas de interés del país no es tan sencillo; se debe tener éxito en la disminución de la inflación, lograr un tipo de cambio que no este sobrevaluado y no seguir acumulando déficits en la balanza de cuenta corriente. Estos objetivos se podrán cumplir llevando a cabo metas más sencillas como el establecer cadenas productivas que abarquen a empresas de pequeñas dimensiones y otros objetivos plasmados en la política industrial del país.

Cuadro 4.4

País	Tasas de interés nacionales activas y pasivas (Promedios del periodo, porcentaje anual)															
	Año		1993		1994		1995		1996		1997		Jun. 1998			
	A*	P*	A	P	A	P	A	P	A	P	A	P	A	P		
Chile	23.92	18.26	24.3	18.24	20.34	15.08	18.16	13.73	17.37	13.46	15.67	12.02	16.49	12.55		
Corea	10	10	8.6	8.6	8.5	8.5	9	8.8	8.8	7.7	11.9	10.8	16.6	15.1		
Italia	15.76	7.11	13.87	7.79	11.22	6.21	12.48	8.45	12.06	6.49	9.75	4.83	7.89	3.16		
México	18.87	15.68	17.39	15.46	16.47	13.26	60.82	39.16	33.06	25.12	21.91	14.64	21.47	12.36		
E.U.A.	6.25	3.62	6	3.32	7.14	4.88	6.63	5.71	8.27	5.22	6.44	5.34	6.5	5.13		

A* tasas de interés activas

P* tasas de interés pasivas

Fuente: Fondo Monetario Internacional, Estadísticas Financieras Internacionales, E.U.A., noviembre 1998

4.9 Conclusiones

Entre los objetivos más importantes de la banca de fomento en México, destaca el no permitir más desequilibrios entre las empresas micro, pequeñas, medianas y grandes, ni desequilibrios regionales o sectoriales.

La existencia de la banca de desarrollo en general y de Nafin y Bancomext en lo particular, se justifica porque respaldan proyectos que debido a sus características no pueden tener acceso a créditos con precios de mercado, pero que deberían ser apoyados por la importancia que pueden tener económica y socialmente. Por esa razón, se tiene que considerar a la banca de fomento como una parte fundamental del desarrollo económico del país, y por lo tanto, debe apoyar a cualquier empresa con interés y posibilidades de exportar, ya que no es posible lograr un buen desarrollo de nuestro país sin un sector exportador fuerte y diversificado.

No obstante las buenas intenciones de la banca de fomento mexicana, la realidad nos muestra que siguen siendo las empresas de grandes dimensiones las que consiguen créditos a precios internacionales y con facilidad dentro y fuera del país, el resto de las empresas micro, pequeñas y medianas, que en conjunto forman el mayor número de establecimientos, en muchos de los casos todavía no tienen la posibilidad de conseguir créditos competitivos, y se apoyan con recursos propios o a través de mecanismos informales de financiamiento para subsistir, estas empresas pierden competitividad pues la falta de créditos adecuados las pone en desventaja cuando tratan de incorporarse a mercados globalizados, donde las empresas están fuertemente apalancadas.

La competencia que enfrenta la industria mexicana se da dentro y fuera del país, con empresas europeas, asiáticas o norteamericanas, que son con quienes se realizan la mayor parte de los intercambios económicos de México.

Las micro, pequeñas y medianas empresas mexicanas, al igual que en muchos otros países, requieren de apoyos especiales, mecanismos y condiciones de créditos temporales, es importante no confundir dichos créditos con subsidios. Requieren de esos apoyos, por sus peculiares características y necesidades de financiamientos a largo plazo, para que puedan madurar y superarse. Para que el crédito sea en verdad útil se debe complementar con los diferentes servicios que precisan las empresas. La banca de fomento debe revisar que cuando haga falta, las empresas que reciban créditos también puedan contar con distintos servicios como la formulación y evaluación de proyectos, asesoría técnica y financiera, operaciones internacionales y promoción de oportunidades de negocios.

En cuanto a sus programas de apoyo, Nafin y Bancomext no los han cumplido íntegramente en los últimos años por varias razones, como el alto costo del dinero, que impide a las empresas obtener los recursos para su óptimo desempeño.

Nuevamente, los tipos de interés que se manejan en nuestro país se convierten en una desventaja más para la pequeña y mediana empresa mexicana. No es posible que estas empresas se puedan insertar en la forma deseada en el comercio internacional teniendo que pagar intereses más altos que sus competidoras extranjeras.

El hecho de que la pequeña y mediana empresa no cuenten con un historial de crédito no debe ser factor determinante para que accedan a él. Por la importancia económica que representan estas empresas en nuestro país, es un reto del sistema financiero, específicamente de la banca de desarrollo, el lograr que de forma adecuada se asignen los créditos que requieren dichas empresas para su buen funcionamiento, considerando la viabilidad de sus proyectos de inversión.

La banca de fomento debe seguir apoyando a los sectores, regiones y segmentos estratégicos para el país y que no son atendidos apropiadamente por el sector financiero privado, proporcionando temporalmente todos sus servicios, ya que en la medida en que la banca privada logre avanzar en su eficiencia y penetración, la banca de desarrollo deberá disminuir su participación en la economía mexicana.

5 CONCLUSIONES FINALES

En la actualidad, México al contar con un importante número de tratados y acuerdos comerciales ya establecidos con varios países, así como otros de mucho interés también por confirmarse, debe llevar a cabo distintas acciones, a través del gobierno, para ayudar a que las empresas del país sean capaces de cumplir con los requisitos de eficiencia y productividad dentro del contexto de la competencia internacional.

Todo esto, se va a llevar a cabo con la política industrial que en el país se instrumente, y para cuya formulación, se debe tener un buen diagnóstico de las micro, pequeñas y medianas empresas en México, por su importante aportación en el ingreso, los establecimientos productivos y el empleo del país.

Antes de empezar este análisis, me pareció necesario situarlo en el ámbito económico internacional. Esto fue con el propósito de señalar las características actuales y situación a futuro de las pequeñas y medianas empresas en diferentes países.

Se describieron los cambios tecnológicos de las empresas, principalmente, desde mediados de la década de los años setenta, cuando la estructura industrial de algunos países, sobre todo de América del Norte, Asia Oriental y Europa Occidental, se ha ido transformando a causa de una acelerada introducción de innovaciones tecnológicas. Lo que a su vez tuvo una gran repercusión en el desarrollo de nuevas ramas de actividad económica, así como en impresionantes modificaciones en los procesos de producción y

distribución, cambios en los patrones de consumo y en los esquemas operativos y organizativos.

Todas estas transformaciones, han desembocado en desventajas competitivas de los países en desarrollo. Primero, debido a la automatización de los procesos productivos, día a día pierden mucha importancia los bajos costos salariales como factor determinante de la competitividad. También, el hallazgo y uso de nuevos materiales, van disminuyendo cada vez más la importancia de las ventajas obtenidas por la abundancia de materias primas baratas. En cambio, lo que sí va en aumento, es la importancia del conocimiento, la información, el trabajo calificado y los insumos financieros como verdaderas ventajas comparativas.

Por todo lo anterior, cuando un país realmente pretende incrementar su productividad e insertarse de una manera eficiente en el mercado mundial, debe seguir con disciplina una política industrial, en donde sean los factores más importantes el desarrollo tecnológico, organizativo y operativo propios.

Por lo que, la revolución tecnológica en la actualidad impone dos retos trascendentales a México:

- 1.- Desarrollar una planta productiva suficientemente competitiva, que pueda absorber las tendencias tecnológicas internacionales, y de ahí partir a una base tecnológica propia.
- 2.- Poder llevar a cabo un modelo de reestructuración industrial en el que sea cada vez más amplio el sector del pueblo mexicano que se beneficie del progreso técnico.

La transformación tecnológica, trae consigo un incremento en el nivel mínimo de capital para poder entrar en la industria y más capital aún para poder competir eficientemente. De esta manera, las empresas de mayor escala, que cuentan con suficientes recursos financieros, tienen también más capacidad para reconvertir sus procesos productivos, mientras que las empresas de menor dimensión no cuentan con tales recursos.

Al mismo tiempo, la automatización del trabajo de oficina y la necesidad de respuesta ante los cambios en un entorno económico más dinámico, impone también un límite a la centralización administrativa de la empresa.

Por lo tanto, la revolución tecnológica impone dos tendencias a la empresa moderna; primero, aumentar la concentración de más recursos financieros y, segundo, fomentar la descentralización administrativa.

Otra consecuencia negativa que ha implicado el avance tecnológico, es el cierre de aquellas empresas que no tienen capacidad de reconvertir sus procesos de producción. Aquí es donde generalmente las pequeñas y medianas empresas resultan ser las más afectadas, debido a que en muchos países del mundo no cuentan con el apoyo decidido de la política gubernamental y tampoco del sector financiero.

A pesar de lo anterior, se ha demostrado en varios países que es mayor el número de establecimientos pequeños y medianos que los grandes, y que estas pequeñas y medianas empresas proporcionan más de la mitad de los empleos o al menos un porcentaje muy considerable.

Analizando también el papel desempeñado por la pequeña y mediana empresa en países con características tan diferentes como Italia, Corea o

Chile, se puede llegar a la conclusión de que las grandes empresas oligopólicas no son imprescindibles para contar con tecnología eficiente y que además, las pequeñas y medianas industrias, en muchas ocasiones cumplen mejor con el requisito de flexibilidad que el comercio internacional está imponiendo a las empresas modernas.

También, en estos países se ha demostrado que en la medida en que avance el modelo de desarrollo basado en la pequeña y mediana empresa, va a ser posible contar con un mayor nivel de empleo y una distribución más justa del ingreso y de las actividades económicas dentro del territorio nacional.

Ya una vez que se estableció el contexto internacional, se tomó el estudio de la pequeña y mediana empresa en la estructura industrial de México.

Se vio que un grave error en el que se cayó constantemente durante el modelo de sustitución de importaciones fue el considerar a la gran empresa como la única posibilidad de alcanzar la modernización de la economía, mientras que la pequeña y mediana empresa no contaba con apoyos específicos, por lo que siempre se encontró en franca desventaja con respecto a la gran empresa. Lo más interesante, fue que todo lo anterior no impidió que estas empresas se desarrollaran y siguieran ocupando un lugar muy importante dentro de la estructura industrial de México.

Entre las causas del fracaso del modelo de sustitución de importaciones sobresalen la falta de apoyos financieros, tecnológicos y de capacitación a la pequeña y mediana empresa, ya que de haber contado con estos apoyos, se hubiera logrado establecer una mejor integración del aparato productivo y un patrón de crecimiento industrial con una mejor distribución y articulación.

Durante los años setenta, la política proteccionista y el tipo de cambio sobrevaluado, así como las contradicciones en general del modelo de sustitución de importaciones, desembocaron en una creciente desarticulación de las cadenas productivas, y por lo tanto, disminuyeron el número de establecimientos y de empleos aportados por las pequeñas y medianas empresas.

Posteriormente, en los años ochenta hubo un notable cambio; la flexibilidad de la pequeña y mediana empresa para penetrar en los mercados de exportación y su habilidad para crear nuevas líneas de producción, le permitieron incrementar su participación en los establecimientos y empleos manufactureros. Este comportamiento está relacionado con la transición a una política de liberalización comercial, un tipo de cambio subvaluado y apoyo a la industria exportadora.

También se ha visto que las empresas enfocadas en este estudio forman el subsector industrial con mayor integración al aparato productivo nacional, y que aunque producen preferentemente para el mercado interno, han demostrado una capacidad para poder orientar su producción hacia los mercados de exportación, especialmente en situaciones difíciles, donde la grave contracción del mercado interno las ha obligado a incursionar en los mercados internacionales, a veces como último recurso de subsistencia.

También se señaló que la política de liberalización comercial y de un tipo de cambio subvaluado, que se comenzaron a instrumentar desde 1983 a 1987, han ejercido una influencia positiva y negativa sobre el comportamiento del empleo en las pequeñas y medianas empresas, en ocasiones lo han aumentado y en otras disminuido, viéndose más beneficiadas las empresas que han logrado exportar.

Posteriormente, en el año de 1983, el gobierno mexicano reconoce el fracaso del modelo de sustitución de importaciones y va a buscar colocar de nuevo a las productos nacionales en el mercado externo, para hacer que las empresas se vuelvan más competitivas. Esta nueva política va a lograr que México se integre al GATT.

Con respecto a las políticas de fomento a la pequeña y mediana empresa, durante el modelo de sustitución de importaciones no se promulgó ninguna legislación específica para su fomento; a pesar de que se canalizaron recursos a través de Nacional Financiera.

Sin embargo, con la puesta en marcha del modelo orientado a la exportación de manufacturas, se le da un nuevo énfasis al fomento de este tipo de empresas.

Para 1996, el gobierno mediante el Acuerdo de Apoyo Financiero y Fomento a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, trata de dar respuesta a uno de los principales problemas que enfrenta el aparato productivo de nuestro país: el alto endeudamiento de las empresas y el reducido nivel de financiamiento a este sector.

Así, este acuerdo debe apoyar a la micro, pequeña y mediana empresa con el propósito de que cuenten con alternativas para el pago y la reestructuración de sus adeudos, y que también tengan la posibilidad de obtener nuevos créditos para continuar sus actividades productivas.

En cuanto a las características financieras de la micro, pequeña y mediana empresa se obtuvieron los siguientes resultados: el apalancamiento

que tienen es muy bajo, su principal ingreso son los recursos propios y en segundo lugar los créditos bancarios.

La distribución geográfica de estas empresas muestran una concentración en el Distrito Federal y otros siete estados: Jalisco, Estado de México, Nuevo León, Guanajuato, Puebla, Chihuahua y Veracruz.

La banca de desarrollo ha emprendido un profundo proceso de reestructuración de sus programas de apoyo financiero y técnico, para poder desempeñar su trabajo de la mejor manera posible, sobre todo ahora que el sistema financiero no es todavía lo eficiente ni suficiente para proporcionar con oportunidad el crédito amplio y diseminado que necesita la planta productiva mexicana, especialmente la micro, pequeña y mediana empresa.

La banca de fomento debe seguirse fortaleciendo y al mismo tiempo precisar sus actividades por medio de la planeación estratégica y de la generación de información que retroalimente la orientación de sus acciones, de tal manera que sea posible que los recursos que maneja sean canalizados a los mejores proyectos que puedan multiplicar y derramar los beneficios derivados de sus operaciones hacia la sociedad.

El impulso de la banca de desarrollo dirigido a la competitividad de la pequeña y mediana empresa en los mercados internacionales debe sostenerse en el corto y mediano plazos, ya que es palpable la necesidad de que cubra aquellos aspectos que mejoren la capacidad productiva de las empresas, eliminando obstáculos, incidiendo en los puntos críticos y de mayor trascendencia, y también minimizando aquellos desequilibrios que se puedan presentar con la evolución de un modelo basado en la liberalización comercial.

Al mismo tiempo, los apoyos de la banca de fomento deben tener un carácter temporal, es decir, en la medida que vaya avanzando la efectividad de la banca comercial en la cobertura de los financiamientos requeridos por la pequeña y mediana empresa, la participación de la banca de desarrollo se deberá ir reduciendo.

La banca de fomento debe encontrar la manera de cumplir lo mejor posible su papel de impulsar en una economía abierta a las exportaciones directas e indirectas de la micro, pequeña y mediana empresa, que desafortunadamente encuentran más desventajas que ventajas como sujetos de crédito, y conjuntamente desarrollar nuevas modalidades de financiamiento que consideren aspectos de verdadera importancia como las condiciones de negociabilidad, oportunidad, simplicidad, agilidad y permanencia, en lugar de ceder los créditos basándose en las garantías que puedan proporcionar las empresas.

La micro, pequeña y mediana empresa ha demostrado a través del tiempo su resistencia a las adversidades económicas que ha enfrentado el país, por lo que si pueden contar con una asignación más eficiente de créditos, a niveles competitivos internacionalmente, también es posible que puedan participar en el mercado internacional con éxito, de una manera más dinámica, exportando mercancías con mayor calidad, que impliquen una capacidad que no esté basada en la mano de obra barata, sino en un desarrollo de tecnología propia, que se refleje en mayores niveles de bienestar para la población de México en general, en un crecimiento sostenido y sano, con estabilidad de precios y una justa distribución del ingreso.

Así, se entiende que con los financiamientos que puedan obtener, que tengan los plazos y las condiciones óptimas, van a poder integrarse con

mejores posibilidades de éxito a los mercados internacionales un mayor número de empresas, y las que ya están incursionando en él se podrán mantener por periodos más largos, pudiendo ser empresas exportadoras directas o indirectas.

Para que las empresas pequeñas y medianas puedan desarrollarse, se debe continuar promoviendo la integración de empresas similares en cuanto a su tamaño o rama productiva, a través de unidades que les permitan unificar algunas operaciones de sus actividades, pero conservando la individualidad de las empresas.

El apoyo proporcionado por la banca de desarrollo se debe dirigir principalmente a las empresas de menor escala. A la gran empresa también se le deben asignar préstamos, siempre y cuando se logre una derrama económica que favorezca a los grupos industriales de menor tamaño.

Los subsidios se deben evitar en lo posible. La banca de fomento la conforman instituciones financieras que no deben adoptar características de agentes de gasto social o de beneficencia pública. Es mejor que en caso de que el gobierno decida otorgar subsidios a alguna empresa o proyecto determinados, se coloquen esos recursos directamente en lugar de hacerlo por medio de los bancos de desarrollo.

La banca de desarrollo debe orientar sus créditos al mediano y largo plazos, para así poder respaldar proyectos que impliquen un aumento en la capacidad productiva y eficiencia de las empresas, así como los proyectos considerados como estratégicos por la política del estado.

Otra tarea que debe cumplir la banca de fomento, es la de inducir la participación de la banca privada en el otorgamiento de créditos a proyectos con rentabilidad social.

Las exportaciones son una opción muy viable para alcanzar un sano crecimiento de la economía en México. En realidad es posible que la pequeña y mediana empresa participen de manera más importante en las exportaciones del país, así se puede lograr también, un desarrollo económico equitativo, y una descentralización de las actividades económicas, por lo tanto deben recibir la ayuda que necesitan para empezar o seguir exportando, y en el corto plazo la banca de fomento debe ayudar no sólo con financiamientos sino también con los diferentes servicios que requieren las empresas como evaluación de proyectos de inversión, orientación en los procedimientos para exportar, entre otros.

El aumento de las exportaciones no petroleras, que contengan mayor valor agregado, pueden reflejarse en el ingreso de más divisas a nuestro país que no estén sujetas a los ciclos que caracterizan a los mercados internacionales de las materias primas.

La exportación de manufacturas puede ayudar a reducir los constantes déficits en la balanza de cuenta corriente; México importa miles de millones de dólares de manufacturas para después exportarlas, estas importaciones pueden ser sustituidas por productos nacionales y así lograr una cadena productiva que derrame beneficios tecnológicos y económicos en las empresas del país.

La política industrial a seguir ya está planteada, sólo falta que la iniciativa privada y el gobierno la desarrollen fielmente, el primero investigando y

haciendo uso de la asistencia que se le ofrece y el segundo proporcionando los servicios que señalan los diferentes programas que componen la política industrial de México.

Las exportaciones, junto con otras actividades importantes en México, como el comercio, la construcción, el turismo y los servicios en general deben ser los grandes impulsores de un crecimiento con desarrollo de nuestro país, con una equitativa distribución de las oportunidades y los beneficios económicos, y que mejor forma de aumentar las exportaciones mexicanas que a través de las empresas micro, pequeñas y medianas.

BIBLIOGRAFÍA

LIBROS

- ALIDE, (1992), *Liberalización financiera y banca de desarrollo*, 2a ed. México, Nafin, 1994, pp. 402.
- Aspe Armella, Pedro, (1993), *El camino mexicano de la transformación económica*, México, FCE, 1993, pp. 215.
- Baldassari, Mario, (1996), *Investment and production in Italy*. Italia, 1996, pp. 382.
- Bancomext, (1987), *Medio siglo de financiamiento y promoción del comercio exterior de México*, Historia del Banco Nacional de Comercio Exterior, 1937 - 1987, volumen I, México, Bancomext y El Colegio de México, 1987, pp. 496.
- Becker, Guillermo, (1995), *Retos para la modernización industrial de México*, México, Nafin - FCE, 1995, pp. 161.
- Calvo, Thomas y Méndez, Bernardo, coordinadores, (1995), *Micro y pequeña empresa en México frente a los retos de la globalización*. México, CEMCA, 1995, pp. 273.
- Cárdenas, Enrique, (1996), *La política económica en México, 1950 - 1994*, México, FCE y El Colegio de México, 1996, pp. 236.
- Casalet, Mónica, coordinadora, (1995), *Red de apoyos públicos y privados hacia la competitividad de las PYMES*. México, Nafin, 1995, pp. 257.
- Corfo, (1994), *PYME: un desafío a la modernización productiva*, Chile, Corfo, 1994, pp. 268.
- Eroles G., Antonio, (1995), *La pequeña empresa exportadora*, México, Panorama, 1995, pp. 143.
- Espinosa Villarreal, Oscar, (1993), *El impulso a la micro, pequeña y mediana empresa*, México, FCE, 1993, pp. 152.

- García de León Campero, Salvador, (1993), La micro, pequeña y mediana industria en México y los retos de la competitividad, México, Diana, 1993, pp. 242.
- Girón, Alicia y Correa, Eugenia, coordinadoras, (1996), La banca de desarrollo hacia el inicio del siglo XXI. México, Cambio XXI, 1996, pp. 240.
- Gutiérrez Soria, Federico y Ruiz Durán, Clemente, compiladores, (1995), Propuestas de acción para impulsar el desarrollo competitivo de la micro, pequeña y mediana empresa, México, Nafin, 1995, pp. 275.
- Maydón Garza, Marín, (1994), La banca de fomento en México. Experiencias de ingeniería financiera, México, Nafin - FCE, 1994, pp. 268.
- Nafin, (1992), Fuentes de financiamiento, México, Nafin, 1992, pp. 114.
- Nafin, (1994), Nacional Financiera ante el siglo XXI. El pensamiento de sus directores generales. LX Aniversario de Nacional Financiera 1934 - 1994, México, Nafin, 1994, pp. 178.
- Nafin, (1994), Nacional Financiera, Legislación Constitutiva y Leyes Orgánicas 1934 - 1994, México, Nafin, 1994, pp. 294.
- Ortiz Martínez, Guillermo, (1994), La reforma financiera y la desincorporación bancaria, México, FCE, 1994, pp. 363.
- Porter, Michael E., (1990), La ventaja competitiva de las naciones, Argentina, Vergara, 1991, pp. 1025.
- Ruiz Durán, Clemente, (1995), Economía de la pequeña empresa, México, Planeta, 1995, pp. 294.
- Ruiz Durán, Clemente y Kagami, Mitsuhiro, (1993), Potencial tecnológico de la micro y pequeña empresa en México, México, Nafin, 1993, pp. 202.
- Solís, Leopoldo, (1997), Evolución del sistema financiero mexicano hacia los umbrales del siglo XXI, México, Siglo XXI Editores, 1997, pp. 301.
- Tamames, Ramón, (1970), Estructura económica internacional, 18a. ed. España, Alianza Editorial, 1995, pp. 435.

Villarreal, René, (1988), México 2010, de la industrialización tardía a la reestructuración industrial, 2a. ed. México, Diana, 1991, pp. 399.

Villarreal, René, (1976), Industrialización, deuda y desequilibrio externo en México. Un enfoque neoestructuralista (1929 - 1997), 3a. ed. México, FCE, 1997, pp. 691.

ARTÍCULOS

Aguilar Barajas, Ismael, "Las empresas micro, pequeñas y medianas en el desarrollo industrial de México", Comercio Exterior. Junio 1995.

ALIDE - Bancomext, "La banca de desarrollo en el financiamiento y la promoción del comercio exterior", Comercio Exterior. Enero 1995.

Becerril, Isabel, "Sólo 500 empresas con crecimiento satisfactorio, asegura Canacintra. Castigadas, las pequeñas industrias y los intermediarios", El Financiero. Diciembre 1998.

Becerril, Isabel, "Crecen los adeudos y caen las ventas de la planta fabril. Muchas empresas se quedan en el camino y las autoridades no hacen nada", El Financiero. Septiembre 1998.

Becerril, Isabel, "Reprueban el trabajo de Herminio Blanco; olvidó a miniempresas. Denuncian apoyo sólo para grandes consorcios y exportadores", El Financiero. Septiembre 1998.

Becerril, Isabel, "Regular manejo de la economía, dicen miniempresarios. Crédito y fisco, los mayores obstáculos para la industria", El Financiero. Marzo 1998.

Borjas, Sonia, "Atorada la actividad de financiamiento de la banca de fomento", El Financiero. Diciembre 1998.

Casillas Bermúdez, Karla, "Desregulación, insisten exportadores", El Financiero. Septiembre 1998.

Correa, Carlos M., "El nuevo escenario para la transferencia de tecnología: repercusiones en los países en desarrollo", Comercio Exterior. Septiembre 1994.

- Economía Mexicana**, "¿Por qué debe existir la política de fomento a la industria mediana y pequeña?", **Economía Mexicana**. Números 9 - 10 1988.
- González Navarro**, Víctor Manuel y Martínez Tovilla, Carlos, "La promoción de encadenamientos productivos: dos estrategias para la banca de desarrollo", **Mercado de Valores**. Febrero 1997.
- González Pérez**, Lourdes, "Urge crédito barato para pequeñas empresas", **El Financiero**. Marzo 1998.
- González Rubi**, Rafael y Castro Escudero, Alfredo, "El Bancomext: sesenta años de historia en construcción", **Comercio Exterior**. Noviembre 1997.
- Gutiérrez Ruiz**, Carlos, "La falta de acceso a créditos bancarios y la necesidad de capacitar a los trabajadores, son los más importantes problemas que enfrenta hoy la micro, pequeña y mediana industria", **El Financiero**. Noviembre 1996.
- Henríquez Amestoy**, Lysette, "Chile: experiencia exportadora de las empresas pequeñas y medianas", **Comercio Exterior**. Junio 1993.
- Ibarra Yúñez**, Alejandro, "Actualidades de la contratación entre empresas mexicanas", **Mercado de Valores**. Febrero 1998.
- López Espinosa**, Mario, "El financiamiento a la pequeña y mediana empresa en América Latina", **Mercado de Valores**. Diciembre 1996.
- Luna**, Matilde y Tirado, Ricardo, "Organización y representatividad de las micro y pequeñas empresas en México", **Comercio Exterior**. Febrero 1997.
- Marín Santillán**, Jorge, "Microempresas sólo aportan el 3 por ciento de las exportaciones", **El Financiero**. Marzo 1998.
- Maydón Garza**, Marín, "La Banca de Desarrollo", México en la década de los 90, Grupo Financiero Banamex Accival. 1993.
- Mungaray**, Alejandro y Torres, Ernesto, "Posibilidades de crecimiento de las industrias pequeñas y medianas en México", **Comercio Exterior**. Enero 1997.

- Ochoa, Connie, "Exigen exportadores a Bancomext terminar con astringencia crediticia", El Financiero. Junio 1995.
- Rebollo, Herminio, "¿Fusionan Nafin y Banrural a Bancomext?", El Financiero. Diciembre 1998.
- Ruiz Durán, Clemente, "México: crecimiento e innovación en las micro y pequeñas empresas", Comercio Exterior. Septiembre 1994.
- Sales Gutiérrez, Carlos, "Los bancos de desarrollo en la estrategia económica de México", Mercado de Valores. Mayo 1997.
- Sales Gutiérrez, Carlos, "El financiamiento de la micro, pequeña y mediana industria", Mercado de Valores. Marzo 1997.
- Salgado, Alicia y Flores, Leonor, "Fusión de la banca de desarrollo. Desaparecen Nafin y Banrural; quedarían Bancomext y Banobras", El Financiero. Febrero 1998.
- Villavicencio, Daniel, "Las pequeñas y medianas empresas innovadoras", Comercio Exterior. Septiembre 1994.
- Werner, Martin, "La banca de desarrollo en el entorno económico actual", Mercado de Valores. Agosto 1997.
- Yáñez Solloa, Vicente, "Las empresas aún no sienten la mejoría económica: industriales. Discrepa Canacintra de las metas defendidas por SECOFI", El Financiero. Septiembre 1998.

FUENTES ESTADÍSTICAS

Banco de México, Informe Anual, varios años.

Bancomext, Informe Anual, varios años.

Bancomext, Programa de Apoyo Integral, varios años.

Diario Oficial de la Federación, Acuerdo por el que se modifican las definiciones de micro industria, industria pequeña e industria mediana, 30 de marzo de 1999.

Fondo Monetario Internacional, estadísticas financieras internacionales, noviembre 1998.

Nafin, La economía mexicana en cifras, 1990 y 1995.

Nafin, Programa Financiero, varios años.

Nafin, Informe de Actividades, varios años.

Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo 1997 - 2000.

SECOFI, Estadísticas de la Industria Manufacturera, abril 1998.

SECOFI, Informe de Labores, varios años.