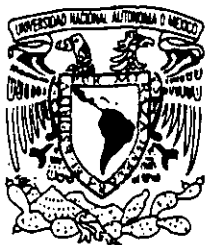


2



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES
CAMPUS ARAGON

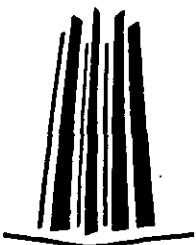
286302

"EN LA INTERNACIONALIZACION
DE LA ECONOMIA MEXICANA:
MICROS, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS
(MIPYME'S), 1997-1999."

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADO EN RELACIONES
INTERNACIONALES
P R E S E N T A :
JENNY ERIKA ALVAREZ BERISTAIN

ASESOR:
MTRO. JAIME LLANOS MARTINEZ

MEXICO 2001





Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

AGRADECIMIENTOS

A MANUEL : Gracias por ser el mejor padre, con este esfuerzo te titulas tú, por apoyar a una niña a crecer.

A VIRGINIA: Gracias por decidir darme la vida y ayudarme a crecer, con este esfuerzo te titulas tú, por darle a una niña el ambiente perfecto para desarrollarse .

A LUIS : Gracias por todo tu gran apoyo, por tu cariño y tu comprensión, que son invaluableles para mí. STA.

AL MAESTRO JAIME LLANOS : Gracias por el apoyo y conocimiento brindado.

A TODOS : mis amigos y familiares que siempre confiaron y creyeron en mí. Gracias.

A DIOS : Gracias por darme todo lo que me has dado.

INDICE

INTRODUCCIÓN.....	I
-------------------	---

CAPITULO I : "CONTEXTO ECONÓMICO ACTUAL PARA LAS MIPYME'S "

1. Situación económica antes del neoliberalismo.....	2
1.2. El neoliberalismo.....	4
1.3. La globalización.....	7
1.3.1 Apertura económica.....	9
1.3.2 Los bloques económicos.....	11
1.4. Internacionalización de la economía mexicana.....	13
1.4.1 Integración de la economía mexicana a la internacional.....	15
1.4.2 Afectación a MIPYME's por el contexto actual.....	17
1.4.3 Las MIPYME's y la internacionalización.....	20

CAPITULO II : " LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS"

2. Importancia de las MIPYME'S en la economía mexicana.....	25
2.1 Participación de las MIPYME'S en la economía mexicana.....	27
2.1.1 Participación en la estructura económica.....	28
2.1.2 Influencia.....	36
2.2 Integración de las MIPYME'S a la economía internacional.....	37
2.2.1 Valoración de las MIPYME'S a nivel internacional.....	38
2.2.2 Programas de apoyo y legislación para las MIPYME'S en Chile, Italia, Mercosur e Unión Europea: Definición de MIPYME'S, objetivos de los programas, tipos de financiamiento, etc.....	40
2.3 Las MIPYME'S en México.....	46
2.4 Breve reseña histórica.....	48
2.5 Las MIPYME'S en la actualidad.....	51
2.5.1 Organización y representatividad de las MIPYME'S.....	54
2.5.2 Organismos especializados.....	58
2.5.3 Programas de apoyo:.....	61
2.5.3.1 Alcances; deficiencias y factores de disfunción.....	68
2.5.4 Legislación de apoyo a las MIPYME'S.....	69
2.5.4.1 Decretos.....	69
2.5.4.2 Políticas y programas de desarrollo económico y apoyo.....	69
2.6 Principales retos para las MIPYME'S.....	71
2.6.1 Modernización.....	72
2.6.2 Competitividad.....	73
2.6.3 Capacitación.....	74
2.6.4 Comercialización.....	75
2.6.5 Créditos.....	76
2.6.6 Información.....	77
2.6.7 Productividad.....	78
2.6.8 Tecnología.....	79

2.7 Otras posibles opciones.....	81
2.7.1 Cadenas productivas.....	82
2.7.2 Empresas integrales.....	83
2.7.3 Parques Industriales.....	85
2.7.4 Subcontratación.....	88
2.7.5 Maquiladoras.....	90
2.7.6 Redes.....	91
2.7.7 Asociación.....	94
2.7.8 Asesoría.....	96

CAPITULO III : “LAS MIPYME’S Y SU RELACIÓN CON LAS EXPORTACIONES”

3. Importancia de las exportaciones en la economía mexicana para su internacionalización y su aportación.....	99
3.1 Las MIPYME’S en las exportaciones.....	100
3.2 Probabilidades de crecimiento mediante las exportaciones de las MIPYME’S.....	101
3.3 Programas de apoyo a la exportación.....	103
3.3.1 Peticiones y retos de las MIPYME’S para exportar.....	106
3.3.1.1 Financiamiento.....	107
3.3.1.2 Normas de Calidad Internacional.....	117
3.3.1.3 Asesoría.....	119
3.3.1.4 Transferencia tecnológica.....	120
3.3.1.5 Industrialización.....	123
3.4 Opciones para las exportaciones de las MIPYME’S.....	125
3.4.1 Alianzas estratégicas.....	126
3.4.2 Medidas de las inversiones privadas.....	128

CONCLUSIONES.....	130
--------------------------	------------

BIBLIOGRAFÍA.....	133
--------------------------	------------

INTRODUCCIÓN

En el actual contexto de globalización se debe de dar la internacionalización de las economías de todo el mundo, por lo cual México no debe ser la excepción. Al hablar de internacionalización no podemos evitar hablar de los factores determinantes de esta, el tipo de empresa, los ramos de empresa, el capital, etc. La internacionalización puede ser de varios tipos (del capital, de la producción, etc.) Pero la que nos compete es la internacionalización de la economía.

En la internacionalización de la economía; las relaciones ya no se desarrollan solamente en el ámbito nacional. Precisamente es por esto, que se tiende cada vez más a la internacionalización de los negocios y de los mercados de capital, encaminados a la liberación del comercio adaptándose entre sí con el objetivo de lograr una integración económica de tendencia internacional mediante diferentes políticas a nivel interno para transformar el aparato productivo para lograr los objetivos que demanda la actividad económica internacionalizada.

Es aquí en donde las MIPYME's juegan un papel muy importante, ya que para el desarrollo de las políticas de transformación se debe de tomar en cuenta como se encuentra constituida la economía mexicana. La inmensa mayoría de las empresas mexicanas son de tamaño micro, pequeño y mediano, según el INEGI la constitución de las empresas mexicanas es de la siguiente forma:

Cuadro. Unidades económicas, por estrato en 1993.

ESTRATO	Unidades	
	absolu to	%
Micro	23450	83.6
Pequeñas	3734	13.3
Medianas	545	1.9
Grandes	330	1.2

NOTA: debido al redondeo, la suma de los porcentajes puede no coincidir con el total.

FUENTE: INEGI, censos económicos 1994

Evidenciamos que si al sector que le compete la internacionalización de la economía en su mayoría son MIPYME's se les debe de tomar en cuenta de acuerdo a su proporción y no a su tamaño, ya que para las MIPYME's, debido al actual sistema económico globalizado, en el cual la premisa es insertarse o morir, es más difícil sobrevivir pues tienen que superar los grandes problemas que se les presentan por las características del ambiente económico:

- 1) "El dinamismo del ambiente indica la frecuencia de cambio de los elementos del entorno" - es probable que las empresas realicen esfuerzos deliberados para cambiar sus tecnologías de producción o del proceso que les permitan adaptarse a los cambios rápidos del contexto-
- 2) "La complejidad o heterogeneidad del ambiente" - se refiere al número de elementos externos que son relevantes para la operación de la empresa-
- 3) "La hostilidad del ambiente indica el grado de competencia en el mercado" - mientras más hostil es el ambiente, mayor es la necesidad de obtener un margen de competitividad en los costos de productos y en la diferenciación de mercado y por lo tanto es más probable que la empresa adopte una conducta favorable a la innovación o a la renovación tecnológica.

Como se ve las MIPYME's tienen la característica de ser flexibles para adaptarse a la demanda, de la producción y la distribución en una economía internacionalizada. En la economía tienen gran importancia porque :

- Desempeñan una intensa labor y utilizan una técnica de producción relativamente sencilla
- Proporcionan una parte especialmente amplia de ingresos y producción
- proporcionan bienes y servicios a pequeñas áreas para satisfacer sus necesidades básicas
- Son más eficientes en la utilización del capital y en manejar el ahorro y el talento empresarial
- proporcionan un lazo vital a la empresa moderna, distribuyendo sus productos y elaborando artículos terminados para su venta y exportación
- Las MIPYME's tienen éxito al servir a un mercado limitado o especializado, que no es atractivo para las grandes empresas.

Además este tipo de empresas cuenta con trabajadores versátiles y adaptables, capaces de manejar múltiples máquinas y sistemas tecnológicos avanzados, han mostrado cualidades para producir con eficiencia en pequeña escala y constituir cadenas productivas y redes de industrias del mismo rango como ocurre en algunas regiones de Europa, o en formas de subcontratación de tipo vertical, como suele suceder en Japón. Las MIPYME's son una verdadera esponja ocupacional, y aún la que se considere menos productiva participa de muy diversas maneras en la economía, ya sea porque consume materias primas, subproductos o herramientas de empresas mayores o simplemente porque genera ingresos y salarios; hay otro grupo de MIPYME's pequeño en proporción pero grande en número, que mantiene vínculos simbióticos con establecimientos mayores: produce y distribuye bienes y servicios mediante los mecanismos como la subcontratación que aquellos le encomienda, consume materias primas, capacita personal y asume los riesgos económicos que las grandes empresas les transfieren al confiarle una parte de la producción sujeta a fluctuaciones.

Una de las características más notables de las MIPYME's es su heterogeneidad, pero existen muchos prejuicios que las cubren y las hace parecer como si todas fueran similares por su número reducido de personas empleadas.

Por lo que muchas veces se ven obligadas a depender de un intermediario-empresario que ejercen sobre ellas un poder directo mediante el control de recursos estratégicos de cualquier tipo: financieros, tecnológicos, materias primas, información de mercados, etc.

Las MIPYME's en el proceso de internacionalización de la economía, prueba de ello es que en la mayoría de los países representa más del 98% de la planta productiva, las MIPYME's son productoras y abastecedoras, capaces de adaptarse a cambios trascendentales como el de la apertura comercial y su adscripción a la práctica de las exportaciones, en la que muchas MIPYME's exportan y otras más colaboran junto con empresas de mayor tamaño para exportar, haciendo vínculos con las empresas maquiladoras de exportación, por ejemplo. De aquí deriva la relación de las MIPYME's con las exportaciones y su importancia de estas últimas en la internacionalización de la economía.

México debe dar la importancia que merecen a las MIPYME's para que pueda fomentar su desarrollo y crecimiento y lograr su integración como sector económico importante para desarrollar la economía nacional y posteriormente su internacionalización.

En México parece que los pequeños empresarios no cuentan con formas de representación política de sus intereses. Otra condición limítrofe es la relacionada con el papel que juegan las instituciones locales y regionales, públicas y privadas, para el crecimiento de las MIPYME's, desde los gobiernos regionales y locales hasta las cámaras, las asociaciones y las organizaciones empresariales.

Aquí estudiaremos los programas, planes, marco legal y la representación oficial que tienen las MIPYME's en México desde 1997 hasta el actual año 1999.

Para que ese potencial no se desperdicie se requiere de un esfuerzo empresarial que conduzca a nuevas formas de organización para encarar los problemas que comúnmente se les presentan, así como que el gobierno tome en cuenta las capacidades y alcances de las MIPYME's y principalmente la naturaleza de su composición. Para ello es necesaria una comparación con las MIPYME's de otros países como Italia, Chile, Unión Europea y Mercosur, para aplicar sus programas exitosos y adaptarlos a México.

En cuanto a la relación de las MIPYME's con la exportación, veremos que esta es muy importante, ya que uno de los medios para lograr la internacionalización de la economía nacional es mediante las exportaciones que se refuerza con la apertura del mercado, ya que exportar a otros mercados, da salida a algunos productos nacionales y fomenta la entrada de divisas, la producción en escala, etcétera. De aquí la importancia de las exportaciones y la relación con las MIPYME'S es que debido a su porcentaje que ocupan en la economía, si se apoya a las MIPYME'S para exportar más, la entrada de beneficios al país serían mayores. Las MIPYME'S actualmente tienen muchas

trabas (específicas) en el sector exportador, por lo que requieren de planes, políticas e instituciones especializadas.

Para que podamos ir hilando el contenido de esta tesis es preciso primero comenzar por describir el contexto económico actual en el que se desenvuelven las MIPYME'S, explicando como se encuentran en el neoliberalismo, la globalización, la internacionalización y como se ven afectadas las MIPYME'S por este contexto; que se expresa en el capítulo uno; para posteriormente pasar en el capítulo dos a la descripción de la problemática y características de las MIPYME'S y poder encontrar las soluciones mediante propuestas, y así enseguida ver a las MIPYME'S y su relación con las exportaciones (ya conociendo su problemática) para encontrar las posibilidades de crecimiento (tanto empresarial, como nacional) mediante las exportaciones de las MIPYME'S y las formas en que pueden exportar, debido a que las exportaciones son fundamentales en la internacionalización de la economía mexicana; como se observa en el capítulo tres.

Es entonces que , debido a la alta representatividad de las MIPYME's en la economía nacional se debe de fortalecer y dar impulsos a estas, para lograr un desarrollo sostenido interno.

Una vez alcanzado este desarrollo sostenido interno, se debe dar seguimiento para fortalecer la productividad, competitividad, y la calidad total para lograr un nivel tal, con el cual se pueda acceder a los mercados internacionales; y así a la internacionalización y encontrarse en el contexto de la globalización en un ámbito más benéfico para la economía mexicana.

Las MIPYME's no se encuentran categorizadas adecuadamente para el buen funcionamiento y verdadero aprovechamiento de los programas de apoyo a las MIPYME's; esta mala categorización las hace carecer de representatividad oficial (en cámaras, secretarías y organismos).

Lograr el desarrollo de las MIPYME'S (con su gran capacidad potencial) es posible ¿cómo? Mediante la información contenida en la presente tesis (que en muchas ocasiones los empresarios desconocen) para que sea utilizada y también por medio de las propuestas de medidas en diferentes niveles (empresarial, institucional, y gubernamental) presentadas para que puedan ser de provecho a quien la lea.

El presente trabajo muestra en la páginas que siguen, la forma en que encuentran las MIPYME's mexicanas en el contexto de la internacionalización, así como, ideas para resolver sus principales problemas, experiencias de otros países y algunas propuestas que pueden contribuir a hacer más eficientes y eficaces las políticas nacionales encaminadas a apoyar a las MIPYME's y poder lograr una internacionalización más completa y rápida.

CAPÍTULO I:

“CONTEXTO ECONÓMICO ACTUAL PARA LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS”

1. SITUACIÓN ECONÓMICA ANTES DEL NEOLIBERALISMO.

Para el mejor entendimiento del neoliberalismo actual, es necesario analizar contextos económicos anteriores, ya que van marcando el rumbo de la evolución económica.

Es de mención importante el modelo de sustitución de importaciones que basaba el desarrollo en un mercado interno, es un modelo que se aplica de los años 40's a los 70's que consiste en sustituir los bienes de consumo, los bienes intermedios y los de capital (en ese respectivo orden) ¿cómo? Mediante la industrialización (principalmente apoyando a la industria manufacturera) sustituyendo primero los bienes de consumo ya no importándolos sino, fortaleciendo su crecimiento interno (economía hacia adentro) sustituyéndolos con productos primarios que se producían en el país; en la segunda etapa sustituyen los bienes intermedios que son los bienes que se utilizan para producir un bien final; y en la tercera etapa que es la más complicada y tal vez la que más afectó porque para sustituir un bien capital es necesario un endeudamiento externo debido a que México no había la tecnología, ni el desarrollo necesario.

El modelo de sustitución de importaciones, logró sustituir algunas importaciones pero para que continuara el desarrollo, era necesario importar otros como maquinaria. El agotamiento de este modelo vino de su propia naturaleza y por las deficiencias de la estructura industrial mexicana. En su naturaleza porque agotó la sustitución de los bienes posibles y se extendió el mercado pero al agotar su mercado redujo su demanda; y las deficiencias en la estructura industrial porque en su mayoría las industrias existentes eran artesanales, pequeñas empresas y talleres (MIMIPYME'S) mientras que las grandes industrias con tecnología adecuada eran un mínimo con una diferencia muy marcada, por lo tanto el apoyo a la industrialización fue sólo a un pequeño sector, debido a que no se podía apoyar con la fuerza que requerían las MIMIPYME'S. Otro punto fue que los financiamientos para mejorar la tecnología y maquinaria afectaron con la crisis a estos empresarios que no podían pagar los intereses de sus máquinas, por no tener ventas, por no tener producción y porque requerían de otros insumos para esas máquinas.

De los 70's a los 80's se da una crisis en la economía y se establece el monetarismo que consiste en la reducción de la masa monetaria hasta igualar la tasa de producción real. Las medidas utilizadas fueron:

- Corte del gasto público
- Privatización de empresas
- Evitar la acción de sindicatos
- Apertura económica al comercio exterior

De 1971 a 1976 se da una moderación del crecimiento, una aceleración de la inflación, un aumento de los precios, un déficit del sector público, un déficit

paraestatal, sin embargo en este desequilibrio externo de los 70's la balanza de servicios (principalmente el turismo) ayudó a compensar el déficit de mercancías financiando el déficit de la cuenta de mercancías. En la disminución de este desequilibrio y a la dependencia financiera apoya el Fondo Monetario Internacional y se instalan un programa estabilizador.

De 1976 a 1981 se da el modelo industrial de desarrollo y la política macroeconómica. Durante la etapa de crecimiento acelerado (1977-1981) se optó de facto, en crecer y aceptar el desequilibrio externo y financiamiento con deuda externa. Ésta etapa estuvo sustentada en:

a) un modelo industrial sustitutivo que llevo a la destitución de importaciones (sin industrialización) y a la monoexportación petrolera.

b) un modelo macroeconómico de crecimiento acelerado con desequilibrio externo (déficit comercial manufacturero) financiado con exportaciones de petróleo y la deuda externa.

De 1981 a 1982 se da una crisis (crisis del Estado benefactor):

Síntomas: estancamiento del crecimiento económico, tipo de cambio devaluado, contracción del gasto público y el crédito, anuncio de moratoria de la deuda externa.

Determinantes: el desequilibrio externo se proyecta en un carácter tridimensional. 1. déficit de la balanza de manufacturas; 2. Déficit en la balanza de servicios financieros (servicios de interés sobre la deuda externa) 3. Fuga de capitales.

Causas:

Macroeconómicas: crecimiento acelerado de la demanda agregada, sobrevaluación del tipo de cambio y aumento del déficit fiscal.

Estructurales: inadecuadas estrategias y políticas de industrialización y comercio exterior (apertura externa ineficiente)

Internacionales: caída del precio internacional del petróleo, evaluación de tasas de interés, aumento de la carga de la deuda externa y la recesión de la economía mundial.

De 1983 a 1988 se da el modelo industrial, que es una etapa de despegue y crecimiento de la monoexportación petrolera (desde 76-81, en donde el sector externo de la economía nacional el ingreso de divisas y la captación de recursos fiscales dependían de las exportaciones petroleras); se da el tránsito de la monoexportación petrolera al despegue de la sustitución de exportaciones (las exportaciones de manufacturas sustituyen fuertemente a las exportaciones de los bienes primarios y de petróleo en las exportaciones totales) y la baja de las importaciones, representando un cambio cualitativo a favor de una apertura. En 1988 se comienza con la política de liberalización comercial y apertura externa dentro de la política macroeconómica de estrategia antiinflacionaria instrumentada en el Pacto de Solidaridad Económica).

Durante el sexenio de 1988 a 1994 ya se da plena la liberalización, la apertura económica. 1992 fue un año significativo en México y benéfico dentro del neoliberalismo.

1.2 EL NEOLIBERALISMO

En los años ochenta en los países occidentales, en primer lugar Estados Unidos, se dio un giro radical en la política económica tendiente a la liberalización, El mundo académico había anticipado el avance del liberalismo, con el predominio de la síntesis neoclásico keynesiana. La economía aportó razones de fondo: la persistencia de la crisis llevó a la búsqueda de nuevas forma de abordarla y así llega el neoliberalismo.

La función reservada al Estado en el Neoliberalismo económico consiste en ofrecer una gestoría económica tendiente a crear las condiciones para que el capital se pueda desarrollar, con la menor interferencia posible, sin desaparecer por completo de la actividad económica.

El cambio de paradigma fue total; la confianza en el Estado y la desconfianza en la economía se trastocaron en confianza en la economía y desconfianza en el Estado. A pesar de las grandes resistencias sistemáticas, la desregulación se afirmó en todos los ámbitos: Reformas estructurales, del mercado de trabajo, políticas macroeconómicas. La liberación favoreció la expansión de la política común de competencia a nuevas actividades, en especial las desempeñadas por el Estado y los servicios.

La desregulación del estado es favorecida por el proceso de integración económica, ya que es más sencillo integrar aquello que está menos regulado, porque la desregulación pone menos trabas a la integración.

La política económica en México en el período de 1982 a 1994 es conocida como neoliberalismo económico. En éste período el Estado impulsa una estrategia de modernización y diversificación de la planta productiva comprendiendo los siguientes programas: 1 Programa inmediato de reordenación económica (PIRE); 2 Programa nacional de fomento a la industria y al comercio exterior (PRONAFICE); 3 Programa de fomento integral a las exportaciones (PROFLEX) y 4 Programa de aliento y Crecimiento (PAC).¹

¹ CEBALLOS Adalberto. La economía mexicana en el contexto de la globalización. pág.12

México quedó inmerso en un proceso de liberalización económica en el que el capital privado, tanto nacional como extranjero, conformó el eje de la estrategia de desarrollo. Ésta situación guarda una estrecha correspondencia con los procesos de globalización e integración económica.

Dentro del modelo del Neoliberalismo económico se da el complejo proceso de la globalización que encierra fenómenos interconectados como la apertura económica y la creación de bloques económicos que nos llevan a la internacionalización de la economía.

¿Qué es el neoliberalismo?

La teoría neoliberal se le ha relacionado, en la práctica, con la serie de políticas económicas recomendadas por organismos económicos mundiales, como el FMI y el Banco Mundial. Esta serie de políticas se les denominó "Consenso de Washington". Entre las políticas recomendadas, las más importantes son:

- 1.Reducción del rol del estado.
- 2.Privatización de empresas estatales: especialmente las consideradas estratégicas.
- 3.Liberalización y desregulación de los mercados financieros para que se rijan al libre mercado.
- 4.Estabilidad macroeconómica a través de la reducción a toda costa de la inflación, utilizando básicamente altas tasas de interés.

Muchos conceptos generalizados del uso y aplicación de la política neoliberal no son necesariamente correctos; debido a que se ha observado en la actualidad que no siempre son de la forma en que se plantearon en papel, así como no funciona de igual forma que en otros países debido a las diferencias de características muy específicas de cada país, como veremos más adelante.

México por su parte, aplica una política industrial de corte neoliberal, la cual dicta que el crecimiento depende de la eficacia con la que se asignan los recursos y que el mecanismo idóneo para lograrla es el de la libre competencia.

Con frecuencia algunos funcionarios del gobierno mexicano rechazan la instrumentación de una política industrial activa y subsidiaria, solicitada por los empresarios con el argumento de que en el TLCAN se prohíben las prácticas de apoyo a la industria que se interpretan como distorsiones del libre comercio.

El gobierno ha sobreestimado los beneficios de los mecanismos del libre mercado. La autorregulación de los mercados es una teoría que ha probado ser equivocada. Las desigualdades producidas por los mercados están provocando un desequilibrio

en el desarrollo económico que a su vez provoca que cientos de millones de personas se sientan acorraladas e impotentes.

De acuerdo con el Institute for Policy Studies de Washington, en la actualidad sólo 14 países en desarrollo que eligieron el libre mercado han logrado imprimir dinamismo a su crecimiento económico, mientras que en 140 países más, éste se redujo, se estancó o se revirtió.²

Se ha demostrado que este escenario entraña inconformidad social, así como presiones políticas para que la liberación comercial se detenga o se revierta.

En lugar de este tipo de estrategia, se requiere de un esquema flexible y descentralizado, conducido por una variedad de fondos y bancos públicos y privados y centros de asistencia que, con amplio margen de autonomía decisiva, se coloquen entre los gobiernos centrales y las micro, pequeñas y medianas empresas. Redes de pequeñas y medianas empresas, ligadas por vínculos de competencia cooperativa, deben contar con el apoyo necesario para consolidarse e integrarse en la red mundial de vanguardias productivas.

El objetivo de esta política de alianzas descentralizadas y audaces entre gobiernos y empresas es el combate al dualismo económico y social. Una vanguardia tecnológica, localizada tanto en empresas públicas como en empresas privadas, debe desempeñar dos tareas: una es disminuir la dependencia de la competitividad internacional de la compresión salarial; la otra implica avanzar en la producción de los equipos y materiales que las micros, pequeñas y medianas empresas sean capaces de asimilar.

² Machado M. Fernando. La administración eficiente de la innovación tecnológica en los países en desarrollo. Revista de Comercio Exterior, vol.48, agosto 1998. . pág. 612.

1.3. LA GLOBALIZACIÓN

La globalización; fenómeno en proceso que esta caracterizando las relaciones internacionales del siglo XX, a modo aparente de ser irreversible.

Este fenómeno esta cambiando la percepción del mundo, ya que una característica de la globalización es la creciente interdependencia, por ello los efectos recíprocos sobre las naciones, así se esta creando un nuevo orden mundial entendible, solo desde la perspectiva global. Este nuevo orden mundial (bajo el nombre de globalización) se analiza con el surgimiento de los nacionalismos fundamentalistas, la desintegración de algunos países, la perdida de soberanía de las naciones, los cambios políticos y la capacidad real de acción del Estado frente a la dinámica internacional.

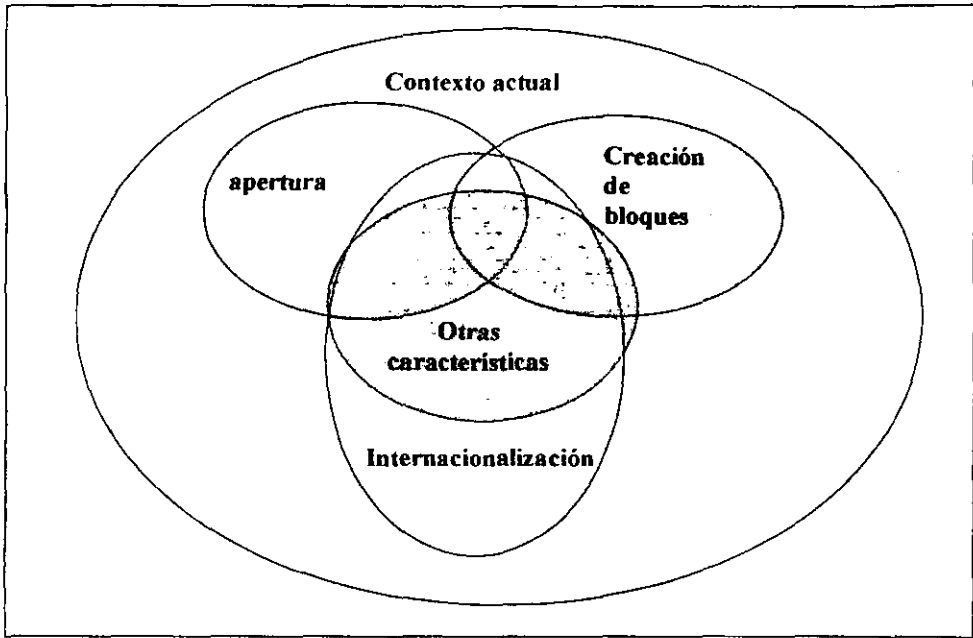
La globalización como dinámica mundial tiene caracteres específicos, considerando esto pueden señalarse 3 características que dan forma y contenido al fenómeno de la globalización.³

1)ECONOMICOS.-Su naturaleza originaria son las nuevas relaciones sociales de producción, la división internacional del trabajo característica del sistema capitalista de los últimos 30 años por tanto se ubica en la actual fase de desarrollo del capitalismo internacional con fuerza expansiva, generadora de riqueza pero con la concentración de la misma en un número reducido de países.

2)COACCION DE OTROS FENOMENOS.-Como se ve en el diagrama 1 la globalización es un ámbito en el cual actúan y se producen otros fenómenos como una esfera dentro de la cual hay otras por que se producen por la coacción entre estas mismas características. Siendo así la globalización (una tendencia del sistema capitalista) la primera esfera y dentro de esta se localiza la apertura económica que también tiene como consecuencia otra esfera dentro, que es la creación de bloques económicos y dentro de esta hay otra esfera que es la internacionalización y esta tiene otras adentro como la homogenización, la expansión de mercados, complementación de sistemas productivos financieros y comerciales, la integración económica, etc, en donde todas estas características interactúan entre sí, todas tienen características comunes. Así cada esfera tiene sus propias características de las cuales hablaremos más adelante.

³ Cfr. Algunas consideraciones sobre la globalización a finales del siglo XX por Alejandro Becerra Gelóver.

DIAGRAMA # 1



3) CARACTERÍSTICAS DE LA GLOBALIZACIÓN.- Los elementos distintivos de la globalización son:

- a) Apertura económica de un mercado cualitativamente diferente; los aranceles se liberan y las mercancías fluyen, pero el mercado más dinámico es el de los productos tecnológicos de alta sofisticación, propiciado por las economías líderes del mundo y que solo los países desarrollados pueden acceder.
- b) Bloque económicos.- El objetivo de la creación de bloques económicos es obtener beneficios ya que se encuentran en el ámbito de la globalización y a su vez de la apertura económica.
- c) Internacionalización.- En la globalización hay una tendencia hacia la globalización como la complementación de las operaciones productivas, financieras o comerciales, significando que no depende solo de un país alguno de estos tipos de operaciones, sino de varias naciones y por ello es conveniente homogenizar los patrones productivos, financieros y comerciales.
- d) El desarrollo científico y tecnológico.- El alto nivel de tecnología y ciencia existente han permitido conformar un mercado diferente e impulsar y

coordinar el desarrollo de los sectores globalizadores en una escala mundial.

Los beneficios de la globalización: Elevar los niveles de bienestar, incrementar el comercio la inversión, fuentes de empleo y la intensificación del intercambio tecnológico, pero, no se cumplen en su totalidad mundial sino solo en unas partes creando así varias contradicciones, como que la globalización abrirá una brecha entre el desarrollo y el atraso, ya que crea riqueza que no resuelve los problemas sociales y de atraso, por que esa riqueza se concentra en pocas manos. Otro es que la expansión de los mercados se ve obstaculizada en muchos casos por los bloques económicos, por la medias restrictivas a terceros, las practicas desleales, las medidas arancelarias y no arancelarias.

1.3.1 APERTURA ECONOMICA

Dentro del fenómeno globalizador reviste de mucha importancia la orientación aperturista de la economía, la cual tiene la premisa de que es imperativo el relacionarse con el exterior, aprovechar en mayor medida las oportunidades de la división internacional del trabajo y otorgar en consecuencia un lugar prioritario a la exportación e importaciones⁴.

Debido a transformaciones internacionales y el crecimiento de la fluidez y magnitud de las corrientes de crédito (principalmente las originadas en la banca privada internacional) la economía se comienza a abrir hacia el exterior. teniendo gran relevancia la orientación aperturista de la economía de los E.U.

La apertura económica puede tener variedad; esto es debido a que cada país tiene características y motivaciones dentro de la política económica, y estas variedades o características propias se distinguen de un tipo ideal de la apertura económica algunos autores manejan las variedades como 2 diferentes: Una ideológica y otra pragmática, en la primera entran los países sureños (Chile, Argentina y Uruguay) así como Brasil, Colombia y otros de la misma región, se encuentran en la segunda.⁵

⁴ PINTO Anibal. La internacionalización de la economía mundial. Las razones del aperturismo, pag. 88

⁵ IBID pág. 92

¿Que es lo que determina el desarrollo de la apertura económica? El desarrollo de la apertura económica se determina por 2 criterios, el primero es la industrialización y el segundo es el desarrollo económico, que están directamente y proporcionalmente relacionados, ya que para llevar a cabo la apertura económica hay que promover las exportaciones y la liberalización de aranceles a las importaciones, para lo que es fundamental la industrialización y también la creación de bloques económicos (de lo que hablaremos más adelante) para que obtengan mayores beneficios. Pero sucede que en estos movimientos los países y las empresas (nacionales y transnacionales) tendrán una mayor apertura económica benéfica en la medida en que están industrializados; pues pueden ser más competitivos, tener una mejor comercialización, mayor productividad, etc, ya que el proceso de industrialización y desarrollo se basa en la lógica de las ventajas competitivas, la competencia abierta y la oferta del mercado.

Es por ello que Aníbal Pinto se refiere a tipos de apertura económica (ideología y pragmática) de esa forma ya que como se menciona la industrialización y el desarrollo económico son los principales características a determinar la apertura económica, y es sabido que cada país(o bloque) tiene sus características económicas propias que van a determinar su apertura económica, por tanto existen tantos tipos de apertura económica como países, sin embargo sus características tienen similitudes. En América Latina se pueden localizar dos tipos de apertura, debido al desarrollo que tienen los países. México se localizara en la pragmática, sin embargo al compararle con la Apertura Económica de Estados Unidos o de algún miembro de la Unión Europea, encontraremos que tienen grandes deficiencias.

Dentro de la apertura se encuentran 2 enfoques: el proteccionismo y la liberalización, y es difícil tener el porcentaje adecuado de cada uno para el ideal funcionamiento de la apertura económica. La medula de la problemática radica en la concepción de las funciones entrelazadas del proteccionismo, del estímulo a las exportaciones y del caudal y naturaleza de las importaciones dentro del proceso de desarrollo.⁶

Aparte de que el aperturismo pragmático tiene como imperativo una protección racional y efectiva en que la promoción de las exportaciones sea el instrumento básico para acrecentar importaciones benéficas, aunque esto no se lleva plenamente a cabo y termina siendo totalmente proteccionista, se requiere también de una política de liberación que se realiza como si México tuviera los niveles de productividad y competitividad suficientes para encarar este proceso, provocando así una desarticulación a la industria y al sector agrícola nacional por falta de competitividad de estos frente a las importaciones, una desestimulación del crecimiento de la inversión productiva por tanto impidiendo el proceso de

⁶ Ibid. pág 97.

modernización colocando a la economía mexicana en una situación de gran vulnerabilidad externa.⁷

Así pues los principales retos de la economía mexicana son: La modernización de la planta productiva, el fortalecimiento del mercado interno, la insuficiencia del ahorro interno y el rezago tecnológico. La apertura económica guarda una estrecha correspondencia con los procesos de globalización y formación de bloques económicos e integración de la economía.⁸

1.3.2 LOS BLOQUES ECONOMICOS

La antigua forma de desarrollo de las economías, basadas en una total orientación hacia los mercados internos con relaciones y convenios internacionales ha cambiado debido a que los mercados nacionales ya no se ajustan a las necesidades actuales, el avance científico y tecnológico, las crecientes economías de escala y alcance que provoca este mismo proceso.

En el proceso de competencia mundial, se desplaza del mercado a las economías y empresas de más baja productividad y competitividad. Además de una férrea protección de las innovaciones tecnológicas, por parte de los países desarrollados lo que los aleja de los accesos al adelanto tecnológico y por tanto los coloca en una posición de desventaja competitiva, pero aun las economías más poderosas necesitan ajustar sus actividades a ámbitos más amplios que los de sus propios mercados internos y áreas tradicionales de influencia. Los bloques económicos regionales amplían la escala de los mercados, permitiendo atender mejor este mercado regional y estar en posibilidad de competir con el resto del mundo. Esta es la razón que justifica la formación de la Comunidad Económica Europea y que explica la organización regional de los países de la región Asiática del Pacífico; con toda probabilidad también es lo que induce a la conformación del Área Norte Americana de libre comercio.⁹

Para las nuevas condiciones de este proceso, las economías han encontrado en los bloques económicos regionales la mejor forma para afrontar este proceso

⁷HUERTA G., Arturo La política Neoliberal de estabilización, pág. 193

⁸CEBALLOS Adalberto La economía mexicana en el contexto de la globalización, pág. 149.

⁹CORDOBA La globalización de la economía, pág.57

de internacionalización, aprovechando sus ventajas competitivas y comparativas, facilitando el flujo comercial ampliando y conquistando mercados.

La formación de bloques económicos es como una moneda, tiene águila o sol(dos caras) porque su objetivo es proteger y encarar mejor la competencia extra regional, pero también fomentar la globalización, cerrando una integración económica. A la fecha no existe un bloque que tenga el perfecto equilibrio entre estos dos objetivos, siempre se inclinara hacia un lado, por ejemplo un bloque que impulsa el desarrollo globalizador y que tiene un proceso de integración económica, sería la Comunidad Europea (U.E), otros se constituyen para protegerse y encarar mejor la competencia extra regional como lo sería el MERCOSUR o el TLCAN que no pretende una integración sino solo una protección.

Es aquí donde se encuentra una contradicción, pero esto es así debido a que la lógica del sistema capitalista es crear condiciones propias para la reproducción de los mercados, sin embargo, desde una perspectiva conservadora, los bloques económicos, también obstaculizan la expansión del mercado.

Es así debido a que la lógica de los bloques es establecer una apertura económica pero sólo con los contrayentes del convenio-bloque y establecer medidas restrictivas para terceros, tanto en el comercio como en la inversión, con el fin de proteger sus economías.¹⁰

Algo que se debe de tomar en cuenta es que se debe de adentrarse a este proceso o si no ser absorbido, sin enjuiciar si es bueno o no la creación de bloques y su inseparable relación con otros fenómenos de la globalización(sobre todo la integración y la internacionalización). Es de esperarse que afecte de distintas formas a cada uno de los países del mundo. Sin embargo el principal riesgo para México y sobre todo las MIPYME's, es que las profundas modificaciones requeridas en la planta productiva y en la estructura social no se realicen rápidamente y adecuadamente se realicen de manera pasiva, es decir, que el país más fuerte imponga normas e intereses a la hora de las decisiones estratégicas. En ese sentido, las autoridades mexicanas deben concentrar sus esfuerzos para crearse un espacio político y económico que les garantice un margen de autonomía.¹¹

¹⁰ *cfr. Algunas consideraciones sobre la globalización en el final del siglo XX*, por Alejandro Becerra Gelover. Pág. 16

¹¹ *vid CORIXOBA. La participación de México en el juego de los bloques económicos. La globalización de la economía*, pág.49

1.4 LA INTERNACIONALIZACION DE LA ECONOMIA MEXICANA

La internacionalización de una economía, se refiere a sus relaciones económicas con el resto del mundo para lograr una inserción en la economía mundial. ¿Porque una economía requiere internacionalizarse?, Porque necesita ampliar sus mercados y complementar su producción, debido a que un país es incapaz de producir todo lo que su mercado necesita, por ello debe de hacer una apertura y liberalización hacia otros mercados para poder obtener mercancías que en su país no se producen y la producción es insuficiente. Esto tiene precedentes y comenzó a tener una dinámica con la división internacional del trabajo, con la que cada país se dedica a la producción y especialización de determinados bienes, en la medida en que una rama se desarrolla, la producción y circulación de sus mercancías ya no se desenvuelve en un espacio nacional sino en el internacional.

El comercio internacional no es un fin en sí, su abundancia, no obstante, es síntoma de prosperidad, lo mismo puede afirmarse en el caso del sistema bancario y financiero, pues la tendencia a la globalización, o formación de bloques, se presenta en forma paralela y simultánea en los sistemas financiero y comercial; la liberación de los flujos de mercancías y capitales permite a las empresas, por tanto, competir en todos los mercados.¹²

Como el mejoramiento y modernización de las empresas es importante para competir en todos los mercados, hace obvio que se tiene que fortalecer el mercado interno, sus empresas y como un porcentaje considerable de las empresas mexicanas son MIPYME's es substancial que se les desarrolle para evitar una subordinación hacia otros países y poder continuar con la globalización e internacionalización de la economía mexicana.

Debido a que la creación de bloques y la apertura económica es innegable, y la internacionalización es tan fuerte analizamos su funcionamiento. Hemos de denotar, que si bien los países (o estados-nacionales) son los principales actores, estén también otros (que toman grande relevancia a raíz de la integración de los países productivos y el aprovechamiento de las ventajas comparativas y competitivas, como lo son las empresas transnacionales y los bloques económicos) que desempeñan papeles de creciente importancia, reforzando y en ocasiones, como está ocurriendo en estos tiempos, sobrepasando o soslayando a los primeros.

La internacionalización de la economía no supone que todas las ramas se vuelven hacia los mercados externos; se trata de definir las ramas capaces de sostener ese proceso a partir de productos competitivos insustituibles o nuevos, algunas veces de una sola parte del proceso de un bien. Verbigracia la participación multinacional que se presenta en la complementación de una

¹² *Ibid.* Pág. 75

operación productiva, financiera o comercial; es decir que la conclusión de las distintas etapas por las que deben pasar un bien en el sector productivo, no le compete solo a una país, como era anteriormente, sino a varios países, para realizar una complementación de sistemas. Esta situación se debe a razone de expansión de mercados y especialización de procesos productivos, por lo que en nuestros días la complementación integra a dichas operaciones solamente es viable con la participación de distintos actores, entre los que se incluyen a las empresas multinacionales. Este argumento explicaría porqué las llantas de un auto se producen en Brasil, los parabrisas en México; los motores en Estados Unidos, el ensamble de partes se hace en Canadá y la comercialización en Alemania.¹³

De esto mismo viene la explicación o el origen de la homogenización de los sistemas productivos, financieros, comerciales que se asocia (en este fenómeno globalizador) a él deseo de crear un mercado universal basado en la estandarización de dichos patrones, para que dentro de los bloques económicos, los convenios internacionales y demás relacionados al comercio internacional todo se encuentre en el estándar o análogos(control de calidad, seguridad, materiales, cantidad, tamaños, etc) y pueden hablar en los mismos términos(haciendo que por ejemplo un lápiz tenga los mismos estándares en México que en Australia).

La madurez y estandarización de un producto aumenta las posibilidades de realizar inversiones productivas en regiones menos desarrolladas generando una competencia entre estas y las regiones originarias del producto, además que esta competencia podría considerarse tradicional, se desarrolla un proceso de integración; La producción de escala y alcance para cada uno de las partes que lo integran. Los países más dinámicos reúnen a este mecanismo y promueven la integración de componentes de diversos orígenes, tratando de optimizar su calidad y precio.¹⁴

La forma en que nuestra economía puede internacionalizarse y lograr integración a la economía mundial globalizada. Puede darse la internacionalización por la creación de bloques y convenios comerciales; lo cual ya es un reto por si mismo, por el hecho de integrarse a economías con mayor grado de desarrollo sin supeditarse a las necesidades de esas economías.

Por ello se debe basar la internacionalización en cimiento que asegure la inserción a la economía mundial.

¹³ *cfr* BECERRA Gelover Alejandro. *Op. Cit.* Pág. 8

¹⁴ CORDOBA. *Op cit.* pág. 57

1.4.1. INTEGRACION DE LA ECONOMIA MEXICANA A LA INTERNACIONAL

La integración, por razones esencialmente económicas, es un fenómeno reciente y aunque la teoría económica proporciona los elementos que explican la dinámica reciente las modalidades concretas de integración son amplias.

Los temas fundamentales de la integración económica son clásicos: ventajas comparativas, estandarización u homogenización, fragmentación de la producción en unidades dispersas geográficamente, flexibilidad de las plantas para adaptarse a múltiples diseños y sistemas como la apertura económica, la necesidad infalible de modernización, etc. Todos los anteriores puntos de este capítulo es la forma en que nuestra economía intenta integrarse a la economía internacional porque ellos facilitan la incorporación de México en las relaciones internacionales y por ello también su constante y estrecha correlación entre estos procesos.

La experiencia sugiere que el desarrollo en un solo país no es posible, debido a la interdependencia que las relaciones de producción capitalistas recrea, planteándose la integración como una opción inevitable para superar el atraso económico.

La integración económica permite la ampliación de los mercados, la complementación financiera y el aprovechamiento de las condiciones técnicas disponibles entre los países involucrados, de tal manera que es posible aumentar la escala de la producción con una mejora significativa en los niveles de eficiencia técnica y económica. Por esto, es que se afirma que la integración económica es una exigencia impuesta por el capital¹⁵ y por el actual procesos que vive la economía internacional, por que por todas las ventajas y menores atrasos que ofrece la integración, todos los países la procuran, no quedándose atrás México.

Ahora bien, que es lo que determina la mayor integración de un país a la economía internacional, son muchos y muy variables los factores de integración pero los principales son: la modernización, la tecnología, los recursos financieros, naturales, etc, la correcta promoción, la capacidad de adaptación a las exigencias, por ello es que no todos los países tienen el mismo nivel de integración.

Ahora pues veamos las principales trabas que encuentra México para integrarse a la economía internacional. Al inicio del curso de la integración, México se encontró como primeros obstáculos la falta de recursos financieros, la falta de incentivos y mecanismos destinados a promoverla y el impacto de los precios internacionales sobre los nacionales y sobre todo el rezago tecnológico y la falta de modernización de la planta productiva y desde entonces hasta se reduce a 3:

- falta de modernización

¹⁵ CEBALLOS, Adalberto. La economía de la globalización. Pág.54

- rezago tecnológico
- falta de recursos económicos.

La integración económica puede parecer que se hace inviable pero no solo para nosotros, por el gran desequilibrio externo generado, y por los efectos negativos que ha tenido sobre la capacidad productiva agrícola e industrial del país; sino que para los países desarrollados, ya que no tienen forma de apoyar el financiamiento de los desequilibrios comerciales que la integración genera en nuestra economía.

Con respecto a la falta de recursos económicos es evidente que no se tienen los suficientes y que la capacidad de incrementarlos es deficiente. Es por esto, que innumeradas veces los empresarios mexicanos y el país mismo se ven en la necesidad de financiarse exteriormente (esto es también debido a la insuficiente capacidad del sistema financiero mexicano, por la falta de modernización, etc, en el actual contexto). Así como también las políticas de apertura externa y de estabilización no contempla acciones que preservaran la capacidad productiva existente en apoyo crediticio para impulsar la modernización frente a la competencia¹⁶ así como la falta de promoción para el crecimiento de la inversión, el proceso de reestructuración y modernización de la planta productiva, que es necesaria para hacer frente a todos los procesos inmersos en la integración de la economía.

Por su parte, la modernización, que esta íntimamente ligada al desarrollo tecnológico, para incrementar la productividad y la competitividad y que resulta fundamental para dinamizar exportaciones y tener mejor posición competitiva frente a importaciones para frenar el crecimiento de éstas y sanear la balanza comercial externa. La modernización que no se ha dado, para obtener estos beneficios y es debido a que se requiere de acciones expresas y directas que aseguren la inversión en dicho sentido.

El mercado por si solo ha sido incapaz de impulsar la modernización en un contexto de incertidumbre, dadas las otras opciones más rentables de inversión¹⁷. también debido a la falta de créditos y de modernización; muchas empresas han preferido comercializar los productos importados, en vez de modernizar su proceso productivo para encarar la competencia frente a las importaciones.¹⁸

La tecnología tiene también un papel primordial en la integración económica, es uno de los determinantes básicos de las nuevas modalidades de producción, de los niveles de productividad de los factores y de las nuevas pautas de consumo. La difusión generalizada de la tecnología permite integrar productos complejos con componentes de muy diverso origen y con costos tan bajos como nunca se había visto el nivel tecnológico mexicano, sé minimizando por el nivel de

¹⁶ *IBID.* Pág. 113.

¹⁷ HUERTA G. Arturo. La política Neoliberal de estabilización. Pág. 110

¹⁸ *Ibid.* Pág. 115.

los países desarrollados y también minimiza el aprovechamiento de la mano de obra, de recursos naturales, por lo que la ventaja comparativa con que contamos pierde cada vez más valor como mecanismo de integración y complementariedad con los desarrollados.

En el proceso de integración, en donde la creación de bloques económicos y los tratados comerciales toman gran importancia; se crean relaciones asimétricas entre naciones de desigual desarrollo económico, en las que se da una elevada competencia, característica del nuevo contexto de integración e interrelación multinacional, que obliga a las empresas a buscar un alto nivel de eficiencia, y en esta situación, se plantea el problema de definir una política económica que permita utilizar óptimamente los recursos¹⁹ y fomentar el verdadero desarrollo que se necesita.

1.4.2. AFECTACIÓN A LA MIPYME'S POR EL CONTEXTO ACTUAL.

Como hemos podido analizar, el actual contexto internacional es inevitable para todos los países, ya que tienen que seguir avanzando dentro de ese proceso, y la situación actual es resultado de la serie de cambios necesarios a nivel internacional y que no se pueden detener.

Pero como ya comentamos antes, el nivel de internacionalización y progreso que obtiene un país o bloque económico, es muy variado, debido a su nivel de adaptación y su desarrollo interno. Así pues las consecuencias del actual proceso, son muy variadas, dependiendo de cada economía, y dentro de cada economía también la reacción es muy variada en cada empresa, dependiendo de su tamaño y capacidad de adaptación. Veamos como se ven afectadas por este proceso las MIMIPYME'S.

Se destaca que los cambios estructurales han tenido efectos negativos en toda la economía mexicana, es decir, que no sólo las MIMIPYME'S se han visto dañadas, también las grandes empresas, aunque estas últimas por su tamaño y su capacidad (conteniendo el acceso a tecnología y el capital) son menos susceptibles de ser dañadas. Además de que a las MIMIPYME'S por su tamaño, son siempre menormente atendidas, por ser vistas solo a simple vista, así considerándoles por su pequeño tamaño poco importantes, y no se observa que aunque son pequeñas, por el porcentaje que ocupa, juegan un papel importantísimo en la economía.

¹⁹ CORDOBA La globalización de la economía. Pág. 59.

Las imperfecciones del mercado conducen, en el mejor de los casos, a subóptimos susceptibles de ser eliminados total o parcialmente, mediante reglas del juego que permiten el máximo de competencia.²⁰

La apertura externa los bajos aranceles y el tipo de cambio, desprotegen a la planta productiva nacional frente a las importaciones, colocándola en una situación de desventaja competitiva frente a éstas. Repercutiendo en la dinámica manufacturera y el proceso de industrialización, por la incapacidad de éstos para hacer frente a las importaciones baratas.²¹

La competencia entre los productos nacionales ya las importaciones, disminuye las ganancias de las empresas nacionales, y con ello su rentabilidad, así como la estimulación a la inversión en los sectores productivos que se ven afectados, guiando la inversión a otros sectores más rentables, aumentando la quiebra de empresas, por la baja capacidad de competencia y la incosteabilidad para encarar la apertura económica, lo que para nuestra economía también significa mayoritariamente una competencia desleal que facilita el crecimiento de las importaciones, lo que como consecuencia trae la afectación del proceso de industrialización.

La distorsión de precio relativo que originaron la política cambiaria, y la apertura externa, cambió en los patrones de consumo en favor de los productos importados, y actuó en detrimento de la producción nacional, y el sector externo los productores industriales y agrícolas no han podido hacer frente a los bajos precios de los productos importados, y en consecuencia se han descapitalizado los sectores, ramas y empresas menos productivos y con menor capacidad de respuesta en esta situación²².

Es evidente la gran vulnerabilidad a la que nos han llevado la política neoliberal, al no generar condiciones internas de acumulación, estabilidad, modernización y crecimiento.

Algo que afecta considerablemente a los MIPYME's es el creciente aumento de las importaciones. Las importaciones crecen debido a que una economía no se puede abrir en forma generalizada y proceder a una integración, cuando no se tiene el nivel competitivo, ni los recursos financieros para determinar el aparato productivo y hacer frente a la apertura; como las empresas no tienen la capacidad para competir frente a las abaratas importaciones, el sector productivo se guía por la mayor ganancia y rentabilidad y no por el fortalecimiento interno y la reestructuración que no favorece la inserción de la economía en el contexto internacional, pero si lleva al país a la pérdida de la posición competitiva, debido a que estos comportamientos atentan sobre el crecimiento de la inversión productiva necesaria para incrementar la productividad y competitividad que el contexto exige

²⁰ CORDOBA. La globalización de la economía, pág.57.

²¹ HUERTA G. Arturo. La política neoliberal de estabilización, pág.76

²² *Ibid.* Pág. 77

a una mayor penetración de las importación que tiene una influencia bastante negativa, porque no solo es el crecimiento de estas, sino significa también, disminución de empresas y productos mexicanos que eviten los monopolios y el encarecimiento de productos, así como la falta de empleos(y la cadena que trae consigo: no-dinero para comprar, no ventas, no-productividad, cierre de empresas y vuelve a comenzar), y el alto déficit de comercio exterior, todo esto ha provocado un gran descenso en el proceso de modernización y la ampliación de la capacidad productiva nacional.

Lo preocupante es que el neoliberalismo con sus secuelas como lo son la pérdida de soberanía y la dependencia del capital extranjero, tiene límites y el éxito no está garantizado. Entre las inquietudes principales, se encuentran: 1)que a pesar de los cambios estructurales, se es incapaz de garantizar la estabilidad en el mercado de divisas, 2)la apertura comercial no consolidó una planta productiva que garantiza la estabilidad del empleo, el tipo de cambio, la balanza de pagos, etc, 3)el incremento de las importaciones y la competencia desleal, 4)la deficiencia de las políticas económicas²³.

Aparte de los muchos y variados obstáculos a nivel del proceso internacional que afectan a las empresas y particularmente a las MIPYME's, tenemos que considerar los factores internos que les afectan y que son, primeramente importantes.

Comencemos por el capital que tienen las MIPYME's, la falta de capital para invertir en su empresa es clara y las posibilidades de obtener crédito son escasas. Esto comienza con la competencia desleal que provoca menores ventas, menores ingresos, y por tanto cierre de empresas. Si no hay ingresos no existe forma de fortalecer el crecimiento de una empresa, ni de modernizarse, ni traer tecnología que disminuya los costos de producción, como miembros las MIPYME's se ven directamente afectadas por el proceso de internacionalización, su crecimiento disminuye y sus posibilidades de desarrollo se acortan con ello, al ser fiebles de crédito.

Otro problema es la falta de tecnología, por su tamaño generalmente su tecnología es limitada lo que no le favorece para obtener mayores ganancias y obtener una expansión, disminuyendo también su capacidad de producción así como el aprovechamiento de los otros recursos(como la mano de obra barata y la materia prima barata)que son los que crean las ventajas comparativas.

Además de esto el aumento de la tecnología favorece la supeditación exterior, ya que para tener mayor tecnología hay que importar bienes de capital que México no produce, pero estas importaciones no configuran un proceso de modernización permanente y generalizado ya que los países desarrollados mejoran continuamente su tecnología y por ende vuelven absoluta la muestra.

²³ *Id.*, el planteamiento de CEBALLOS Adalberto. La economía mexicana en el contexto de la globalización pág. 150 y 151.

La modernización esta íntimamente ligada al desarrollo tecnológico, para incrementar la productividad y la competitividad que hagan frente a la competencia desleal para frenar el crecimiento de las exportaciones y sanear la balanza comercial externa. Esta situación no se ha dado en el país, debido a que se requiere de acciones expresas y directas que aseguren la inversión en dicho sentido. El mercado, por sí solo ha sido incapaz de impulsar la modernización en un contexto de incertidumbre, dadas las otras opciones más rentables de inversión.

Es así como las MIPYME's, además de no tener los niveles productivos y competitivos para enfrentar a la competencia externa, no han contado con recursos financieros ni con una política de fomento industrial, y de desarrollo tecnológico, que impulsa y facilite la inversión y la modernización del aparato productivo²⁴.

1.4.3. LAS MIPYME's Y LA INTERNACIONALIZACION.

El país ha entrado a la internacionalización sin tener las condiciones competitivas, ni las políticas de apoyo a la inversión y modernización que dicho contexto exige. De ahí que estas deficiencias estén atentando los proceso de integración interna de los procesos productivos y la producción de los bienes finales, originaron cierre de empresas, destrucción de la capacidad productiva, mayor desempleo y reestructuración de la industria hacia ensambles y producción de bienes intermedios.²⁵

Durante mucho tiempo la internacionalización fue considerada una estrategia de desarrollo reservada a las empresas de mayores dimensiones; ahora se ha convertido en una realidad ineludible para las MIMIPYME'S.

Es bien sabido que la economía mexicana, una fracción apreciable, fundamentalmente está conformada por MIPYME's (rubros agropecuarios y bienes de las industrias livianas, como alimentos elaborados, vestuario, calzado, etc.) y son estas empresas, las que reciben con más intensidad el impacto de la internacionalización y se colocan en una situación de desventaja competitiva, ya que como vimos las MIPYME's no tienen las mismas ventajas que las grandes empresas lo que hace que su afectación repercuta en el proceso de industrialización y competencia y por ende no se incrementa la productividad crecimiento interno.

²⁴ *Ibid.* HUERTA G. Arturo. La política neoliberal de estabilización. Pág.114

²⁵ *Ibid.* Pág.127.

Las MIPYME's además de no tener los niveles productivos y competitivos para aumentar la internacionalización, no han contado con recursos financieros ni con una política al fomento industrial y de desarrollo tecnológico, que impulse facilite la inversión y la modernización del aparato.²⁶

Al participar en el contexto económico mundial, nuestra economía se tiene que sujetar a las reglas del juego determinadas por éste, las cuales son fijadas por los países con mayores ventajas comparativas (países desarrollados y con la más alta productividad y competitividad). Los niveles de productividad y precios imperantes en la competencia mundial, son determinadas por los más eficientes. En este contexto, las economías que participan en dicho proceso, con niveles de productividad y competitividad menores a la media establecida por los más eficientes, pierden frente a estos.

Es necesario mencionar las debilidades típicas de las MIPYME's, que en una perspectiva de internacionalización se caracterizan principalmente por:

- Escasa capitalización
- Modesta capacidad de innovación
- Fragilidad de la estructura administrativa

Es así que las MIPYME's se encuentran en un proceso creciente de competencia desleal que coloca a las empresas mexicanas en una posición de cierta desventaja y vulnerabilidad, que no podrán superar con las políticas clásicas de ajuste que hasta hoy se han dado y no han alcanzado el nivel de crecimiento interno sostenido que se requiere para que el país pueda lograr una inserción eficiente y dinámica en la economía internacional.

Si se fortalece el mercado interno o economía nacional, se cumple con los objetivos de impulsar la capacidad competitiva y compatibilizar el desarrollo con la justicia social, lo que conciliaría el crecimiento del mercado interno con la expansión de las exportaciones, las cuales son indispensables para generar divisas que sustenten el equilibrio de la balanza de pagos y venzan los obstáculos al desarrollo, creando condiciones de confianza con proyectos específicos que garanticen el incremento de la productividad y rentabilidad de la esfera productiva.

Las MIPYME's reiteradamente, han mencionado tener un desequilibrio en los servicios de apoyo, consultoría y asesoría. Así pues, los procesos de internacionalización de las MIPYME's requieren, además de incentivos e instrumentos financieros, una vasta gama de servicios de información, asistencia y capacitación. La oferta de estos servicios reviste una importancia creciente en una era en la que se ha intensificado la competencia en los mercados globales.

²⁶ HUERTA G. Arturo. *La política neoliberal de estabilización*, Pág. 114

Las condiciones para asegurar el crecimiento interno sostenido y lograr una mejor inserción a la economía internacional no será fácil pero tenemos que construir en forma deliberada la competitividad del aparato productivo de la economía y es responsabilidad de todos; no sólo de las libres fuerzas del mercado y las políticas actuales.

se precisan niveles de producción y productividad que satisfagan los niveles de demanda, y para ahorrar y generar divisas que eviten presiones sobre el sector externo y los diferentes precios relativos. Alcanzarlo exige instrumentar mejores programas de inversión por sectores donde se incluyan políticas tributarias, de subsidio, comerciales, crediticias, salariales, de inversión de infraestructura, industrial, fiscal, etc. que permitan realizar dichas tareas (garantizar condiciones de mercado, rentabilidad y disponibilidad financiera para incentivar y realizar las inversiones indispensables para la generación de empleo y crecimiento económico) para que se retroalimente y sustente mutuamente.

Las políticas y programas que se requieren implementar para alcanzar el crecimiento interno sostenido, deben articularse en forma coherente con la política industrial y de fomento a la inversión productiva; y esta última debe dirigirse a incrementar la productividad y competitividad para sustentar las bases que permiten el constante crecimiento. Así como diseñar mecanismos para apoyar la internacionalización del sistema productivo, mecanismos gestados con el interés exclusivo de apoyar a las MIPYME's, y ampliar la posibilidad de acceso y la utilización de estos apoyos al mayor número posible de MIPYME's se deberían considerar responsabilidad del gobierno.

Estas políticas deben de estar orientadas a incrementar la productividad y competitividad, ya que es la base para compatibilizar la estabilidad de precios, el crecimiento económico y la distribución del ingreso. Jamás las políticas de ajuste deben frenar el fomento a la industria, al campo mexicano y al desarrollo tecnológico, ya que constituyen la base material de todo desarrollo económico y de bienestar social.²⁷

Las MIPYME's tienen grandes posibilidades de desarrollo, solo que no han sido explotadas al máximo, porque no se han establecido las medidas y programas de apoyo adecuados, pero tienen un muy fuerte sistema de supervivencia y si obtienen los medios y las políticas correctas pueden favorecer de manera considerable, al desarrollo y crecimiento interno sostenido, ya que podrían utilizar las ventajas que tienen e incluso incrementarlas lo que a su vez, mejoraría la posición de la economía mexicana en su inserción a la economía internacional.

²⁷ *Ibid.* pág.177.

La internacionalización y la globalización de la producción exigen que las MIPYME's realicen cambios en sus estrategias de desarrollo que faciliten su inserción en un contexto mundial competitivo, globalizado e interdependiente.

Las condiciones de estabilidad y confianza deben sustentarse con bases productivas que generen recursos financieros y estabilidad de precios relativos, capaces de mantener un crecimiento sostenido para tener una verdadera internacionalización.

CAPITULO II:

“LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS”

2. IMPORTANCIA DE LAS MIPYME's EN LA ECONOMÍA MEXICANA.

Las micro, pequeñas y medianas empresas, desempeñan un papel muy importante en las economías, pues actúan como mecanismo para la distribución del ingreso a los estratos medios y bajos de la sociedad mediante la generación de empleo y valor agregado.²⁸

En algunos casos, las MIPYME's han sido más resistentes a las crisis económicas que las grandes corporaciones. Ello se debe a que su capacidad de regeneración y su flexibilidad son mayores, si bien en lo individual son más vulnerables a causa de su tamaño. Asimismo, en épocas recientes se ha comprobado que tienen una gran capacidad para integrarse a los procesos productivos de las grandes empresas por medio de la subcontratación. Además de esas ventajas, la empresa pequeña innova con mayor rapidez gracias a que sus proyectos maduran en lapsos más breves.

Las MIPYME's son uno de los medios más importantes de los que disponen la personas de bajos ingresos por salir de la pobreza, pues les permite incorporarse a las actividades productivas dirigidas al mercado. En México y también en otros países, las MIPYME's contribuyen de manera notable (como ya he mencionado) al empleo, la producción y el ingreso nacional así como al fomento del talento empresarial y de la flexibilidad para enfrentar la dinámica global. Además, el éxito progresivo de las reformas estructurales en las regiones depende de que se diseminen los beneficios del crecimiento económico entre la población de menores ingresos.

La importancia que revisten las MIPYME's en México, se ve disminuida ya que en la actualidad se ven obligados a adaptarse al cambio para participar en la internacionalización y la globalización, así como la problemática que tienen que afrontar por un sinnúmero de rezagos estructurales, aunado a que no se han podido crear nuevos instrumentos que ayuden a reforzar la capacidad competitiva de las empresas, para un sector que en la actualidad representa poco más del 98% del total de las unidades económicas y ocupan el 62% de la fuerza de trabajo de este país, mientras las grandes empresas tienen sólo el 1.2% de las unidades económicas y el 41.3% del personal ocupado, pero sin embargo, tienen las mayores políticas a su favor así como incentivos y fáciles accesos a los créditos, cuando éstas en su momento no los necesitan por la cantidad de capital que tienen.

La preponderancia de las MIPYME's debería de determinar las características específicas del sistema productivo del país, debido al importante porcentaje que ocupa en la economía mexicana, sobre todo por la solución a los problemas de empleo que ofrecen las MIPYME's, ya que las grandes empresas, tal vez puedan

²⁸ LEFEBVRE, L., et al. *Technological Experience and the Technology Adoption Decisions in Small Manufacturing Firms*, R&D Management, vol.21, núm.3, 1991, *vid.*, pp241-249

tener mayor productividad, pero el nivel de personal que ocupa es menor, debido a la alta tecnología que tienen; mientras que las MIPYME's requieren mayormente de estos apoyos y difícilmente pueden alcanzarlos. Pero es importante que comentemos, por el momento que la dimensión reducida de estas empresas ofrece numerosas ventajas, en términos de agilidad productiva y adaptabilidad al mercado.

Además se ha comprobado en todo el mundo, incluso en las sociedades industriales avanzadas, que las MIPYME's desempeñan un papel fundamental ante el grave problema del desempleo, uno de los retos cruciales de la sociedad contemporánea. La grandes empresas orientan sus decisiones de inversión cada vez más a incorporar alta tecnología y en general capital intensivo; son capaces de crecer, modernizarse y exportar sin aumentar de manera equivalente su contingente de trabajadores, en cambio, las MIPYME's se presentan como una alternativa más abierta en oportunidades y más accesible: requiere de mucho menos capital que los establecimientos mayores para iniciar sus actividades y, en proporción al capital invertido, ocupa más personal que aquéllas. Por otra parte tienen menor dependencia tecnológica que establecimientos mayores; los bienes y servicios que produce y distribuye son por los general satisfactores básicos, aunque en un mercado sumamente competido. Por sus propias características las MIPYME's son muy flexibles y se pueden adaptar al proceso de internacionalización fácilmente.²⁹

Junto a esas ventajas desde el punto de vista de resistencia a las crisis, fortaleza técnica y resistencia patrimonial, cuyos efectos no son despreciables en el proceso de internacionalización como se verá más adelante.

Los procesos de internacionalización asumen formas diversas que varían, en primer lugar, de acuerdo con la dimensión de las empresas y, en segundo, con los sectores a los que pertenecen.

Desde un punto de vista económico, las MIPYME's no son instituciones marginales, incapaces de acumular excedentes económicos. Aun la que se considere menos productiva participa de diversas maneras en la economía, ya sea porque consume materias primas, subproductos o herramientas de empresas mayores, o simplemente por que genera ingresos y salarios.

La importancia que para nuestra economía tienen las MIPYME's, como ya mencionamos, no es algo exclusivo de nuestro país. En realidad las MIPYME's son importantes en todas las economías del mundo; muchas de las más desarrolladas o altamente exportadoras³⁰, han logrado insertar exitosamente a estas empresas en la competencia internacional.

²⁹ ALBA Vega, et al Presentación. *Revista de Comercio exterior* de enero de 1997, pág. 4. BANCOMEXT

³⁰ Las MIPYME's son muy importantes en países como Alemania, Italia, Japón y no sólo importantes, también significativa, casi en iguales porcentajes que en México, pero tienen relevante participación en las exportaciones y el PIB de esas economías, por ende siendo un pilar de crecimiento de sus economías.

Por su estructura, las MIPYME's presentan una serie de ventajas y desventajas que influyen en sus capacidad para enfrentar un entorno más competitivo. Las desventajas deben de comenzar a disminuir por medio de programas y políticas de apoyo a las MIPYME's para poder fomentar la estabilización de una economía mexicana en progreso; mientras que las ventajas que derivan principalmente de su capacidad para utilizar en forma eficiente los recursos humanos, de su destreza para posicionarse en un conjunto reducido de productos o servicios en los que posee mayor competitividad, y sobre todo de su capacidad de adaptación y su flexibilidad para enfrentarse a las cambiantes condiciones de la demanda, deben ser mayormente aprovechadas, de tal manera que los beneficios obtenidos de estos procesos sirvan para sacar de la marginación a los compatriotas y así mismo elevar el nivel de la internacionalización de México.

2.1. PARTICIPACIÓN DE LAS MIPYME's EN LA ECONOMÍA MEXICANA.

Como hemos podido observar en el punto anterior, la importancia de las MIPYME's es grande y debería de ser aun más destacada, debido precisamente a la participación que tienen las MIPYME's en la economía mexicana. Las MIPYME's son el motor de la economía en esta era global de los negocios. En México este sector contribuye con el 30 por ciento del Producto Interno Bruto y casi el 60 por ciento de la fuerza de trabajo.

Aunque la participación de las MIPYME's se ve reducida y mal aprovechada por numerosos factores existen tres aspectos en que las MIPYME's cumplen una función definida dentro del desarrollo general del país como³¹:

a) Llenar huecos en la producción. Hay un gran número de productos que tienen que ser elaborados en pequeña escala.

³¹ CAREAGA Vilicid J.A. La investigación Tecnológica en el Desarrollo Industrial de México. UNAM. México, 1980. *vid.* pp. 28-31

b) Crear y fortalecer una clase empresarial. Las MIPYME's constituyen una escuela práctica, de gran valor nacional, para formar empresarios, administradores y técnicos.

Lo anterior no sucede en la gran empresa donde ya se requiere de especialización, de técnicas y de gran experiencia, y donde una mala toma de decisiones puede costarle a la empresa grandes pérdidas de capital.

C) Proporcionar mayor número de empleos. La generación de empleos para una creciente población es uno de los más grandes problemas del Estado Mexicano.

Por estas y las demás ventajas de las MIPYME's, considero prioritario el fortalecimiento de estas empresas con el aprovechamiento estratégico de las tecnologías de información.

Un factor del mal aprovechamiento de la capacidad de las MIPYME's, con el cual nos encontramos, inclusive al hacer esta investigación, es la clasificación y categorización casi ineficiente, porque se considera a las MIPYME's por igual, sin tener en cuenta que tal vez una microempresa, puede generar ganancias o beneficios iguales a los de una mediana o viceversa. Lo importante es recordar que las MIPYME's no son todas iguales y que el vocablo colectivo intenta representar simultáneamente a demasiada gente de modo no diferenciado, sin contar que su actividad predominante es el comercio, pero, para tener una mejor idea de como se conforman las MIPYME's hablaremos en porcentajes.

2.1.1 PARTICIPACIÓN EN LA ESTRUCTURA ECONÓMICA.

Para analizar los datos siguientes, comenzaremos por recordar, que todo se basa en el número de personas ocupadas por unidad económica, de la siguiente manera (según la SECOFI):

Microempresa (de 0 a 15 personas).

Pequeña empresa (de 16 a 100 personas).

Mediana empresa (de 101 a 250 personas).

Grande empresa (de 251 y más personas).

cuadro I. Unidades económicas, personal ocupado y producción por estrato 1988-1993.

ESTRATO	UNIDADES ECONOMICAS				PERSONAL OCUPADO				PRODUCCION	
	1988		1993		1988		1993		1988	1993
	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	%	%
DISTRITO FEDERAL	22087	100	28059	100	499791	100	500742	100	100	100
0 a 2	8976	40.6	11753	41.9	13650	2.7	17985	3.6	0.7	4.5
3 a 5	5274	23.9	6858	24.4	18887	3.8	25075	5	1.3	2
6 a 10	2012	9.1	3262	11.6	15579	3.1	24876	5	1.8	2.7
11 a 15	1224	5.5	1577	5.6	15711	3.1	20162	4	1.6	2.5
16 a 15	17486	79.2	23450	83.6	63827	12.8	88098	17.7	5.4	11.6
16 a 20	832	3.8	910	3.2	14902	3	16214	3.2	1.8	2.1
21 a 50	1983	9	1974	7	6353	12.7	62886	12.6	7.7	8.3
51 a 100	865	3.9	850	3	61127	12.2	60316	12	9.2	9.3
16 a 100	3680	16.7	3734	13.3	139566	27.9	139416	27.8	18.7	19.6
101 a 250	580	2.6	545	1.9	90065	18	83811	16.7	16.4	14.5
251 a 500	216	1	206	0.7	75551	15.1	71289	14.2	16.6	14.8
501 a 1000	89	0.4	94	0.3	58595	11.7	61395	12.3	15.7	16.3
1001 y más	36	0.2	30	0.1	72187	14.4	56733	11.3	27.2	23.2
51 y más	341	1.5	330	1.2	206333	41.3	189417	37.8	59.5	54.3

NOTA: Debido al redondeo, la suma de los porcentajes no puede coincidir con el total.

FUENTE INEGI, Censos económicos 1989 y 1994.

Comparadas con 1988, las microempresas, en 1993 aumentan su número de unidades económicas, al pasar de 117,486 a 23,450; su participación relativa se incrementa 4.4 puntos porcentuales. El personal ocupado en números absolutos también crece de 63,827 a 88,098 y su participación presenta una alza de 4.9 puntos porcentuales. Respecto a la producción, está aumenta 6.2 puntos porcentuales.

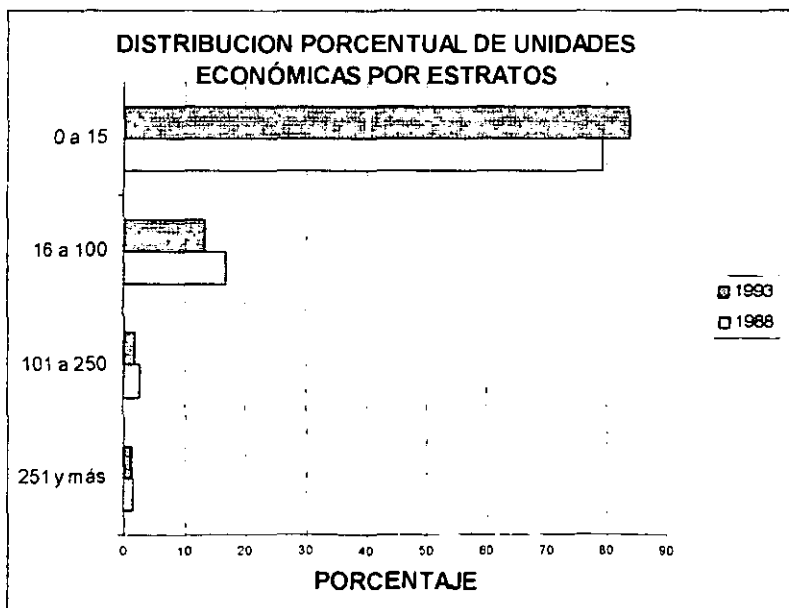
Al interior de las microempresas, en el estrato de 0 a 2 personas ocupadas, se muestra el mayor aumento en unidades económicas, al pasar de 8,976 a 111,753. Su personal ocupado también crece de 13,650 a 17,985, mientras incrementan su participación relativa en la producción, al pasar de 0.7 a 4.5 %.

Las empresas pequeñas aumentan en el número de unidades económicas de 3,680 a 3,734, aun cuando su participación relativa disminuye 33.4 puntos. En su personal ocupado, hay un ligero decremento de 139,566 a 139,416, casi conservando su importancia relativa. La producción aumenta de 18.7 a 19.6%.

Dentro de este tipo de empresas, el estrato de 16 a 20 personas ocupadas es el único que incorpora unidades económicas en 1993, 78 más que en 1988. En tanto su personal ocupado se eleva de 14,902 a 16,214 y la participación porcentual de la producción crece ligeramente en 3 décimas de punto.

La empresas medianas reducen sus unidades económicas de 580 a 545 y su participación relativa también disminuye de 2.6 a 1.9 %; su personal ocupado presentaron decremento de 90,065 a 83,811. Igualmente la producción baja 1.9 puntos porcentuales.

GRAFICA 1



FUENTE: INEGI, censos económicos 1989-1994

Como podemos observar en la gráfica 1 las MIPYME's son la mayoría en la distribución porcentual de unidades económicas, ya que las grandes empresas sólo ocupan el uno por ciento en 1993, siendo así las más representativas las microempresas que ocupan el 83.6 %, las pequeñas empresas ocupan el 13%, y las medianas empresas ocupan el 2%.

Dentro del Distrito Federal, el estrato en el que las MIPYME's se desarrollan mayormente es en el comercio, ya que es la principal actividad en la que se concentran las empresas, como se puede observar en el cuadro II.

Cuadro II. Unidades económicas y personal ocupado por tipo de unidad económica 1988-1993

TIPO DE UNIDAD ECONOMICA	UNIDAD ECONOMICA				PERSONAL OCUPADO				PROMEDIO DE PERSONAL OCUPADO POR UNIDAD ECONOMICA	
	1988		1993		1988		1993		1988	1993
	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	%	%
DISTRITO FEDERAL	132649	100	169514	100	449724	100	590487	100	3.39	3.48
COMERCIALES	1322042	100	168001	99	434862	97	567855	96	3.29	3.38
AUXILIARES	607	0.5	1513	0.9	14862	3.3	22632	3.8	24.28	14.96

FUENTE: INEGI, Censos económicos 1989 y 1994

El comercio es una de las principales actividades de las MIPYME's, ya que el comercio al por menor es mayoritario que el comercio al por mayor, como se ve en el cuadro III.

Cuadro III. Unidades económicas comerciales y personal ocupado por subsector 1988-1993

SUBSECTOR	UNIDAD ECONOMICA				PERSONAL OCUPADO				PROMEDIO DE PERSONAL OCUPADO POR UNIDAD ECONOMICA	
	1988		1993		1988		1993		1988	1993
	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%		
DISTRITO FEDERAL	132042	100	168001	100	434862	100	567855	100	3.29	3.38
comercio al por mayor	10486	7.9	14111	8.4	123791	29	176516	31	11.81	12.51
comercio al por menor	121556	92	153890	92	311071	72	391339	69	2.56	2.54

FUENTE: INEGI, Censos económicos 1989 y 1994

Las microempresas son las que ocupan en su mayoría la actividad del comercio con un porcentaje del 98% y las pequeñas, sólo el 2%, excluyendo del comercio al por menor, a las medianas y grandes empresas.

En términos absolutos para 1988, las microempresas del sector comercio presentaron 128,983 unidades económicas y en 1993 registran 164,169; su participación relativa se mantiene constante. El personal ocupado también crece de 244,595 a 323,041, en tanto que su participación porcentual se incrementa 7 décimas de punto. Los ingresos aumentan de 27.0 a 34.9%, ver cuadro IV.

Cuadro IV Unidades económicas, personal ocupado e ingresos por estrato 1988-1993

ESTRATO	UNIDADES ECONOMICAS			PERSONAL OCUPADO				INGRESOS		
	1988		1993	1993		1988		1993		1988
	Absoluto	%	%	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	%
DISTRITO FEDERAL	132042	100	100	168001	100	434862	100	567855	100	100
0 a 2	108268	82	14.6	135449	80.6	142068	32.7	180717	31.8	9
3 a 5	15161	11.5	6.9	21014	12.5	53342	12.3	74526	13.1	5.9
6 a 10	4042	3.1	7.7	5768	3.4	30316	7	43090	7.6	6.3
11 a 15	1482	1.1	5.7	1938	1.2	18869	4.3	24708	4.4	5.9
0 a 15	128983	97.7	34.9	164169	97.7	244595	56.2	323041	56.9	27
16 a 20	808	0.6	4.6	965	0.6	14352	3.3	17183	3	6.3
21 a 50	1384	1	14.5	1800	1.1	42613	9.8	54344	9.6	12.1
51 a 100	509	0.4	11	512	0.3	36266	8.3	36191	6.4	16.8
16 a 100	2701	2	30.2	3277	2	93231	21.4	107718	19	35.2
101 a 250	239	0.2	15	403	0.2	35926	8.3	61564	10.8	10.1
251 a 500	85	0.1	7.6	109	0.1	28605	6.6	36706	6.5	13.9
501 a 1000	24	0	7.9	30	0	15834	3.6	20300	3.6	3.8
1001 y más	10	0	4.4	13	0	16671	3.8	18526	3.3	10
251 y más	119	0.1	19.9	152	0.1	61110	14.1	75532	13.3	27.7

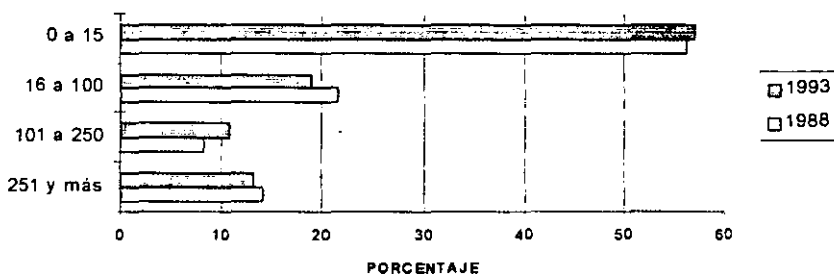
NOTA: Debido al redondeo, la suma de los porcentajes no puede coincidir con el total.

FUENTE INEGI, Censos económicos 1989 y 1994.

Las MIPYME's son las que proporcionan el mayor empleo (personal ocupado) y también los mayores ingresos, como podemos observar en las graficas V y VI.

GRAFICA V:

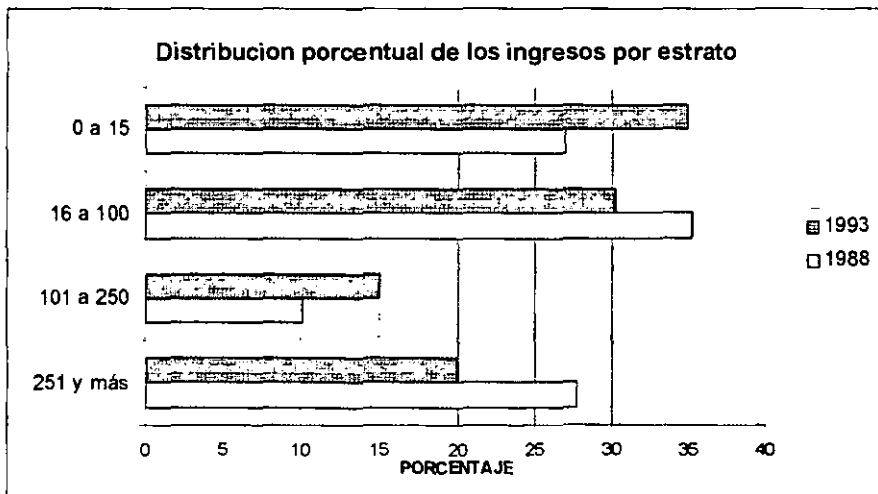
Distribución porcentual de personal ocupado por estrato



FUENTE: INEGI, Censos económicos 1989-1994

GRAFICA VI:

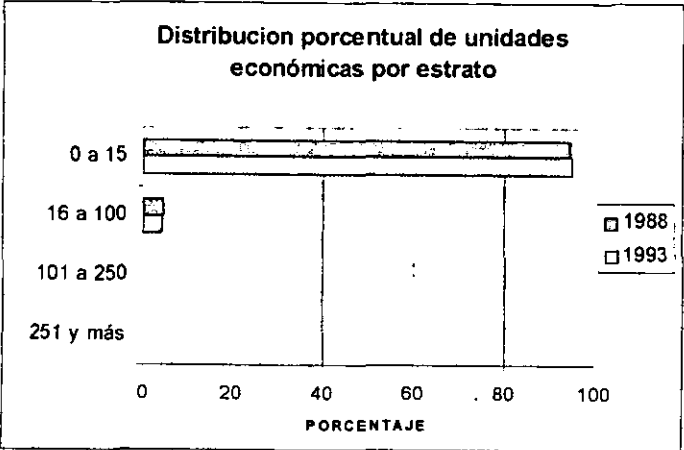
Distribución porcentual de los ingresos por estrato



FUENTE: INEGI, Censos económicos 1989-1994

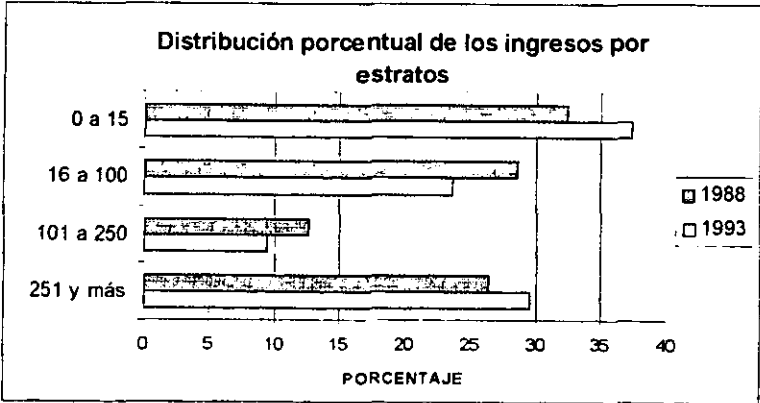
En las graficas VII y VIII podemos observar que las MIPYME's tienen los mayores porcentajes de empleo e ingresos y los principales sectores en los que se encuentran son comercio y servicios, lo que deberían de tomar en cuenta para la planeación de las estrategias de apoyo, así como observar que aunque no sean grandes son de las que mayores beneficios otorgan a la economía mexicana.

GRAFICA VII



FUENTE: INEGI, Censos económicos 1989-1994

GRAFICAVIII



FUENTE: INEGI, Censos económicos 1989-1994

2.1.2 INFLUENCIA

Hay indicios de que una de las funciones de las MIPYME's es servir de estabilizador social y proporcionar una alternativa viable a la incapacidad del sistema económico tradicional de incorporar a una gran parte de la población, ya que las MIPYME's preservan el empleo del empresario individual, que es al mismo tiempo el propietario, además las MIPYME's levantan a los que viven en la pobreza y recogen como una red a los que caen del sistema formal.

Como pudimos observar en el punto anterior, los porcentajes de las estadísticas, tienen que tener conforme a sus números una influencia muy grande, en cuanto el desarrollo de las empresas y sus políticas, sin embargo, no es así, las políticas de apoyo a las MIPYME's son mínimas. Es muy fácil discernir que las micro empresas, deberían tener una fuerte influencia debido a los números tan representativos que se encuentran en las estadísticas, porque las micro empresas representan el mayor porcentaje de empresas en la economía mexicana y las que mayor nivel de empleo producen, además las micro empresas, según los indicadores se concentran principalmente en el sector comercio y después en los servicios; la pequeña empresa conserva una relación muy similar, aunque dentro de cada estrato considerado como micro o pequeña empresa, los porcentajes varían, (un ejemplo de esto es que las micro empresas de 0 a 2 personas, son las que han mostrado el mayor crecimiento de empresas o unidades económicas, así como en el estrato de las pequeñas empresas de 16 a 20 personas ocupadas, es el estrato que mostró mayor crecimiento) y las medianas empresas ya muestran mayor estabilidad (aunque ello no signifique mayor crecimiento) que las micro y pequeñas empresas.

Es por ello que uno de los principales factores del mal aprovechamiento de estas empresas es su clasificación, ya que sólo toman en cuenta el nivel de personas ocupadas en una empresa, cuando se deberían de tomar en cuenta, el sector económico en el que se desenvuelven, la producción que tienen, la tecnología utilizada en sus procesos de producción, el nivel de ventas, nivel de desarrollo, ya que podrían ser empresas de subsistencia, empresas de acumulación lenta y empresas de acumulación acelerada³², todo esto se debe de tomar en cuenta y no sólo el número de trabajadores, ya que analizando de esta manera a las MIPYME's, las categorías de las MIPYME's son insuficientes para analizarlas, ya que no todas las empresas son iguales o semejantes entre sí

³² En la encuesta Nacional de Microempresas y Pequeñas Empresas en la República Dominicana realizada por Fondo Micro, en marzo de 1998; los investigadores se dieron cuenta de que el análisis de la realidad micro y pequeño empresarial por el número de trabajadores era insatisfactorio, así surgió el análisis por niveles de desarrollo utilizando una tipología de "empresas de subsistencia", "empresas de acumulación lenta" y "empresas de acumulación acelerada" en función de los niveles de activos fijos y tecnología, productividad de los empleados, egeneración de beneficios netos y otras variables que permitieran expresar los grados de similitud entre empresas, que ha resultado muy valiosa para entender al sector, no desde la perspectiva de la dimensión medida por el número de empleados, sino por los niveles de desarrollo de la unidad empresarial.

aunque tengan el mismo número de trabajadores, ni siquiera pueden ser iguales en los niveles de ventas y si se considera a una micro empresa igual a una pequeña empresas, ni siquiera tienen el mismo nivel de empleo. Los "niveles de desarrollo o fases de desarrollo"³³ de las empresas terminan siendo más determinantes a la hora de definir los conjuntos apropiados de políticas nacionales.

Así pues el tipo de análisis, que se tiene en la actualidad será incompleto para gestar políticas de apoyo, ya que es muy difícil diferenciar unas empresas de otras, y sería muy recomendable para el gobierno que se mejorara el tipo de análisis para las MIPYME's, y se tomaran en cuenta a los propietarios de las MIPYME's ya que son verdaderos empresarios que pueden aportar ideas y conocimientos valiosísimos a los procesos de integración que vienen de modo inevitable con el proceso de globalización e internacionalización.

2.2 INTEGRACION DE LAS MIPYME's A LA ECONOMIA INTERNACIONAL.

Las MIPYME's son un elemento principal de la economía mexicana. Sin embargo, vivimos épocas de muy grandes corporaciones multinacionales cuyas operaciones abarcan el mundo entero.

La economía mexicana está sufriendo ciertas transformaciones fundamentales. Una de éstas tiene que ver con el cambio de una economía nacional a una economía global interdependiente, una internacionalización. Este cambio está teniendo consecuencias directas en nuestro país.

Los cambios, tanto en los términos del intercambio internacional de bienes y servicios, como en el ámbito mismo de la producción, han derivado en una recomposición de las tradicionales esferas de poder económico. Todos los días observamos la aparición de nuevos bloques de influencia y de la redefinición de estrategias económicas, de todos los países, para integrarse de manera ventajosa a estas nuevas tendencias.

³³ *vid. Micro y pequeñas empresas: Apoyos Diferenciados según Etapas de Desarrollo.* Por Mario Davalos, Jeffrey Poyo y Marina Ortíz. *Revista El Mercado De Valores*, de Noviembre de 1998, pág. 43. NAFIN.

La competencia se vuelve internacional, ya que las empresas no sólo compiten con empresas nacionales sino también con empresas internacionales y la recomposición de fuerzas provoca nuevas alianzas, para poder hacer frente a la competencia derivada de la internacionalización de la economía, formando nuevos modelos de producción, comercialización, diseño y financiamiento, entre otros.

La adaptación a estas condiciones ha exigido para nuestro país, el replanteamiento de su modelo de desarrollo que, debido a las propias ineficiencias internas y a las presiones del dinámico ambiente económico mundial, demostró su agotamiento al no permitir la óptima adecuación del país al nuevo contexto económico.

El nuevo modelo de desarrollo orienta a la economía hacia el exterior, abandona el papel protagónico del estado en las actividades productivas y otorga un lugar importante a la acción emprendedora de los particulares (en las ramas industrial, comercial y de servicio), sobre los que recae la responsabilidad de generar riqueza social y empleo.

Por tanto, el reto para nuestro país es, recuperar el crecimiento estable y sostenido. La primera meta ha sido la estabilización de la economía, alcanzada con el esfuerzo de toda la sociedad. Las metas inmediatas serán consolidar estos logros e iniciar el crecimiento económico.

Ante esta realidad, las MIPYME's están realizando un accionamiento para impulsar la productividad, un medio básico para incrementar los niveles de competitividad, crecimiento económico y desarrollo del país. Sin embargo, un esfuerzo en este solo sentido, no es suficiente. Es necesario un cambio de cultura adecuado a nuestro actual medio ambiente nacional e internacional.

2.2.1 VALORACION DE LAS MIPYME's A NIVEL INTERNACIONAL.

La importancia de las MIPYME's en todos los países ha comenzado a incrementarse, gracias a que muchos países se han dado cuenta de las grandes posibilidades de desarrollo mediante estas y se han vuelto el centro de atención, no sólo de los investigadores y empresarios, sino de ha llamado el interés del gobierno de muchos países, para la creación de programas de apoyo, políticas y una nueva legislación para su mejor desempeño, esto es porque el éxito que

estas políticas han tenido en los países que las han aplicado; han tenido una amplia difusión y han comenzado a tomar la importancia que realmente se merecen las MIPYME's.

En la actualidad ya muchos países están tomando medidas para apoyar a sus MIPYME's, y en cuestión del desarrollo de las MIPYME's, no importa si se es un país desarrollado o uno subdesarrollado, ya que el éxito que han tenido las MIPYME's, no sólo ha sido en países de la Unión Europea, sino también en países de América como es el caso de Chile, en donde las MIPYME's tienen un fuerte desarrollo y apoyo gubernamental o como la organización del Mercosur que también apoya de manera muy efectiva a las MIPYME's. En el siguiente punto analizaremos los apoyos que tienen las MIPYME's de Chile, Italia, el Mercosur y la Unión Europea; y aunque estos países no son los únicos en tener programas de apoyo efectivos, pero si de los que considero pueden ser de mayor utilidad, en ser tomados como ejemplos para la economía mexicana.

Aunque México se está interesando más en estas empresas, del camino por recorrer para obtener programas de apoyo efectivos, aun nos falta mucho por caminar, pero no podemos ni debemos quedarnos atrás a descansar, México puede aprender de las políticas y los instrumentos de apoyo a las MIPYME's utilizados por otros países. Por ello se describen algunos de ellos para después analizar la situación nacional y plantear una remodelización.

2.2.2 PROGRAMAS DE APOYO Y LEGISLACION PARA LAS MIPYME'S EN CHILE, ITALIA, MERCOSUR E UNION EUROPEA.

En este punto, conoceremos los apoyos y la legislación que tienen las MIPYME's en Chile, El Mercosur, Italia y la Unión Europea, toda esta información se encuentra resumida en la tabla siguiente, para una comparación directa.

MIPYME'S DEFINICIÓN			
CHILE	MERCOSUR	ITALIA	UNION EUROPEA
Se consideran como MIPYMEs aquellas unidades económicas que ocupen entre 11 y 199 trabajadores y/o posean activos totales a diciembre de 1996 mayores a \$89 millones y hasta \$2.200 millones.	<p>La mayor parte de los países adopta para este fin criterios como un número variable de empleados (el indicador más común por facilidad operacional, que oscila entre un máximo de 50 a 500 empleados) facturación y valor de los activos.</p> <p>Por último, se sugiere la inclusión de determinadas variables cualitativas para definir a las MIPYMEs.</p> <ul style="list-style-type: none"> • No pertenecer a grupos económicos. • -Poseer una pequeña porción del mercado. 	<p>La definición para las MIPYME'S se basa en el criterio del Ministerio de la Industria y en la limitación de tamaño según la Unión Europea, que son:</p> <p>-número de empleados:</p> <p>empresa mediana industrial:</p> <ul style="list-style-type: none"> • más de 250 empleados. <p>empresa mediana de servicios:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 21-95 empleados. <p>pequeña empresa industrial:</p> <ul style="list-style-type: none"> • más de 50 empleados. <p>pequeña empresa de servicios:</p> <ul style="list-style-type: none"> • más de 20 empleados • empresas artesanales: • más de 20 millones y 7.5 millones de euros respectivamente 	<p>Una empresa debe satisfacer el siguiente criterio general para ser clasificado como una MIPYME:</p> <ul style="list-style-type: none"> • no tener más de 500 empleados • no tener más de un tercer propietario para una organización más grande que una PYME (basado en el crecimiento y número de empleados) • tener un activo anual de no más de 38 millones de euros

Se puede observar en la tabla, que la definición de MIPYME's (que es uno de los principales elementos para el buen funcionamiento de los programas de apoyo para las MIPYME's) se considera en un número bastante real es decir con pocos empleados y una percepción de dinero pequeña, por ejemplo en el caso de Chile se considera una MIPYME cuando la empresa tiene un mínimo de 11 y solo hasta 199 personas laborando es una MIPYME. En Italia la pequeña empresa cuenta con 20 empleados y la mediana con 250, que aunque es un poco más todavía es una cantidad pequeña, pero en Italia la mayoría de los programas son leyes que se ejecutan, a diferencia de los programas de apoyo que se encuentran en México. En la Unión Europea la definición de lo que es una MIPYME, el número de empleados límite es 500, al igual que en Italia, sin embargo reducen el

porcentaje de capital que aporta una MIPYME (activo anual no mayor de 38 millones de euros). Sin embargo cabe destacar que en lo que se refiere al Mercosur, el criterio de definición de MIPYME's es de 50 a 500 empleados lo que indica que para ser considerada una MIPYME se requiere ser más grande de los que es una MIPYME en Chile, Italia o la Unión Europea.

OBJETIVOS			
CHILE	MERCOSUR	ITALIA	UNIÓN EUROPEA
<ol style="list-style-type: none"> 1. Mantener un flujo de inversión de capital de más de 28% del PIB para asegurar una tasa de crecimiento anual de más de 5.5%. 2. Diseñar un mercado laboral flexible y dinámico que facilite la reconversión de industrias estancadas o problemadas a sectores industriales florecientes, sea en los sectores de exportación o servicios. 3. Aumentar la productividad anualmente un 3.5% y mejorar la cobertura y calidad de los actuales programas de capacitación. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Incorporar a las micro, pequeñas y medianas empresas dentro de un esfuerzo de integración y desarrollo regional; y 2. Ampliar la competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas, de manera coherente con las políticas de los estados miembros y con las propuestas del MERCOSUR. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Creación de nuevos comercios. 2. Modernización y transferencia de tecnología, para promover la competitividad y productividad de las MIPYME'S. 3. Promoción aplicada a los campos. 4. Estabilización u optimización de la importancia de las MIPYME'S en los mercados exteriores. 5. Desarrollo de la calidad e incremento de la cantidad de los servicios para las MIPYME'S (consultoría, asistencia técnica y capacitación) 6. Desregulación de las relaciones laborales con el principio de promoción del empleo y reducción del mercado negro de trabajo. 7. Internacionalización y desarrollo del comercio exterior. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Simplificar y mejorar la administración y regulación del desarrollo comercial. 2. Optimización del desarrollo fiscal y financiero para las empresas. 3. Ayudar a las MIPYME'S para internacionalizar y hacer más europeas sus estrategias, en particular hacia mejores servicios de información. 4. Mejorar la competitividad de las MIPYME'S y desarrollar sus accesos a la investigación, innovación, tecnologías de información y capacitación. 5. Promover la relación entre empresarios y mantener tarjetas de grupos especiales

En lo que a objetivos se refiere la mayoría de los analizados en, tienen en común, el aumentar la competitividad de las MIPYME's y la integración de estas en nuevas cadenas, así como al comercio internacional y la promoción de la producción con calidad, para lograr un mejoramiento y una apertura y quien mayor empeño pone en ello es Italia, ya que Gran parte de las exportaciones Italianas son principalmente de las MIPYME'S .

FINANCIAMIENTO

CHILE	MERCOSUR	ITALIA	UNION EUROPEA
<p>1. 1997.-- El Instituto de Fomento Industrial -IFI- - anunció la creación de una línea de redescuento para reestructurar pasivos con tasa fija, cuyo propósito es apoyar a la pequeña y mediana empresa.</p> <p>TASA DE REDESCUENTO:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Para créditos con plazo a 3 años el 22.45 por ciento T.A., o su equivalente mes o trimestre vencido. • Para créditos con plazo a 5 años el 23 por ciento T.A., o su equivalente mes o trimestre vencido. <p>A través de este mecanismo las pequeñas y medianas empresas podrán ahora capitalizar intereses hasta en los dos primeros años. La entidad mantiene la línea de redescuento para reestructuración de pasivos con acuerdo general de acreedores, con plazo de 10 años incluidos cuatro de gracia para micros, pequeñas, y grandes empresas, a una tasa de redescuento DTF más 1.5 por ciento.</p> <p>2. Diseñarán e implementarán programas, con el apoyo del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y la Comisión Económica para América Latina y el Caribe de Naciones</p>	<p>1. Estudiar la creación de líneas de créditos regionales para financiar proyectos de MPYMEs. para:</p> <p>2. Generar una mayor integración regional y asociación empresarial (p.e. exportación/importación, joint-ventures, tercerización, etc.);</p> <p>3. Beneficiar a pequeñas empresas ubicadas en sectores tecnológicamente dinámicos ;</p> <p>4. Apoyar la reconversión de actividades de empresas perjudicadas por el proceso de integración; y</p> <p>5. Beneficiar al artesano local.</p> <p>6. Real Decreto-Ley 7/1996: se amplía el objeto de actividad y modifica el régimen fiscal de las Sociedades y Fondos de Capital Riesgo y regula los préstamos participativos, todo ello con el fin de adaptar la utilización de estos instrumentos a las nuevas necesidades de las empresas en materia de financiación.</p> <p>7. Real Decreto 2345/1996, de 8 de noviembre, relativo a las normas de autorización administrativa y</p>	<p>1. Para el apoyo financiero en Italia se creó una línea de crédito para las MIPYME'S</p> <p>2. La comisión Europea ha aprobado un programa de iniciativa común para Toscana, Italia, promocionando y estimulando la diversificación de las MIPYME'S "Santa Barbara" coal basin.</p> <p>3. El co-financiamiento de la Comunidad cuenta con un 50% de gastos, públicos y el 2.8% de la inversión total, con las principales autoridades nacionales y regionales y el sector privado. La fuente de la Comunidad se encuentra en la European Regional Development Fund (ERDF).</p> <p>4. La principal meta consiste en un subsidio a la tasa de interés para las MIPYMEs, presentando proyectos de investigación en las siguientes áreas de prioridad:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Innovación tecnológica - Energía - Protección al desarrollo <p>5. Este programa se presenta por las autoridades nacionales de Italia a la Comunidad Europea para implementar la Iniciativa de la Comunidad RECHAR II y contribuir</p>	<p>1. Mejores accesos al financiamiento y los mercados de capital</p> <p>2. Mejor apoyo de información de apoyo a las MIPYME'S, apoyos de igualdad para las MIPYME'S y la reorientación estructural</p> <p>3. Retraso de pagos</p> <p>4. Mesa redonda de banqueros y MIPYME'S</p> <p>5. Mercados de capital de las MIPYME'S</p> <p>6. Reglas de garantías mutuas</p> <p>7. Facturage y medidas de crédito</p> <p>8. Desarrollo fiscal de los negocios</p> <p>9. Introducción del Euro.</p>

<p>Unidas (CEPAL) y en coordinación con el Banco Mundial y otras agencias de cooperación al desarrollo.</p>	<p>administrativa y requisitos de solvencia de las Sociedades de Garantía Recíproca.</p> <p>8. Real Decreto 1664/1997 relativo a las normas de autorización administrativa y requisitos de solvencia de las Sociedades de Refianzamiento.</p> <p>9. LÍNEA ICO-PYME: línea de financiación para pequeñas y medianas empresas que, con una dotación inicial de 200.000 millones de pesetas en el ejercicio de 1998, cuenta con apoyos adicionales de la Secretaría de Estado de Comercio, Turismo y de la Pyme.</p> <p>El Consejo General del ICO, ampliar la cuantía de la línea en otros 100.000 millones de pesetas, destinados a zonas específicas.</p> <p>10. Programa Operativo MIPYME: supone la captación de fondos europeos para financiar programas de apoyo a las Pyme y Organismos Intermedios, en proyectos relacionados con la cooperación, la innovación, la información, el diseño y la financiación.</p>	<p>a la rehabilitación económica de la zona involucrada. Esta cubre el periodo de diciembre de 1994 a diciembre de 1997.</p>	
---	---	--	--

El financiamiento para las MIPYME'S se va realizando por medio de decretos que especifican alianzas con Bancos o líneas como el caso de Chile, el Mercosur e Italia, a diferencia de la Unión Europea, pero ésta lleva a cabo muchos financiamientos.

MODERNIZACIÓN

CHILE	MERCOSUR	ITALIA	UNION EUROPEA
<ol style="list-style-type: none"> 1. Simplificarán y agilizarán los procedimientos 2. Promoverán la asociación de las MIPYMEs y la coordinación interinstitucional, a través de la creación de mecanismos efectivos de articulación de las acciones de las instituciones públicas nacionales y locales de apoyo a las MIPYMEs 3. Enfocar al sector privado como el catalizador de desarrollo, mientras el gobierno ejerce un papel regulador y compensador 4. Integrar a Chile a la economía mundial, fomentando exportaciones y una apertura hacia el comercio internacional 5. Ofrecer más oportunidades a los pobres 6. Mantener el equilibrio macroeconómico 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Alentar el desarrollo de proyectos cooperativos de investigación entre grupos de empresas con la misma base tecnológica y la promoción de mecanismos que faciliten la interacción y acceso 2. Crear e integrar sistemas de información empresarial masivos y bases de datos nacionales e internacionales de interés empresarial; y 3. Concientizar y facilitar a las empresas para que registren sus marcas y patentes y detecten las especificaciones técnicas adecuadas para sus productos. 4. Estimular la asociación a través del reconocimiento de la personería jurídica 5. Facilitar el acceso de las micro, pequeñas y medianas empresas, solas o agrupadas, al mercado formado por los organismos públicos <p>Competitividad: Captar, empadronar, organizar y divulgar las oportunidades de negocios para las empresas en las áreas de subcontratación industrial, tercerización, exportación/importación, joint-ventures, transferencia de tecnologías, a través de la creación e implementación de Bolsa e Negocios y de Subcontratación</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Servicios a las MIPYMEs para desarrollar estrategias comerciales. 2. Apoyo a las MIPYMEs en la planeación innovadora de planes estratégicos en las áreas de prioridad de calidad e innovación tecnológica 3. Apoyo en la introducción a los sistemas CAD-CAM. 4. Cooperación entre MIPYMEs para la internacionalización boost y los contactos inter-regionales. 5. Cooperación entre MIPYMEs y los centros de investigación en los campos investigación y desarrollo. 6. Desarrollo de las redes de comunicaciones entre MIPYMEs, proveedores y clientes. 7. Capacitación de empresarios y dirigentes. 8. Asistencia financiera (risk capital y fondos de garantía) 9. Fortalecimiento de las redes para el intercambio de know-how en el campo de investigación y desarrollo. 10. Promocionar un análisis de requisitos necesarios de las PYME para adaptarse a los mercados. 11. Fortalecer los servicios para las MIPYMEs en el campo de la cooperación internacional. Desarrollo e innovación. 12. Redes de información y asistencia para las PYMEs. 13. Asistencia técnica, monitoreo y promoción. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Modernización de las MIPYME'S en sus estructuras fundamentales (iniciativa, competitividad industrial, desarrollo local. 2. Plan de acción para la innovación 3. Accesos a la investigación, innovación, tecnología y desarrollo. Mercados orientados, desarrollo tecnológico. 4. Acceso de las MIPYME'S a la sociedad de información 5. Necesidades de desarrollo, ahorro de energía 6. Acceso a la capacitación incluyendo el área de las nuevas tecnologías

Las MIPYME'S en Italia son de las más modernizadas en el mundo y eso se demuestra en el bienestar de su economía.

INNOVACIÓN Y COMPETITIVIDAD			
CHILE	MERCOSUR	ITALIA	UNION EUROPEA
<p>1. Apoyarán a los proveedores de servicios no financieros del sector privado, para que éstos amplíen y mejoren su oferta de nuevas tecnologías y capacitación a las micro, pequeñas y medianas empresas, que les permitan mejorar su competitividad en los mercados nacionales y globales.</p> <p>2. Promocionarán la coordinación interinstitucional, a través de la creación de mecanismos efectivos de articulación de las acciones de las instituciones públicas nacionales y locales de apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas, facilitando su vinculación con el sector privado, programas, incluyendo capacitación y asistencia técnica, que apoyen las acciones identificadas en este Plan de Acción.</p>	<p>Capilar, empadronar, organizar y divulgar las oportunidades de negocios para las empresas en las áreas de subcontratación industrial, tercerización, exportación/importación, joint-ventures, transferencia de tecnologías, a través de la creación e implementación de Bolsa e Negocios y de Subcontratación:</p> <p>c- Estimular la asociación a través del reconocimiento de la personería jurídica para que empresas asociadas puedan salir en busca de otros mercados en el interior del MERCOSUR, o competir a nivel internacional.</p> <p>d- Facilitar el acceso de las micro, pequeñas y medianas empresas, solas o agrupadas, al importante segmento de mercado formado por los organismos públicos.</p> <p>e- Estimular, por medio de mecanismos especiales, la asociación de artesanos para que sean capaces de introducir mejoras en los productos y generar escuelas de comercialización, inclusive para la exportación.</p>	<p>La actual política es crear condiciones de mercado que conduzcan a promocionar el desarrollo de las empresas, mediante una implementación sobre competitividad y mercado en la legislación, continuando con el proceso de privatización y desarrollo de una política de incentivos al desarrollo industrial, de acuerdo con las limitaciones y los niveles de ayuda colocadas al nivel de la Comunidad Europea, esta está planeada también para desarrollar y modernizar la infraestructura, las redes y los servicios en orden a crear las condiciones de un verdadero mercado competitivo que esté integrado a la Unión Europea y abierto a la competencia internacional.</p> <p>El Gobierno también ha decidido mejorar y reforzar la legislación existente, la cual ha demostrado su efectividad en la asistencia a firmas y en particular a las MIPYME'S. Las políticas industriales para promover la innovación juegan un papel muy importante que en el pasado lo posible para conocer los retos de la competencia, lo que ahora se estima desde la integración en crecimiento del sistema económico, países y firmas. Las privatizaciones inyectan la competencia y la competitividad en los mercados. Decreto 317/1991. Este se dirige a promover el desarrollo de las PYME'S, la innovación y la competitividad, incluyendo la creación de cooperativas, con especial enfoque en la disseminación y desarrollo de las nuevas tecnologías y promoción de la formación de grupos de pequeñas empresas.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ♦ -Fortalecer la competitividad de las MIPYME'S y mejorar su acceso a la investigación, innovación, informaciones tecnológicas y capacitación, es un punto de las iniciativas de la Comunidad Europea. * Fondo estructural de la competitividad y modernización de las Pymes (iniciativa MIPYME'S) *Iniciativas de desarrollo de la competitividad local industrial. *Plan de acción para la innovación. ♦ -Acceso a la investigación y desarrollo tecnológico. *Acceso a los programas de investigación y desarrollo tecnológico de la Comunidad * Desarrollo tecnológico del mercado orientado ♦ Acceso de las MIPYME'S a la sociedad de información ♦ Requerimientos de medio ambiente y ahorro de energía ♦ Accesos a la capacitación, incluyendo el área de las nuevas tecnologías. ♦ Promoción de la subcontratación. ♦ Innovación para MIPYME'S ♦ Dirección de entrenamiento para MIPYME'S. *una en particular, la iniciativa SME que está plenamente enfocada a la adaptación de las MIPYME'S al mercado y al mejoramiento de su competitividad a un nivel internacional. Sus áreas prioritarias son cubiertas por el apartado que contiene innovación e investigación. Estos centros desarrollan la cooperación de redes y mejoran el acceso al crédito y el financiamiento

FUENTE: Elaboración propia.

En cuanto al fomento de la innovación y la competitividad de las MIPYME'S , definitivamente que más apoyo brinda es la Unión Europea.

En cuanto a lo que se refiere a la instrumentación de estos programas, sólo el MERCOSUR lo define y es de la siguiente manera:

Intrumentación:

1. Acciones para el desarrollo de la capacidad gerencial y tecnológica de las empresas.
2. Acciones para la superación de las restricciones y limitaciones vinculadas a la estructura del mercado y/o la excesiva regulación.
3. Acciones para facilitar y simplificar el tratamiento tributario.
4. Acciones para resolver o atenuar los problemas de crédito, financiamiento y capitalización.
5. Acciones de naturaleza institucional, para sensibilizar y movilizar a los países miembros acerca de la importancia de las PYMES.

Estos son los apoyos que se les brindan a las MIPYME'S de otros países y de los que podemos tomar ideas para formar los programas de apoyo para las MIPYME'S . Ahora veamos como se encuentran las MIPYME'S en México.

2.3 LAS MIPYME's EN MEXICO.

La apertura de las economías tomó por sorpresa al sector de las MIPYME's. estas entidades no podían hacer frente a los retos derivados de incorporarse a un proceso de internacionalización (una industrialización orientada a las exportaciones en el marco de la liberalización extrema y la mundialización de los mercados) lo que agravó sus problemas estructurales. En México como ya vimos en los porcentajes, las MIPYME's ocupan el 98 % de la totalidad de las empresas, de este 98%, el 15% son medianas y pequeñas empresas y el 83% restante son micro empresas, que al contrario de su porcentaje es la porción más vulnerable del sector.

Las MIPYME's mexicana, en su gran mayoría está dedicada a la actividad comercial. Además, es notorio que las empresas dedicadas a la transformación de sus productos los comercialización ellas mismas, descartando en lo posible a

los intermediarios y logrando una relación más estrecha entre productor y consumidor.

En México, las MIPYME's están dedicadas a la venta al por menor (o menudeo), a pesar de ser uno de los sectores más competitivos y deja menor margen de utilidades; pero considerando que este tipo de empresas se hacen relativamente fácil y los riesgos que les presentan sus operaciones lo consideran menor, resulta atractivo.³⁴

Existen una serie de características que son comunes a este tipo de empresas. A continuación se citan algunas de las más generalizadas características y son:

A) Poca o ninguna especialización en la dirección y administración: esencialmente, la dirección en las micro y pequeñas empresas y en ocasiones en las medianas se encuentran a cargo de una sola persona que cuenta con muy pocos auxiliares y en la mayoría de los casos esta persona no está capacitada para llevar a cabo. Es en estas situaciones en que estas empresas corren mayor peligro.

B) Falta de accesos al capital: este es un problema que se presenta con mucha frecuencia en las MIPYME's debido principalmente a: la falta de información aunada a que pequeños empresarios desconocen de la existencia de fuentes de financiamiento y la forma en que éstas operan.

C) Contacto personal estrecho del director con quienes intervienen en la empresa: la facilidad con que el director está en contacto directo con sus subordinados, constituye un aspecto muy positivo ya que facilita la comunicación.

D) Posición poco dominante en el mercado de consumo: Dada su magnitud, las MIPYME's consideradas individualmente se limitan a trabajar un mercado muy reducido, por lo que sus operaciones no repercuten en forma importante en el mercado.

E) Intima relación con la comunidad local: Debido a sus escasos recursos en todos aspectos, sobre todo la micro y pequeña empresa que se liga a la comunidad local, de la que tiene que obtener bienes, personal administrativo, mano de obra calificada y no calificada, materias primas, equipo, etc.

Las MIPYME's tienen también diversos aspectos totalmente positivos, como los siguientes:

A) Las MIPYME's desempeñan una intensa labor y utilizan una técnica de producción relativamente sencilla, la cual corresponde con la abundancia de

³⁴ RODRIGUEZ VALECIA, Joaquín. Como Administrar Pequeñas y Medianas Empresas, 1ª reimpresión México 1994, ediciones Contables y Administrativas, S.A. de C. V. . ECASA.

trabajo y la escasez de capital que existen en la mayoría de los países en proceso de desarrollo.

B) Estas empresas proporcionan una parte amplia de los empleos (sobre todo de gente recién emigrada de zonas suburbanas y rurales).

C) También proporcionan bienes y servicios a gente de bajos recursos, en pequeñas cantidades para satisfacer necesidades básicas (zapatos, uniformes escolares, ropa, etc.)

D) Se consideran más eficientes en la utilización del capital y en el manejo del ahorro, el talento empresarial y otros recursos que de otra manera no pudieran manejarse, (un mecánico automotriz típico tiene 10 años de experiencia como aprendiz y maestro antes de abrir su propio taller).

E) Proporcionan un lazo vital a la empresa moderna, distribuyendo sus productos y elaborando artículos terminados para su venta y exportación.

F) Estas empresas tienen éxito al servir a un mercado limitado o especializado, el cual no es atractivo para las grandes empresas.

Sabemos que para el mejor desarrollo de las MIPYME's y su mayor aprovechamiento en la economía mexicana, se debe hacer una estrategia en donde la esencia sea el aprovechamiento total de los recursos existentes, para que las MIPYME's ayuden a reducir la pobreza a base de aumentar la productividad que es de especial importancia en la modernización y el establecimiento de las condiciones necesarias para un crecimiento económico sostenido.

Se puede concluir diciendo que, existe un creciente reconocimiento entre los políticos y los estudiosos, respecto a que el sector de las MIPYME's representa un gran potencial para el desarrollo económico de nuestro país.

2.4. BREVE RESEÑA HISTORICA.

Con base en el criterio tradicional de clasificación de micro, pequeña, mediana y grande empresa, y en las proporciones iniciales y finales con base en las estadísticas, se tendría la impresión de que no hay cambios muy significativos, pero sin embargo son en aumento. Si se observa su proceso de cambio, en particular se puede destacar que hasta 1980 las micro y pequeñas empresas parecían haberse reducido de manera significativa en tanto que las grandes aumentaban su participación. Con todo, de 1989 a 1994 el número de microempresas registradas en los censos Industriales de INEGI, prácticamente se duplicó, al pasar de 120,747 a 243,107. Esto es algo insólito si se observa que de 1960 a 1989 su número casi no aumentó. ¿Cómo se explica esto? Siguiendo

líneas de trabajo conocidas en la materia³⁵ la hipótesis más simple puede ser que muchos de los miles de trabajadores que perdieron su empleo como resultado de la racionalización industrial inducida por las políticas de cambio estructural e integración internacional, buscaron y presumiblemente encontraron una forma de sobrevivencia temporal en la creación de empresas que ocupan de una a dos personas. Este hecho no permite observar con claridad el cambio en la relación con las empresas grandes respecto a las medianas y pequeñas, que de 1989 a 1994 aumentaron su número de manera significativa, pero perdieron participación por el extraordinario aumento de las microempresas.

La incidencia de los cambios en las microempresas es tal que puede dar una imagen en cierto sentido distorsionada de lo que ocurre en el sector industrial más importante, es decir, en los estratos de pequeñas a grandes empresas. Si el sector de las microempresas ha resentido de manera tan aguda los efectos de la reestructuración industrial, no es evidente la naturaleza de su expansión. De esta manera, si se excluye a este sector del análisis es posible observar con mayor claridad algunos cambios que, a nivel agregado, son significativos del sector industrial.

Los cambios que revelan los censos pueden ser significativos. El sector de las pequeñas y medianas empresas disminuyó su participación hasta antes de la crisis de 1982, pero aumentó de modo notable con la apertura comercial. De otra parte, se observa un cambio importante en el peso de las medianas y grandes empresas a partir de 1980. Aparentemente el modelo de crecimiento identificado con la sustitución de importaciones hasta principios de los ochenta y la apertura subsecuente el sector de las pequeñas empresas tuvo una mejor capacidad de respuesta, pues en ese período se duplicaron.

Los datos censales revelan una evidente expansión del empleo hasta 1980. Después la ocupación industrial, de acuerdo con el censo, aumentó muy poco: de 2,287,384 trabajadores en 1980 a 2,559,9445 en 1994.

Durante la crisis de los ochenta, tanto micro y pequeñas, como las medianas aumentaron de manera muy importante su volumen de ocupación. En cambio, las grandes empresas aumentaron moderadamente su nivel de absoluto empleo frente a la crisis, aunque después se contrajo de modo muy importante debido a

³⁵ RENDON, T. Y SALAS, C. El mercado de trabajo no agrícola en México. Tendencias y Cambios Recientes. En *Ajuste estructural, mercados laborales y Tratado de Libre Comercio*. Centro de estudios, sociológicos de el Colegio de México. Fundación Friedrich ebert y El Colegio de la Frontera Norte. México. 1992, pp.13-31.

los procesos de reestructuración industrial de principios de los noventa. Contrasta el aumento en el número de los establecimientos grandes con la importante caída en su nivel absoluto de ocupación.

El resultado vuelve a ser evidente la importancia de las MIPYME's en la generación de empleo, pero también los procesos de cambio estructural han tenido efectos diferenciados según el tamaño, de manera que aquellas parecen haber logrado un ajuste más eficaz frente a la transformación del entorno competitivo. Ello porque no han reducido el volumen del empleo, en tanto que las grandes empresas han recurrido de manera muy importante a la reducción de sus niveles de ocupación después de 1985 como parte de su estrategia de ajuste.

En la distribución de los efectos en cuanto al valor agregado, es evidente que hay un aumento de mayor importancia en la participación sobre el valor agregado de las MIPYME's, a costa de una reducción de la correspondiente a las grandes empresas. De 1980 a 1994 la participación de las micro y pequeñas aumentó casi 60 %, en tanto que la de las medianas creció 33.3%. Las grandes pierden 12%. Este dato resulta sorprendentemente en la medida en que se presume que las empresas más grandes están mejor habilitadas para sortear la crisis y enfrentar los cambios del entorno competitivo. Si se juzgara que el cambio pudiera atribuirse a las deficiencias del censo de 1980, sigue siendo válida aun se toma como punto de partida el censo de 1985.

Se observa que después de la crisis de los ochenta, las MIPYME's respondieron de manera notable al mayor peso relativo del empleo por establecimiento en presencia de un comportamiento dual de las empresas grandes: primero al alza, durante la crisis de principios de los ochenta, para después sufrir una reducción muy importante ante los cambios del entorno competitivo de 1989 a 1994. Esto significa que el menor empleo por establecimiento en su conjunto es mayormente atribuible a la conducta de los grandes establecimientos.

Es necesario destacar entonces que la recuperación en la participación del estrato de las MIPYME's presentó como una característica fundamental el incremento tanto en el personal ocupado por establecimiento cuanto en el valor agregado por trabajador. Esta combinación necesariamente descansa en cambios atribuibles a los aumentos diferenciados en la productividad por trabajador. Asimismo, refleja una particular capacidad de ajuste, muy limitada frente a una crisis como la de 1983-1987, en la que presumiblemente las caídas en la demanda y el muy brusco cambio en las relaciones de precios resultaron en extremo dañinas. En contraste, frente a las transformaciones en el ámbito competitivo mostraron una adecuada capacidad de ajuste al entorno propio. Esta conducta puede estar relacionada, a los cambios en la productividad asociados a los cambios en los precios relativos y a la caída, del salario real, los cuales quizás tuvieron efectos en la concentración industrial.

Así es como han evolucionado las MIPYME's en México de 1965 a 1994, según los datos de los censos industriales de INEGI.

2.5. LAS MIPYME's EN LA ACTUALIDAD.

Acabamos de observar como se han desenvuelto las MIPYME's anteriormente, ahora veamos como se encuentran en la actualidad.

Es evidente que las MIPYME's destacan por sus porcentajes en la economía nacional y por sus características muy particulares de sobrevivencia, baste decir que la dimensión reducida de estas empresas ofrece numerosas ventajas, en términos de agilidad productiva y adaptabilidad al mercado, sin embargo, las MIPYME's no están exentas de severos inconvenientes, por ejemplo: dificultad para generar y adaptar tecnologías avanzadas de alta complejidad; insuficientes recursos financieros y dificultades para obtener información tecnológica y de mercado³⁶.

Además, las MIPYME's, en particular las de países en desarrollo, como México, encaran en la actualidad el reto de sumarse a la internacionalización cuando, en la mayoría de los casos, se enfrentan a la lucha cotidiana por sobrevivir. Así, el desafío es mayor cuando se combina con factores, como frágil poder de negociación (financiera, política y económica); débil agremiación y cooperación, así como carencia de mecanismos ágiles, suficientes y oportunos de apoyo estatal.

En la internacionalización, la situación es aún más complicada para las MIPYME's. Aunque estas empresas son más flexibles y tienen la oportunidad de generar ventajas comparativas con la globalización de los mercados - a través de la identificación de segmentos de grupos consumidores con necesidades comunes en diferentes regiones y países - son ciertamente más vulnerables a los reveses en el ciclo económico y el entorno empresarial, por lo que experimentan un índice de fracaso superior al de las empresas más grandes y fuertes.

³⁶ SOLLEIRO, J.L. et al., Una Aproximación de política Tecnológica para las Pequeñas y Medianas Empresas Frente a la Apertura Comercial, UNAM-ANAIERM-AMTEC, México, 1997.

Junto a estas ventajas existen desventajas desde el punto de vista de resistencia a las crisis, fortaleza técnica y resistencia patrimonial, cuyos efectos no son despreciables en el proceso de internacionalización.³⁷

Para el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) las MIPYME's presentan las siguientes características³⁸. Un alto coeficiente de mano de obra, que por lo general se ubica en la llamada economía informal; ocupa por lo general muy pocas personas, y frecuentemente a miembros de la familia; carece de acceso a las fuentes de crédito formales, por lo que recurre a prestamistas; en algunos casos no se separa las actividades económicas del hogar, particularmente en cuanto a la contabilidad y el control de gastos.

A continuación se describen las principales características y los problemas comunes de las MIPYME's:

- IMPORTANCIA:** La verdadera importancia de las MIPYME's no es tomada en cuenta por el gobierno y las personas que realizan los programas y políticas de apoyo, ya que se toma más en cuenta a las empresas grandes y que se encuentran en organismos que las representan y son sus voceros, por ello tenemos una marginación de las empresas más pequeñas respecto de los apoyos institucionales.

- COMPRAS:** Por la reducida escala y la eventualidad de sus adquisiciones de insumos no tienen los medios ni la capacidad de negociación para obtener las mejores condiciones.

- ADMINISTRACIÓN:** En general las MIPYME's ignoran las técnicas modernas de organización, gestión y contabilidad. Muchos negocios desconocen las leyes y reglamentos que norman su actividad y operan informalmente, con lo que evaden el fisco.

- DUEÑOS Y CAPACITACIÓN:** Los propietarios de las MIPYME's son los que realizan todo, lo mismo realizan un trámite que compran un insumo, visitan un cliente o reparan una máquina, además de su tendencia a la improvisación. Así pues los trabajadores de éstas empresas están poco capacitados para su desenvolvimiento empresarial y pues no se tienen actualizaciones en cuanto a su rama³⁹.

³⁷ BARBERI, Carlo y FERRANTE, Giorgio. La Internacionalización de las PYMES: La Experiencia Italiana. Traducción del italiano realizada por Cuauhtémoc Velasco Ávila. Pág.3, en *Revista El Mercado de Valores* de Noviembre de 1998: Apoyo a PYMES: Experiencias en Alemania, España, Italia, República Dominicana y la CH. NAFIN.

³⁸ JAIME-CANSECO, Raúl Arturo. El BID y los apoyos a la Micro y Pequeña empresa en México. Pp.145-148. *Revista de Comercio Exterior*. Febrero de 1997. BANCOMEXT.

³⁹ El nivel educativo de los empresarios dueños de las MIPYME's en general no es bajo: una encuesta mostró que más de 71% cursó estudios superiores, sin embargo, no se tiene actualización de la rama en la que laboran por los costos, además si el propietario no se capacita mucho menos los otros trabajadores, por el costo que esto significa. En CALVO Tomas y MÉNDEZ, Bernardo (coords.). Micro y Pequeña Empresa en

•DISEÑO: Es común que sus diseños no se apeguen a las norma de calidad ni los sometan a certificación y en general carecen de estándares. De calidad adecuados

•COMERCIALIZACIÓN: Sus mercados generalmente son locales y están constituidos sobre todo por la población de menores recursos. Sin embargo, parte de las ventas se destinan a consumidores intermedios. Como la escala de su producción es pequeña, tienen poco poder de negociación y rara vez exportan.

•CRÉDITO : Para las MIPYME's el crédito es casi inalcanzable. Las tasas de interés son muy altas y no se les considera sujetos de crédito porque carecen de las garantías y avales que exigen los bancos y sus operaciones son poco atractivas para la banca de primer piso, además de que se topan con graves dificultades para realizar los trámites.

•INFORMACIÓN : La mayoría de las MIPYME's carece de la información que le puede ser de utilidad, como las nuevas tecnologías, las formas para obtener un crédito, programas institucionales de capacitación y adiestramiento, información acerca de programas de apoyo a las MIPYME's, organismos de apoyo, etc.

•REPRESENTATIVIDAD : Tienen una limitada capacidad de negociación derivada de su reducida escala, así como de los bajos niveles de organización y gestión.

•ASOCIACIONISMO : Por lo general no están afiliadas a las organizaciones empresariales, salvo cuando ello es obligatorio. Tampoco consideran el establecimiento de alianzas para operar conjuntamente con otras empresas de características similares.

•PRODUCTIVIDAD Y TECNOLOGÍA: Sus máquinas, equipos y herramientas son por lo general escasos, además de obsoletos. Puede decirse que emplean una tecnología casi caduca y carecen de información sobre las novedades disponibles, es común que el personal de las MIPYME'S sea inestable y carezca de calificación, reciba bajas remuneraciones y tenga una productividad muy baja.

De todas estas desventajas se hablará más ampliamente en el punto 2.6; pero es evidente que con estas desventajas un empresario que quiere iniciar una nueva empresa se encuentra con impedimentos enormes para lograrlo, sobre todo (y la que ha fomentado todas estas desventajas) el ser ignorado por un conjunto de entidades gubernamentales que se ha dedicado a atender sus propios problemas y no los de las empresas existentes o, en todo caso, de aquellas que se podrían crear siempre y cuando se les facilitara el camino. Es así como muchas de las empresas que fueron viables en otras épocas ya no lo son, muchas que hoy están en problemas podrían ser viables si sus empresarios tuvieran mayor claridad de lo que tienen que hacer. Muchas más empresas serían posibles -nuevas y viejas- si existiera un marco económico y regulatorio más propicio a la inversión.

La experiencia muestra que el problema de desarrollo de este nivel de empresas es más complejo de lo que se veía e ignoraba y que por ello, es necesario ampliar el tipo de apoyo que reciben las empresas.

2.5.1. ORGANIZACIÓN Y REPRESENTATIVIDAD DE LAS MIPYME'S.

Para empezar a cambiar los apoyos que reciben las MIPYME'S y mejorar su situación, se debe de comenzar por mejorar la forma en que se organizan las MIPYME'S y la poca representatividad que tienen y para poder hacer esto, hay primero que conocer como se organizan y como son representadas.

En México, el sector de las MIPYME'S ha crecido de modo considerable desde principios del decenio de los ochenta, contribuyendo en mayor medida a la creación de nuevos empleos. Pero aún no se superan las limitantes que con mayor frecuencia afectan a esas unidades productivas.

Los diagnósticos gubernamentales tienden a reconocer de una manera amplia las deficiencias de carácter estructural y de inserción eficaz de las pequeñas empresas en un modelo global de desarrollo equilibrado, lo más criticado es la falta de medidas específicas tendientes a solucionar los principales problemas diagnosticados.

Dado que las MIPYME'S no constituyen un universo homogéneo, en la aplicación de las políticas de apoyo a ese sector es importante establecer las diferencias que permitan un mejor suministro de recursos de diversa índole.

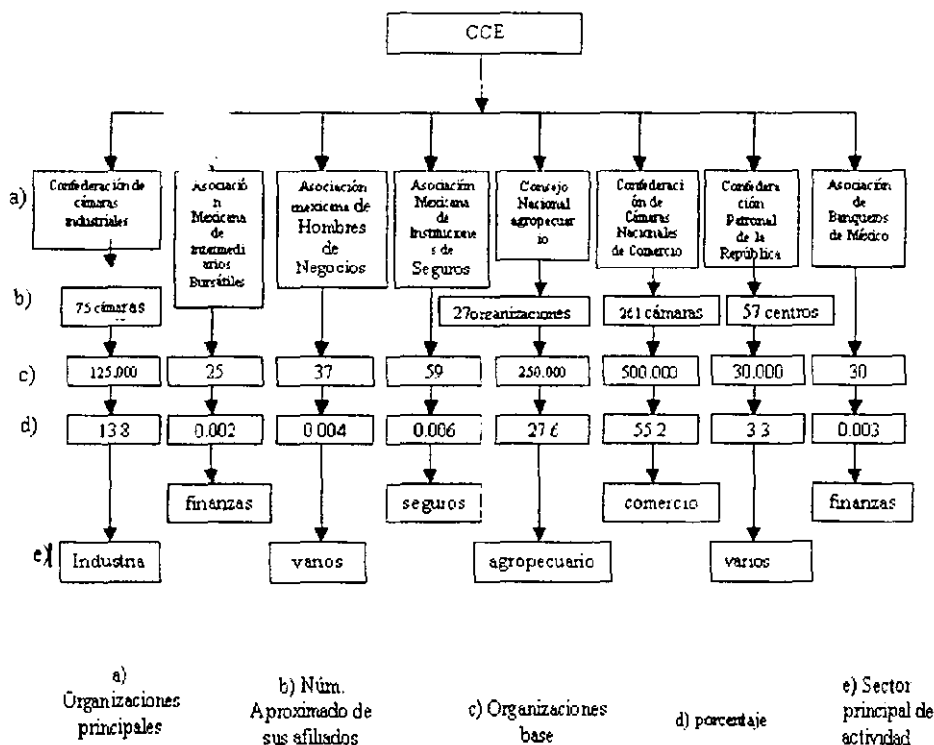
Las MIPYME'S, tomadas como sector, constituyen un enorme sector desconocido en sus dimensiones económicas y sociales. De estas últimas, con raras excepciones, no se cuenta con documentación empírica que fundamente un conjunto de políticas de apoyo. Una vez documentadas las características estáticas y dinámicas del sector, es mucho más fácil hacer congruentes las acciones de apoyo con la realidad sobre la que se quiere incidir.

Algo muy importante es la estructura de intermediación de intereses del sector privado como elemento clave para entender la crisis de representatividad de las MIPYME'S y así poder replantear el sistema de representación de intereses que parte de las organizaciones que agrupan a las MIPYME'S.

El Consejo Coordinador Empresarial (CCE, fundado en 1975), es la piedra angular de la estructura de representación de los intereses de los empresarios

mexicanos. Está formado por la Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio (Concanaco), la Confederación de Cámaras Industriales (Concamin), la Asociación de Banqueros de México (ABM), la Confederación Patronal de la República Mexicana (Coparmex), la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS), el Consejo Mexicano de Hombres de Negocios (CMHN), la Asociación Mexicana de Intermediarios Bursátiles (AMIB) y el Consejo Nacional Agropecuario (CNA), como se aprecia en el diagrama ⁴⁰.

DIAGRAMA 2.



Fuente. Documentos de las Organizaciones Empresariales e Investigación Directa

Las principales características estructurales del CCE, son: 1) su sectorialidad, 2) su heterogeneidad y asimetría, y 3) su corporativismo⁴¹.

⁴⁰ LUNA Matilde y TIRADO Ricardo. Organización y representatividad de las Micro y Pequeñas Empresas en México. En *Revista de Comercio Exterior*, de febrero 1997, pág 161. BANCOMEXT.

⁴¹ *ibid.*

Sectorialidad :

Cada sector de actividad está representado en el CCE por una sola organización y cada una tiene un otro igual al de las otras. De ese modo, todo el sector industrial está representado por la Concamin, el comercial y de servicios por la Concanaco, el agropecuario por el CNA, el de seguros por la AMIS, el bursátil por la AMIB y el bancario por la ABM.

En México predomina el criterio sectorial en la articulación de organizaciones empresariales, con lo que se relegan otros, también pertinentes, como el tamaño de las empresas. Por ejemplo, no hay asociación industriales de importancia que de modo explícito tengan por objetivo agrupar a los pequeños empresarios. Lo más cercano a este tipo de organización, la Canacintra, sólo opera indirecta y parcialmente como organización de micros, pequeños y medianos empresarios. Esta Cámara por definición agrupa a los industriales que no cuentan con cámaras especializadas de sus ramas. Así, aglutina a los pequeños que no tienen capacidad para organizarse autónomamente. Por ello coexisten en su seno, junto a la gran mayoría de micro, pequeños y medianos, algunos muy grandes, como los de las industrias química y automovilística, que nunca han obtenido el permiso oficial para crear sus propias cámaras ⁴². Así pues se dificulta la participación de las asociaciones de empresarios micros, pequeños y medianos.

Heterogeneidad y asimetría:

El CCE es enorme, y por su gran tamaño es una agrupación muy heterogénea pues incluye empresarios de todos los tamaños y sectores, esta heterogeneidad de la organización genera asimetrías y desequilibrios. Por un lado están cuatro pequeñas asociaciones libres que representan a la élite del empresariado: el CMHDN, la ABM, la AMIS y la AMIB, y por otro la Concamin y la Concanaco que agrupan a miles de miembros obligados. Tales asimetrías se traducen en una gran influencia de las cuatro pequeñas asociaciones de la élite. Aunque éstas afilian apenas a unos 150 de los más de 900,000 de todo el CCE, poseen sin embargo 50% de los integrados en los órganos de decisión del Consejo. En resumen, los dispositivos orgánicos del CCE se traducen en un sesgo en favor de las empresas y los grupos más grandes, así como de las asentadas en la zona metropolitana de la Ciudad de México.

Corporativismo:

La estructura del Consejo es corporativa, lo que se manifiesta en la obligación jurídica de todos los comerciantes y empresarios a afiliarse y pagar cuotas a la cámara de su ramo. La cuota forzada elimina el problema de los que se benefician de la acción colectiva sin combatir sus costos, pero igual pagan sus cuota los que no sacan beneficio como los micro y pequeños empresarios y por ello muchos

⁴² En 1992, de los afiliados a la Canacintra 78.8% eran microempresa, 15.8% pequeñas, 3.3% medianas y 2.1% grandes. pág. 163. *ibid*

otros no se inscriben para evitar las cuotas y la no representatividad aun estando inscritos.

Es claro que existe una crisis de representación para las MIPYME's que se describen en los siguientes:

- Inconformidad generalizada entre las MIPYME's respecto a la obligatoriedad de afiliarse a las cámaras de industria y comercio, pues no los representan ni les proporcionan los servicios que deberían, por ello prefieren no inscribirse ni pagar cuotas, fomentando la economía informal.

- La CMHN, la AMIS, la AMIB y la ABM tienen en las decisiones del Consejo un enorme peso, ostentan la mitad de los votos en los órganos de decisión, aunque sólo son 150 individuos o grupos.

- Los empresarios quieren que el Consejo no tenga extralimitación, ya que no debe sustituir a sus componentes y asumir compromisos por ellos, sino solamente coordinarlos. Muchas políticas avaladas por el CCE causan inconformidad en las MIPYME's, como la política de apertura comercial, etc.

- En la misma línea, en la negociación del TLC, los organismos empresariales estuvieron principalmente al servicio de los grandes consorcios nacionales, por lo que se ignoró a las empresas de menor tamaño.

En general las características de organización y representación de las MIPYME's es, monopólica, jerárquica y rígida. La afiliación a las cámaras y la de estas a las confederaciones empresariales es obligatoria por ley y por eso tienen un enorme número de afiliados nominales, en muchos casos, MIPYME's que solo se inscriben por que la ley lo manda pero jamás participan en sus actividades. Hay un semimonopolio de la representación empresarial, frente al gran tamaño de muchas cámaras, en el que las pequeñas organizaciones de incorporación voluntaria, que carecen de reconocimiento oficial y compiten con ellas, así que quedan como insustanciales y prescindibles.

Por todo esto las organizaciones corporativas tienen escasa credibilidad y legitimidad, lo que agudiza la posición marginal de las MIPYME's en la toma de decisiones para las políticas de apoyo.

La inmensa mayoría de las empresas mexicanas son de tamaño micro, pequeño y mediano. Este sector tiene intereses en común que podrían y deberían ser representados en los foros del sector privado y en el ámbito político nacional. Este interés común de las MIPYME's no ha estado presente adecuadamente en la estructura de representación empresarial y ello, entre otras razones, explica el deterioro que ese sector productivo ha sufrido en el pasado reciente.

Las instituciones son útiles para promover la cooperación e integración de asociaciones a partir de empresas e individuos que comparten incentivos exógenos y confianza, para mejorar y consolidar la intervención en cuanto a restricciones de entrada, tamaño, etc., así como para dirigir estratégicamente la

asistencia y recursos a grupos de diagnóstico indique una mayor posibilidad de éxito.

En México los programas se elaboran en las entidades gubernamentales mediante consultas con los sindicatos empresariales que, infortunadamente, poco representan a sus agremiados. En general no se evalúan los instrumentos, por lo que se desconoce si éstos responden a una necesidad real y si son eficaces.

Si las MIPYME's fueran representadas correctamente, podrían contribuir a enriquecer la institucionalidad necesaria para dirimir las diferencias y conflictos y generar políticas públicas adecuadas para toda la sociedad.

2.5.2. ORGANISMOS ESPECIALIZADOS.

Como se observó la organización y representatividad de las MIPYME's es muy importante para su protección y sobre todo para la planeación de las políticas y programas de apoyo y como no tienen una representatividad perfecta. Los organismos e instituciones especializados en las MIPYME's tendrían una gran relevancia para los propósitos anteriores, ya que conocerían las verdaderas necesidades y condiciones en que laboran las MIPYME's.

En México las MIPYME's solo tienen representación en el Consejo Coordinador Empresarial (CCE), por medio de la ANIT y la Concamin que son organizaciones de pequeños empresarios que se oponen a las políticas del CCE y que reclaman que se considere a los micro, pequeños y medianos empresarios en la elaboración de nuevas políticas, y la modificación de la legislación fiscal y laboral para que no beneficien a la gran empresa en detrimento de la pequeña.

La Asociación Nacional de Industriales de la Transformación, (ANIT) se creó en 1985 como escisión de la Canacintra, la Concamin se creó en 1991, teniendo como antecedente la Federación de la Micro industria de Jalisco, fundada en 1986. Aunque son distintas en su estructura, orígenes y fines, ambas coinciden en ciertos planteamientos generales que comienzan por la condena al CCE y que se resumen en el reclamo de mayor apoyo y atención hacia la empresa micro, pequeña y mediana, tanto en lo que se refiere al desarrollo individual de la empresa como, de manera muy importante, a sus puntos de vista como sector sobre cuestiones de política económica⁴³.

"Las empresas, especialmente las pequeñas y medianas, [...] requieren de organizaciones representativas que les garanticen el acceso para plantear sus problemas ante las instancias más altas de la administración pública. No obstante

⁴³ En LUNA, Matilde y TIRADO, Ricardo. Organización y Representatividad de las Micro y Pequeñas empresas en México. *Revista de Comercio Exterior*. Febrero 1997, pág. 163. BANCOMEXT

lo anterior, reconoce que la normatividad de las cámaras necesita actualizarse y modernizarse para lograr organizaciones intermedias fuertes, representativas y eficientes que auxilien al gobierno en la formulación e instrumentación de una política eficaz de fomento industrial, y que ofrezcan servicios a sus representados".⁴⁴

Hay otros organismos como la Unidad de Transferencia de Tecnología (UTT), creada por iniciativa de la Canacintra en 1993, y la Fundación Mexicana para la Innovación y Transferencia de Tecnología de la Pequeña y Mediana Industria (Funtec), establecida por iniciativa de la Concamin en 1994.

La Concamin destaca la idea de crear una nueva política industrial que elimine las distorsiones subsistentes del modelo proteccionista, desplazar la concentración de la producción y los intereses oligopólicos; eliminar los rezagos en la organización de las MIPYME's y crear fuertes incentivos a las actividades de planeación del desarrollo tecnológico, capacitación y cuidado ambiental⁴⁵.

Los organismos especializados en México deberían ser una tarea constante y urgente, pues mientras hay una tendencia generalizada mundialmente a construir sistemas eficientes de inteligencia competitiva, en México las pocas iniciativas gubernamentales al respecto han desaparecido o bien sufren un agudo deterioro y como ejemplos podemos citar:

- Los Laboratorios nacionales de Fomento Industrial y el Instituto Mexicano de Investigaciones Tecnológicas se cerraron y sus servicios de información y asesoría a la industria no han sido retomados por entidad alguna.
- El CICH (centro de información Científica y humanística) era la dependencia de la Universidad Nacional Autónoma de México encargada de realizar búsquedas de información, recuperar documentos completos y capacitar recursos humanos en esta área. Fue cerrado en 1996.
- El Infotec, fideicomiso de Nacional Financiera establecido en la década de los setenta con el propósito de apoyar a las MIPYME's en cuestiones de información. Esta tarea se cumplió con relativo éxito hasta la segunda mitad de los ochenta, cuando, por presiones de autofinanciamiento y recortes del subsidio, comenzaron a disminuir drásticamente los servicios, los precios se volvieron inaccesibles para las MIPYME's y se redujo el presupuesto para la compra de materiales y equipos.

La realidad es que los organismos especializados para las MIPYME's son muy pocos y las MIPYME's no tienen conocimiento de estos y si no los conocen mucho menos tienen contacto con ellos; así pues los organismos especializados se vuelven casi nulos, ya que en el anterior contexto organizacional e institucional

⁴⁴ Concanaco, Coparmex, Canacintra, AMIS y CNA, Propuestas del sector privado, 1994-2000, México, 1994, pp.34-37.

⁴⁵ CORTINA LEGARRETA, Fernando. (presidente de la Concamin), citado en el Nacional, 19 de septiembre de 1993, p.5.

se crean condiciones propicias para que los mercados no se desarrollen plenamente porque no existen las instituciones que los promuevan ⁴⁶.

Muchos analistas han reconocido que el papel de las instituciones y organismos es relevante para el desempeño de las economías en desarrollo, (como lo es la nuestra) por que en muchos casos son francamente inadecuadas o aun inexistentes. Por ello es necesario contar con nuevas instituciones y organismos que permitan enfrentar, con más éxito que en el pasado, los problemas que surgen de los cambios estructurales, organismos que proporcionen los incentivos para fortalecer la estructura productiva.

Las instituciones y los organismos especializados son las que fomentan el crecimiento o estancamiento de una economía, ya que pueden ser eficientes para generar un sistema de incentivos económicos, (o ser ineficientes y desalentar a la economía) y aun fuera de los económicos, para que los individuos se involucren en procesos de intercambio sociales y económicos complejos tales como la inversión, el ahorro, la innovación tecnológica y, en general, las acciones colectivas necesariamente involucradas en el diseño, aplicación y administración de las políticas públicas.

El desarrollo de la economía se ha dejado totalmente en manos del gobierno (instituciones y organismos gubernamentales), mientras que en un marco neoliberal se requiere dejar en manos de particulares algunos bienes público y así compartir responsabilidades; me refiero a los organismos no gubernamentales, que incrementan la capacidad de negociación de los actores sociales, usualmente marginados, como lo son las MIPYME's, incrementan las posibilidades de canalizar energías sociales y la capacidad de crear nuevas y mejores políticas y programas de apoyo, que verdaderamente tomen en cuenta a todos los actores de nuestra economía sin omitir o minimizar a ninguno. Es entonces un objetivo central crear nuevos organismos que fomen las mejores políticas y los organismos no gubernamentales pueden, de manera significativa, ayudar afrontar problemas para los cuales probablemente no existan recompensas ni atención sostenida desde los órganos gubernamentales.

⁴⁶ AYALA ESPINO, José. Instituciones y Desempeño Económico. En revista *El Mercado de Valores*, octubre de 1999, pág.6..NAFIN.

2.5.3. PROGRAMAS DE APOYO: ALCANCES Y DEFICIENCIAS, FACTORES DE DISFUNCIÓN.

A continuación se mostrarán en los siguientes cuadros los diferentes programas existentes para apoyo a las MIPYME's.

PROGRAMAS DE APOYO A LAS MIPYME'S EN MÉXICO

• CENTROS REGIONALES PARA LA COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL (CRECE)

Definición: Los Centros Regionales para la Competitividad Empresarial, CRECE son centros de apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas de los sectores industrial, comercial y de servicios. Los CRECE son fideicomisos privados coordinados por el Centro para el Desarrollo de la Competitividad Empresarial (CETRO) cuya misión es contribuir al desarrollo del sector productivo, comercial y de servicios del país, proporcionando a los CRECE, los elementos necesarios para el correcto desempeño de sus funciones de atención empresarial.

Objetivos:

Prestar servicios de diagnóstico empresarial

Acercar a la micro, pequeña y mediana empresa a servicios de consultoría experta

Vincular a las empresas atendidas con el financiamiento institucional, cuando el caso lo requiera

Vincular a las empresas con instituciones y organismos públicos y privados dedicados al tratamiento de los problemas del sector productivo

Servicios: Consultoría

Con la metodología diseñada por CETRO para la realización del diagnóstico integral, empresario y consultor en trabajo conjunto, identifican los problemas que aquejan a la empresa en lo relativo a administración, finanzas, mercado, producción y recursos humanos, así como, las causas que los producen y definen las líneas de acción concretas para la solución.

Evaluación de proyectos.

Estudios sectoriales.

Estudios de mercado.

BENEFICIOS Y VENTAJAS:

estos centros ofrecen:

Servicios de diagnóstico empresarial en forma gratuita.

Atención personalizada de expertos consultores.

Vinculación con instituciones financieras, si el caso lo requiere.

Acceso a la red de consultores externos del CRECE, especializados en diversas áreas para atender a las empresas y dar respuesta a sus necesidades, tomando en cuenta las particularidades de la región en la que se ubique el centro.

Vinculación con otros programas de apoyo empresarial.

Orientación precisa para realización de más y mejores negocios.

REQUISITOS:

Ser dueños de una micro, pequeña o mediana empresa mexicana.

Con capital 100 % mexicano.

Tener 2 años en operación en el giro del que se trate (para consultoría).
Estar dispuestos a proporcionar la información necesaria de la empresa, para elaborar el diagnóstico empresarial (la información se maneja con absoluta confidencialidad).
Acudir al CRECE más cercano a su localidad

PROMOCIÓN DE EMPRESAS INTEGRADORAS

Definición:

Son empresas de servicios especializados que asocian personas físicas y morales, preferentemente de escala pequeña y mediana.

VENTAJAS Y BENEFICIOS:

Es una figura versátil y se adapta a cualquier actividad productiva.

Incrementa la competitividad de las empresas asociadas.

Mantiene la autonomía de los empresarios en las decisiones internas de sus negocios.

Los empresarios se dedican a producir, mientras la empresa integradora se encarga de realizar otras actividades especializadas que requieran los asociados.

Posibilita la adquisición en común de activos fijos, para modernizar los medios de producción.

Las empresas asociadas podrán comprar desde una acción hasta el 30% del capital social, de acuerdo con su capacidad económica, sin menoscabo de gozar de los beneficios que ofrece este esquema de organización.

Puede contribuir al desarrollo regional, ya que la asociación incrementa la productividad, propiciando con ello el aprovechamiento de los recursos de las diferentes zonas económicas.

Eficienta el proceso de producción con lo que se obtienen bienes y servicios de calidad a precio competitivo, lo que favorece la concurrencia a mercados más amplios y complejos.

REQUISITOS:

Presentar en las Delegaciones o Subdelegaciones de la SECOFI o en la Dirección General de Industrias, la siguiente documentación:

Plan de negocios que sustente la integración.

Proyecto de acta constitutiva.

Organigrama funcional

PROGRAMA DE DESARROLLO DE PROVEEDORES

DEFINICIÓN:

El eje central que sustenta este programa es el desarrollo de una industria sólida de soporte que satisfaga las exigencias de proveeduría de las grandes empresas establecidas en el país, con las mismas características de calidad, diseño y precios internacionales.

Mediante este programa, se facilita la detección y oportunidades de proveeduría, promoviendo con eficacia la integración de la micro, pequeña y mediana empresa a la cadena productiva, comercial y de servicios de las grandes empresas tales como: cadenas comerciales, hoteles, restaurantes,

maquiladoras, mineras, exportadoras y automotrices. Lo anterior con el fin de abatir los costos de producción y comercialización de los productos mexicanos, e incentivar el proceso de sustitución de importaciones. Para lograr lo señalado, en el programa contempla la realización de encuentros empresariales.

VENTAJAS Y BENEFICIOS:

Para las grandes empresas:

Eliminar trámites administrativos y contables

Ahorrar en los pagos en las operaciones de comercio exterior

Diversificar las fuentes de suministros, partes, componentes, refacciones y servicios

Participar en esquemas de financiamiento y garantías que tiene la banca de desarrollo para este programa

Contar con flexibilidad operativa, en particular, para el desarrollo de nuevos productos y servicios, así como mejorar los ya existentes

Para los proveedores:

Dar a conocer sus productos y servicios

Incrementar sus ventas y promover de manera permanente sus productos y servicios

Conocer los criterios de selección y calificación de proveedores de las grandes empresas

Obtener asistencia técnica por parte de las grandes empresas durante el proceso de fabricación de contramuestras, prototipos, etc.

REQUISITOS:

Grandes empresas

Firmar la carta de adhesión al Convenio de Colaboración

Designar un representante de la empresa que será el vínculo directo en el programa

Definir y entregar, con 3 meses de anticipación a la celebración del evento en que participará, una lista de productos con especificaciones técnicas, que pudieran ser fabricados por nuevos proveedores.

Dar a conocer la política de selección de nuevos proveedores, así como la información necesaria sobre métodos de certificación de los mismos (3 meses antes del evento)

Designar a los ejecutivos necesarios para atender a los proveedores potenciales

Asesorar, diagnosticar y asistir técnicamente a los proveedores potenciales

Proveedores potenciales

Consultar las listas de productos demandados por las grandes empresas

Llenar el formato de registro y enviarlo a SECOFI para que sea asentado en la base de datos de proveedores

Acuordar a los encuentros empresariales con el objeto de iniciar negociaciones con las grandes empresas que requieren sus productos

SISTEMA DE INFORMACIÓN SOBRE SERVICIOS TECNOLÓGICOS (SISTEC)

DEFINICIÓN:

Un sistema para fomentar la cultura tecnológica en las empresas de tamaño menor, al brindarles información sobre la capacidad de los servicios existentes en tecnología. De estas acciones resulta un vínculo entre las pequeñas y medianas empresas y quienes ofrecen los servicios tecnológicos que redundan en la modernización y el incremento en la competitividad de ese tipo de empresas.

El SISTEC ofrece los siguientes servicios, desde el primer semestre de 1997:

Base de datos con información sobre los servicios que ofrecen los 300 centros e institutos de investigación aplicada y de desarrollo y 250 consultores especializados en materia de tecnología

Buzón en el cual los empresarios describen sus requerimientos o necesidades

Buzón para la opinión de los clientes con la finalidad de proporcionarles, información sobre el grado de satisfacción de los servicios brindados por los oferentes

Disponibilidad de consultores del Servicio de Información Empresarial (SIE), quienes poseen amplia experiencia y apoyan a los empresarios e interpretan y clasifican los problemas, para agilizar la atención y plantearles soluciones

VENTAJAS Y BENEFICIOS:

El empresario selecciona los proyectos de desarrollo o de especialidades que deben cubrirse en el corto, mediano y largo plazos

Cuenta con canales de opinión para retroalimentar sus objetivos

Dispone de la experiencia de expertos consultores, en la solución de problemas

REQUISITOS:

Consultar a través del Internet, teléfono, fax o por el correo tradicional

FUENTE: Elaboración propia, datos de la SECOFI

Existen además de estos programas de apoyos para las MIPYME'S otros que no lo son de forma directa, sin embargo en la Dirección General de Promoción a las MIPYME'S y de Desarrollo Regional, organismo de la SECOFI, los cuentan como programas de apoyo a las MIPYME'S, siendo los siguientes:

PROGRAMA DE DESARROLLO DE AGRUPAMIENTOS INDUSTRIALES

DEFINICIÓN:

El Programa de Desarrollo de Agrupamientos Industriales es un mecanismo de Promoción Industrial que, mediante una estrecha colaboración entre empresarios, gobierno de los estados y gobierno federal, permitirá definir estrategias, instrumentar acciones de desarrollo regional y fomentar la integración de cadenas productivas.

Está dirigido a los gobiernos estatales y municipales, así como a las empresas de las cadenas productivas locales.

OBJETIVOS:

Disear, consensar e instrumentar programas de desarrollo industrial regional.

Coordinar los esfuerzos que realizan el gobierno federal, estatal y los empresarios para promover el desarrollo industrial regional, a fin de aprovechar las potencialidades de las distintas regiones económicas de una manera más eficaz.

Promover la descentralización de la promoción industrial

Estimular un desarrollo regional equilibrado

Vincular a la industria a nivel estatal y nacional

Optimizar la infraestructura local de servicios a la industria

Consolidar polos de desarrollo ya establecidos

VENTAJAS Y BENEFICIOS:

Identificación de agrupamientos por estado

Elaboración de diagnósticos específicos por sector y por agrupamiento

Definición de oportunidades y amenazas de la industria local en sectores específicos

Establecimiento de líneas estratégicas para cada agrupamiento

Ejecución de planes de acción para reforzar la competitividad del agrupamiento.

PROGRAMA DE PROMOCIÓN DE SECTORES PRODUCTIVOS

DEFINICIÓN:

Los programas sectoriales de promoción constituyen un mecanismo fundamental para atender los problemas particulares de segmentos de la industria, que consiste en un conjunto de acciones e instrumentos de apoyo integral, dirigidos a sectores industriales específicos

OBJETIVOS:

Impulsar sectores industriales específicos concertando programas de promoción para identificar y dar solución a los problemas que obstaculizan el incremento de la competitividad

Promover proyectos productivos de alto impacto

En los criterios de evaluación para definir los sectores que serán atendidos, se toman en cuenta cuatro características esenciales: el potencial exportador, el potencial para sustituir importaciones, la probabilidad de integrar cadenas productivas y la capacidad para generar empleos.

VENTAJAS Y BENEFICIOS:

Elaboración de diagnósticos para generar propuestas específicas de promoción sectorial

Atención directa a los problemas específicos relacionados con la competitividad de los sectores industriales

Concertación con productores y autoridades gubernamentales para la aplicación de instrumentos y mecanismos que contribuyan al logro de una industria competitiva
Impulso a proyectos de alto impacto orientados a fortalecer la integración de cadenas productivas y el desarrollo particular de sectores industriales específicos

REQUISITOS: Las asociaciones y las cámaras industriales presentan en las Direcciones Generales de Industrias, Promoción Industrial, Política de Comercio Interior y Coordinación de Minería de la SECOFI, la información documental en la que expongan sus problemas específicos en aspectos relacionados con la competitividad industrial y que requieren ser atendidos por instancias gubernamentales.

SISTEMA PARA LA SUBCONTRATACIÓN INDUSTRIAL (SSI)

DEFINICIÓN:

Es un directorio de proveedores de procesos industriales que integra información especializada sobre sus capacidades productivas para apoyar al sector empresarial en el aprovechamiento de su capacidad instalada, vía internet.

Cabe destacar la participación de consultores especializados para validar y verificar la información de las empresas interesadas en incorporarse al Sistema.

OBJETIVOS:

Difundir y consultar las ofertas de procesos con capacidad disponible para subcontratar

VENTAJAS Y BENEFICIOS:

Enlace de oferta y demanda

Contacto inmediato con la empresa seleccionada

Vinculación con:

Bolsas y organismos empresariales

Centros Regionales para la Competitividad Empresarial (CRECES's).

Calidad Integral para la Modernización (CIMO)

Encuentros Nacionales de Proveedores

Programas de fomento de la banca de desarrollo

REQUISITOS:

Las pequeñas, medianas y grandes empresas de las industrias del plástico, metalmecánica, eléctrico, electrónica, textil y confección, que deseen ofrecer procesos industriales pueden incorporarse cumpliendo los siguientes requisitos:

Contar con capacidad instalada ociosa

Visita de verificación por parte del consultor autorizado

El costo de la visita de verificación es de \$600 a \$1000 pesos que deberá ser cubierta por las empresas participantes, pudiendo contar con el apoyo del programa CIMO (\$420 a la micro y \$300 a la mediana empresas)

La incorporación de la demanda al SSI no está sujeta al procedimiento de verificación, únicamente se requiere llenar la cédula de información de demanda.

En una segunda etapa, que entrará en operación a finales de 1997, se integrarán los sectores farmoquímico, cuero y calzado, conservas alimenticias y muebles de madera.

COMPITE

DEFINICIÓN: Es una metodología aplicable a todo tipo de empresa manufacturera que opere bajo el concepto tradicional de producción masiva, la cual mejora sustancialmente la productividad del proceso que se desee optimizar.

COMPITE es aplicable a cualquier área del proceso de fabricación de un producto y es elegido por la empresa

receptora del taller.

La aplicación se realiza con base en talleres teórico/prácticos con duración de 4 días dentro de las instalaciones de la empresa receptora, los cuales son dirigidos por consultores certificados en los que participa un grupo de empleados seleccionados por la empresa solicitante.

OBJETIVOS:

cual mejora sustancialmente la productividad del proceso que se desea optimizar

VENTAJAS Y BENEFICIOS: El incremento en la productividad, en forma inmediata y a bajo costo.

La agilización del recorrido y flujo de productos dentro del proceso de fabricación.

La optimización de la secuencia y ubicación de la maquinaria existente.

La eliminación de las mermas y desperdicios dentro del proceso.

La reducción de los inventarios involucrados en el proceso de manufactura.

La detección y eliminación de las operaciones que no agregan valor al producto.

El aprovechamiento al máximo de los recursos disponibles.

REQUISITOS:

Requisitar la carta solicitud y remitirla a la persona responsable del COMPITE.

Esta será atendida en un plazo breve por un consultor certificado, que realizará una visita a la empresa solicitante, sin ningún costo, con el propósito de realizar un pre-diagnóstico que asegure que es aplicable la metodología COMPITE.

Una vez confirmada la viabilidad de ejecución del COMPITE en la empresa solicitante, se procederá a formalizar la fecha de impartición del taller, mediante un convenio y deberá cubrirse el 50% del costo del servicio a prestar.

Una vez confirmada la viabilidad de ejecución del taller COMPITE en su empresa, se procede a formalizar la fecha de impartición del taller, mediante un convenio y, en ese momento, se cubrirá el 50% de la cuota de recuperación y que es en total de \$15.000.00.

¿Se cuenta con algún tipo de apoyo económico para las empresas que lo requieran ?

La Secretaría del Trabajo y Previsión Social, a través de su Programa de Calidad Integral y Modernización (CIMO), apoya a las empresas receptoras del taller COMPITE con un monto de \$8.100.00 para las microindustrias y de \$6.750.00 para la pequeñas y medianas industrias.

CAPACITACIÓN

DEFINICIÓN:

La SECOFI imparte cursos de capacitación para desarrollar las habilidades comerciales de los micro, pequeños y medianos empresarios. Con esta capacitación se promueve la modernización de los establecimientos al estimular la incorporación de los avances tecnológicos a sus establecimientos.

Los cursos se efectúan en coordinación con las cámaras de comercio. Consulte el calendario y el contenido de los cursos.

Descripción de los cursos de capacitación para el comercio

Cursos de Capacitación

OBJETIVOS:

Inducir al comerciante a un proceso de modernización acorde con las demandas de los consumidores.

Adecuar los sistemas operativos y de servicios, las estructuras físicas y las prácticas de comercialización, hacia niveles de excelencia, para competir y crecer en el mercado.

Capacitar al comerciante en los temas:

Calidad Total. Promoción de Ventas. Toma de Decisiones en Base a Registros Contables.

Financiamiento y Figuras Asociativas. Franquicias. Mercadotecnia de Servicios. Empresas de Comercio

Exterior (ECEX). Imagen Integral de un Negocio. Empresas Integradoras. Uniones de Compra. Calidad Total para Directivos. Formatos de Negocio. Rastro Modular.

Obrador TIF, Centro distribuidor mayorista, Sala de deshuese, Macro-Camisería, Central de Abasto.

Empresas Integradoras: Crear organizaciones empresariales; Capacidad de negociación y gestión; Concientizar al comerciante que esta figura es una forma de incrementar beneficios; Consolidar la presencia de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, en el mercado interno e incrementar su participación en el extranjero.

QUE BUSCA: Brindar un servicio de calidad y excelencia; proyectar una mejor imagen del comercio; ser competitivos en el mercado; evitar gastos o pérdidas originados por errores, duplicidades o dispendios; facilitar el acceso a créditos con mejores condiciones; y aumentar las ventas y utilidades.

EL PREMIO NACIONAL DE CALIDAD

DEFINICIÓN:

Es el máximo reconocimiento que se otorga a las organizaciones que se destacan por la aplicación de procesos de calidad total y que constituyen un ejemplo a seguir. Se instituyó en 1989.

El Premio es entregado anualmente por el Presidente de la República.

El Premio se entrega en 10 categorías que se han definido tomando en cuenta su tamaño y rama económica: Organizaciones industriales, comerciales y de servicios, grandes, medianas y pequeñas y las de Gobierno. En 1996 se creó la categoría de Gobierno.

El Premio se lleva a cabo en tres etapas: la del cuestionario básico, en la que se conoce el perfil general de los aspirantes; la del reporte extenso de procesos, que sirve para profundizar en los procesos de calidad de la organización, y la de la visita de campo, en la que se verifica físicamente y se discute personalmente la información presentada. El análisis de la información presentada por los aspirantes lo realiza un grupo de expertos en materia de calidad.

OBJETIVOS:

propósito de diseñar, proponer y estimular el establecimiento de los procesos de mejora continua hacia calidad total, en las unidades productoras de bienes y servicios.

La categoría de gobierno tiene la finalidad de propiciar que el sector público participe más activamente en la implantación de sistemas de calidad.

QUE BUSCA:

Algunos de los beneficios de utilizar el Modelo de Dirección por Calidad del Premio son:

Se genera salud financiera para la organización mediante la reducción de costos de operación, la eliminación del desperdicio, la mejora de los procesos, la ampliación de los mercados y la retención de los clientes, al ofrecer bienes y servicios de calidad.

Permite mejorar la calidad de vida de empleados y trabajadores y desarrollar a proveedores como socios de calidad.

Comité Nacional de Productividad e Innovación Tecnológica, A.C.

DONDE: Es importante que los aspirantes soliciten el Modelo de Dirección por Calidad, así como las bases y los requisitos para poder participar, los cuales están disponibles para cualquier persona en las oficinas de El Premio o en las Delegaciones Federales de la SECOFI de su entidad.

FUENTE: Elaboración propia, datos de la SECOFI

Como podemos observar los programas de apoyo en México, no son exclusivos de las MIPYME'S y tienen muchas carencias, inclusive muchos no tienen determinados concretamente sus objetivos. En comparación con los programas de apoyo a las MIPYME'S en otros países, estos programas se encuentran aún muy precarios para cubrir las necesidades que exigen las MIPYME'S. Enseguida veamos los factores de disfunción de estos programas anteriormente descritos.

2.5.3.1 ALCANCES; DEFICIENCIAS Y FACTORES DE DISFUNCIÓN.

Es evidente que a pesar de los programas de apoyo existentes, la realidad es que las MIPYME's no utilizan este tipo de programas y son muchas las razones, para comenzar las fallas y limitaciones de los programas, ya que algunos tienen información y procesos repetitivos, problemas de clasificación, los datos no se actualizan periódicamente y sobre todos (el que considero de los factores de disfunción general) que la disfunción y posibilidades de los programas son todavía muy limitadas, lo que se evidencia por el pequeño número de usuarios.

Una mínima calidad en la operación de los programas debe incluir el conocimiento integral de los apoyos, los procedimientos y formatos que deben cumplirse, y sobre todo hay que promover y difundir una cultura de uso de servicios profesionales ⁴⁷.

En general, los apoyos del gobierno mexicano pueden clasificarse como de carácter promocional y de regulación, mientras que una política de apoyo a las MIPYME's que se eficiente, demanda la aplicación de un paquete integral que incluya: mecanismos de interacción entre empresas y gobierno, reducción de procedimientos burocráticos y reducción y asistencia para el cumplimiento de los trámites, ventanillas únicas, redes de apoyo, organización de foros y conferencias para que los empresarios den propuestas al gobierno y propagar conocimiento, que promocióne la transferencia de tecnología, crear infraestructura local, hacer accesibles lo créditos, facilitar el acceso a los mercados, etc.

La realidad es que estos apoyos aún no son ni eficaces ni suficientes, ya que se vuelven mínimos en comparación de los pocos usuarios que acceden a ellos y la cantidad existente de MIPYME's.

⁴⁷ SOLLEIRO, José Luis y CASTAÑÓN, Rosario. Política Industrial y Tecnológica para las PYME en América del Norte. En *Revista de Comercio Exterior* Julio de 1998, Vol.48 # 7 Pág. 594. BANCOMEXT.

2.5.4. LEGISLACIÓN DE APOYO A LAS MIPYME's.

En muchos países desarrollados, el apoyo a las MIPYME's no sólo se da por medio de programas establecidos por organismos, sino también por medio de insertar los apoyos en la legislación de esos países; un caso muy importante donde las MIPYME's tienen un fuerte desarrollo gracias a los apoyos brindados, es en Italia en donde los apoyos, son decretos en su legislación para fortalecer a sus MIPYME's de las que están obteniendo mayor beneficio en su economía. Otro ejemplo de esto es la Unión Europea en donde también las MIPYME's tienen fuertes apoyos basados en su legislación, es decir que todos sus programas de apoyos son por ley.

El gobierno mexicano aunque en menor medida, también ha formulado diversas leyes, decretos y programas de fomento a las MIPYME's los cuales se citarán en éste apartado.

En ésta investigación la única ley de apoyo a las MIPYME's es la Ley Federal para el Fomento de la Micro industria.

2.5.4.1 DECRETOS

1. Decreto que promueve la Organización de Empresas Integradoras, 7 de mayo de 1993.
2. Decreto que promueve la Creación y Operación de Parques y Zonas Industriales, 18 de mayo de 1993.
3. Decreto que instala a la Comisión Nacional para el Desarrollo de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas, 9 de mayo de 1995.
4. Decreto que establece el Programa COMPITE, 1998.

2.5.4.2 POLÍTICAS Y PROGRAMAS DE DESARROLLO ECONÓMICO Y APOYO

1. Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior, 1984-1988
2. Programa para el Desarrollo Integral de la Industria Mediana y Pequeña, 1985
3. Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana, 1991-1994
4. Programa Nacional de Modernización Industrial y Comercio Exterior, 1990-1994
5. Programa para la Modernización y desarrollo de la Industria Micro, pequeña y Mediana, 1991-1994

6. Programa de Política Industrial y Comercio Exterior, 1996

El examen de los planes y programas gubernamentales revela que si bien ya se cuenta con mecanismos para enfrentar los problemas del sector industrial en su conjunto, ello no se ha reflejado en cambios institucionales y en las rutinas de trabajo que constituyan una opción viable de desarrollo industrial.

En efecto, ni los propósitos de abatir el atraso estructural del sector manufacturero mediante estrategias de modernización tecnológica, capacitación de la mano de obra e impulso a la subcontratación y los apoyos de tipo crediticio que se han propugnado desde la aparición en 1985 del programa para el Desarrollo Integral de la Industria Mediana y Pequeña, han conducido al surgimiento de un sector manufacturero nacional integrado, competitivo y con capacidad de arrastre del desarrollo del resto de los sectores ⁴⁸.

Un problema de la legislación de apoyo y desarrollo económico es que se hacen de manera homogénea sin distinguir ni a micro, pequeñas, medianas, de grandes empresas, (siendo las MIPYME's una realidad heterogénea por sí mismas) tienen mucho más sentido las políticas si se toma en cuenta el tamaño y sus características, dando una matriz más idónea para aplicar políticas sectoriales. Esto es cuestión clave ya que no es totalmente evidente la relación que guardan con la política industrial, en particular la destinada al apoyo de las MIPYME's, se observa más claramente que están asociadas a las grandes orientaciones de la política. Una gran limitante de los programas y políticas es que no dicen cómo van a funcionar, qué instancias tomarán responsabilidad de las acciones, con qué recursos y tampoco el lugar que en ello pueden encontrar las MIPYME's; así la instrumentación nuevamente puede conducir a ambigüedades que terminen por hacerlo inoperante. Además las instituciones encargadas de los programas no otorgan la suficiente importancia a su continuidad que significa seguridad y certidumbre para el empresario.

México, por su parte, ha renunciado a emplear este mecanismo para fomentar la industria nacional, y en particular el sector de las MIPYME's, con el argumento de que tal práctica está proscrita en el TLCAN. Esto es evidentemente incorrecto. De hecho, todos los miembros de la OCDE, organismos al que México pertenece desde 1994, han empleado de manera intensiva este mecanismo como instrumento de política industrial y tecnológica ⁴⁹.

Los programas no responden de manera eficaz a los problemas actuales de las MIPYME's mexicanas. Las políticas como sus instrumentos son insuficientes para hacer frente a la problemática y el ambiente incierto que enfrentan las MIPYME's.

⁴⁸ OLIVERA LOZANO, Guillermo. Participación Complementaria e Integrada de la Pequeña Industria Mexicana. Pág.705. En *Revista de Comercio Exterior*. Septiembre de 1997. BANCOMEXT.

⁴⁹ SOLLEIRO, José Luis y CASTAÑON, Rosario. Pág.172..op cit

Se tiene que reconocer que la calidad del ambiente social e institucional que rodea a las MIPYME's es fundamental para su éxito. La política para su debe atender en mayor medida la creación y el reforzamiento del marco institucional local y de apoyo. Ello se puede realizar mediante la gestión de las autoridades en diversos niveles y responsabilidades institucionales.

2.6. PRINCIPALES RETOS PARA LAS MIPYME's.

En México por la falta de apoyo las MIPYME's no han sido capaz de superar las notables desigualdades tecnológicas y productivas entre los diferentes países y menos entre las diferentes ramas nacionales, y por tanto los retos a los que se enfrentan las MIPYME's son muchos; la experiencia ha ido mostrando que el problema del desarrollo de este tipo de empresas es más complejo y por ello es necesario ampliar el tipo de apoyo que reciben estas empresas, puesto que el crédito es tan sólo uno de los tantos retos que enfrentan, sumándose los de índole tecnológica, falta de acceso al mercado, carencia de organización y de estándares de producción, por sólo mencionar algunos, todos estos factores se interrelacionan y condicionan de manera tal, que no es posible hacer evolucionar uno de ellos sin el concurso simultáneo y sincronizado de los otros. Por lo tanto es necesario mejorar todos esos factores en una forma generalizada. Y en los siguientes incisos hablaremos de estos factores que son los principales retos para las MIPYME's.

Las MIPYME's tienen un gran potencial que no esta bien aprovechado y para que ese potencial se realice se precisa de un esfuerzo empresarial que conduzca a nuevas formas organizativas para encarar problemas como la falta de redes para producir y comerciar, la insuficiente capacitación laboral y los rezagos en la modernización de los procesos productivos y en la gestión administrativa.

2.6.1 MODERNIZACIÓN

La modernización es un factor principal para el mejor desenvolvimiento de las MIPYME's, para tener un crecimiento económico nacional y para ello hay que emprender cambios significativos primeramente en el proceso productivo, en particular los relacionados con la organización, el manejo administrativo y el control de calidad, para iniciar.

Las MIPYME's tienen mucho que caminar en el camino de la modernización, ya que la mayoría de ellas no efectúa propaganda alguna de sus productos y las que si lo hacen emplean métodos tradicionales. Con respecto a la obsolescencia de la planta productiva, es forzosa la necesidad de ampliar o renovar los equipos o los procesos productivos, pero se encuentran con la principal barrera para hacerlo que es su alto costo. Las MIPYME's invierten la mayor parte de sus ganancias en la compra de materia prima y dejan en segundo término la maquinaria que es primordial en la modernización.

La modernización debe rebasar las fronteras del proceso productivo e incluir a personas e instancias fuera de la empresa: proveedores, tareas de compra, venta y comercialización, el diseño y la ingeniería; los institutos y centros de investigación; los competidores y los clientes-consumidores.

La dinámica de innovación consiste en generar conocimiento para mejorar continuamente las normas de producción y calidad; la innovación, que es parte de la modernización, se define por los conocimientos que se pueden generar creativamente, en un momento determinado, si el mercado o el cliente lo desean.

Se puede observar entonces que la modernización de los procesos de producción conduce a procesos cada vez más intensivos en información y exigentes en conocimiento y que, además, la brecha entre la concepción y la realización de las innovaciones tecnológicas tiende a cerrarse, lo que hace que los miembros de la empresa deban compartir mayor información y conocimientos.

Es por ello que la modernización se convierte en pieza clave de las estrategias de la mayor productividad y a medida que las empresas se modernizan, modifican su posibilidad de crecer y así fortificar la economía nacional y poder competir de una forma más equilibrada con sus competidores nacionales y después nivel internacional con mayores oportunidades.

2.6.2 COMPETITIVIDAD

En la actualidad la supervivencia, el crecimiento y el posicionamiento de una firma depende de su nivel de competitividad.

La competitividad de una empresa es el resultado de una adecuada combinación de dos elementos fundamentales y característicos de cada organización: su política comercial y su productividad.

La política comercial de una empresa se sustenta básicamente en las ventajas que pueden hacer valer, sobre otros competidores, ante un cliente potencial, en lugar y en el momento en que se decida el cierre de una negociación. Estas ventajas se pueden dividir atendiendo a su naturaleza, en dos clases: ventajas comparativas y competitivas.

Las ventajas comparativas son aquellas que están a disposición de la empresa, sin que hayan sido expresamente planeadas. Dichas ventajas se derivan de la simple toma de factores circunstanciales, como pueden ser la posición geográfica con respecto a los mercados o la existencia de materias primas regionales a bajo costo.

Por otro lado, las ventajas competitivas son aquellas que se generan a partir del capital intelectual o de la creatividad de la empresa, como por ejemplo la introducción de alguna innovación tecnológica beneficio de los procesos productivos, el desarrollo de esquemas financieros o formas alternas de organización gerencial, tendientes a agilizar respuestas ante requerimientos de producción o de inversión.

Una empresa que sustente su competitividad únicamente en el aumento de su dotación de capital (fresco o reinvertido) o de su dotación de trabajo, acabará deteriorando gravemente su rentabilidad y como consecuencia su misma competitividad.

La buena capacidad competitiva determina el tiempo de supervivencia de una empresa, así como su capacidad de crecimiento, por ello las MIPYME's deben de fortalecer su competitividad, para evitar desaparecer.

La competitividad de las MIPYME's se ve afectada por varios factores estructurales, como la tasa de interés, los tipos de cambio, la política fiscal, las normas ambientales y de propiedad intelectual, la política de créditos, la protección contra prácticas desleales de comercio, los requisitos de origen y otros aspectos de política tecnológica, industrial y macroeconómica. Otros factores se relacionan con la infraestructura nacional, humana, institucional y física (telecomunicaciones, puertos, caminos, etc.), al igual que con la existencia de

condiciones para la promoción de agrupaciones de empresas y de consumidores que exigen calidad ⁵⁰.

A pesar de que las políticas de un país son muy importantes para la competitividad de las empresas, no se puede dejar a la competitividad sólo en manos de las políticas del gobierno, la competitividad es mucho más un asunto de estrategia empresarial que políticas o infraestructura nacional. Los directivos de las empresas deben estar muy al pendiente de la planeación de sus procesos y además mejor capacitados.

La competitividad de una empresa es el resultado directo de su capacidad para aprender de manera continua y para hacerse de las capacidades principales (a un costo más bajo y más rápidamente que sus competidores) que le permiten, por un lado, generara nuevos productos y servicios, por el otro lado, establecer nuevas relaciones y contar con otras ventajas competitivas dinámicas que agregan un valor que los competidores no pueden imitar fácilmente ni prever. El manejo eficaz de estas capacidades medulares y de los procesos de innovación que son una capacidad crucial.

2.6.3 CAPACITACIÓN

Las MIPYME's debido a sus características muy particulares la mayor parte de su personal esta muy limitado en lo que se refiere a capacitación, lo que se traduce en factores negativos para la sobrevivencia y crecimiento de las MIPYME's. A pesar de ello, la capacitación es de difícil accesos por sus costos altos y la deficiencia de los programas que apoyan a la capacitación. Estos programas requieren de un apoyo de recursos públicos, en especial en sus inicios, ya que a las MIPYME's participantes se les pide que paguen todo el costo y cuando no es así la capacitación es muy deficiente; el compartir los gastos, considero, sería un mecanismo importante para asegurar que las compañías tomen los programas de capacitación y los consideren más viables y efectivos.

Los programas de capacitación que se requieren para las MIPYME's en países como México, deben de apoyar no sólo el ofrecimiento de estos sino también lo que demandan los empresarios de los servicios provistos, una buena forma sería mediante la distribución de bonos de capacitación (o algo que

⁵⁰ M. MACHADO, Fernando. Administración Eficiente de la Innovación Tecnológica en los Países en Desarrollo. Pág. 608. En *Revista de Comercio Exterior*. Vol. 48. núm. 8 Agosto de 1998. BANCOMEXT.

funcione de forma similar), que sean aceptados por prestadores de servicios seleccionados por las mismas empresas, redimibles o canjeables en oficinas bancarias o gubernamentales y que cubran un porcentaje determinado del costo del servicio demandado. Esto pondría a los empresarios a escoger y decidir el contenido y la calidad de la capacitación deseada y elevaría la competitividad.

En muchos países utilizan con relativo éxito las coordinaciones entre las escuelas de negocios de las universidades locales y las MIPYME's y aunque aquí ya existen algunas universidades que ofrecen estos métodos de capacitación, aún los costos son altos y reducidos. Para que los programas tengan verdaderos resultados, deben ser provistos por mecanismos ágiles, compatibles culturalmente con la población y eficientes.

Ahora con nuevas tecnologías de información y el Internet en el que se manda y se recaba información, se venden productos y se cultivan mercados, Internet es para comunicar, informar y para realizar transacciones comerciales. Por ello que la capacitación en esta área, es una prioridad impostergable.

2.6.4 COMERCIALIZACIÓN

La comercialización es un factor de desarrollo, sobre todo cuando hablamos de una buena experiencia, sin problemas, en el ofrecimiento de nuevos y/o más variados y complementarios productos y servicios.

La comercialización es base en la búsqueda y penetración de nuevos mercados y unos de los principales problemas son la falta de experiencia y de estándares de calidad, lo que hace a los productos difíciles de vender porque existe un alto riesgo en las compras.

El acceso a los mercados también depende de la capacidad financiera de las empresas mexicanas, de las que se identifican cuatro actitudes en el proceso de comercialización ⁵¹: a) sólo vender en el mercado interno, excluyendo toda orientación al internacional; es el caso de los negocios más pequeños que carecen de la capacidad, cultura o interés para exportar; b) vender la producción a cadenas de comercialización que cubren toda la república; en este caso, la producción

⁵¹ LEVANTI, Carole. Prácticas Empresariales y Apertura Económica en México. En *Revista de Comercio Exterior*, septiembre de 1997. Pág.736. BANCOMEXT.

adquiere regularidad e importancia y la calidad debe ser aceptable; c) las empresas exportan por medio de sus clientes; y d) accesos independiente al mercado internacional vía contactos directos con los clientes extranjeros. La apertura económica ofrece nuevas oportunidades de negocio en todas estas etapas. La calidad y los mercados extranjeros parecen así convertirse en elementos clave para conseguir la competitividad que demandan las condiciones económicas emergentes.

2.6.5 CRÉDITOS

El principal problema de las MIPYME's es su dificultad para conseguir los recursos necesarios para el desarrollo de sus actividades. Son diversas y bien identificadas las razones que explican el desajuste entre su necesidad de créditos y su capacidad para obtenerlo, tanto en la cantidad requerida como en las condiciones apropiadas. La primera condición es que su propia dimensión les impide el acceso a determinados recursos financieros que utilizan las empresas de mayor tamaño.

Esta situación hace que los créditos a las MIPYME's se basen, fundamentalmente, en recursos bancarios de corto plazo. Las MIPYME's se encuentran más endeudadas a corto plazo que la gran empresa y, generalmente, con tipos de interés más elevados y menores plazos de amortización. Dichas diferencias se deben a la dificultad que tienen tales empresas para ofrecer las garantías exigidas por los bancos y a la menor capacidad negociadora de las MIPYME's en materia de condiciones del crédito bancario y muchas veces aun contando con las garantías que piden, las solicitudes de varias empresas son rechazadas, por que a menudo las instituciones financieras prefieren no arriesgarse a prestar dinero a empresas nuevas o sin un historial atractivo. Y es precisamente por esto que las MIPYME's para financiarse utilizan sólo como último recurso los créditos formales, así pues, sus principales formas de financiamiento van en primer lugar los ahorros personales (formados antes de la creación de la empresa y en segundo lugar está la red informal, en particular a los vínculos más fuertes, la familia, principales clientes, proveedores, y socios, en forma de préstamo o asociación.

La crisis económica del '94 y la fuerte alza de las tasas de interés convirtió en inalcanzable el financiamiento bancario para las MIPYME's (a pesar de las fuentes de financiamiento y los programas gubernamentales de apoyo), que en una situación de supervivencia recurrieron desde la hipoteca de la empresa hasta la venta del patrimonio ⁵².

⁵² *Ibid*

Otra cuestión que se debe considerar es que, con mucha frecuencia, los recursos captados por las MIPYME's son otorgados a plazos y en condiciones que en muchas ocasiones guardan escasa relación con las finalidades a las que se destinan, además de que se ven precisadas a recurrir a la usura. Por esta causa su estructura financiera presenta cierta vulnerabilidad, que se hace más evidente en periodos de restricción crediticia⁵³.

En México se requieren esquemas de apoyo que incluyan crédito subsidiado, capital de riesgo y garantías, además de disposiciones legales para obligar a los bancos comerciales a otorgar, en cierta proporción, créditos a las MIPYME's; así como crear organismos no gubernamentales que estén plenamente legalizados para los que no tienen accesos a los créditos formales, ya que en México prevalece la idea de que no es importante canalizar recursos con objetivos sociales, que puedan incidir en el desarrollo económico del país; y también se encuentra la miopía de la banca que no parece considerar la capacidad del empresario más pequeño para contribuir al desarrollo nacional.

2.6.6 INFORMACIÓN

"Información es poder", ésta es una frase muy sabia y en la actualidad mucho más cierta. El día de hoy el acceso a las fuentes de información es una tarea relativamente sencilla. Las tecnologías en el área de la computación permiten consultas rápidas, eficientes, de amplio alcance y a precio razonable. Sin embargo, facilitar el acceso no es suficiente. Los servicios de información deben contar con mecanismo eficaces de difusión y también debe estar actualizada, pues la información técnica, de mercado, de nueva tecnología y técnicas, sobre regulaciones, programas de apoyo, oportunidades, etc., es un valioso insumo para las decisiones de inversión de numerosas compañías.

La tarea es urgente, pues mientras hay una tendencia generalizada a construir sistemas eficientes de inteligencia competitiva; en México las pocas iniciativas gubernamentales al respecto han desaparecido o bien sufren un agudo deterioro, por ejemplo los Laboratorios Nacionales de Fomento Industrial y el Instituto Mexicano de Investigaciones Tecnológicas, el Centro de Información Científica y Humanística y el Infotec⁵⁴

⁵³ BECKER ZUAZUA, Fernando. Apoyos a las Pequeñas y medianas Empresas, El caso de España. En *Revista El Mercado de Valores*, noviembre de 1998, pág.22. NAFIN.

⁵⁴ M. MACHADO, Fernando. Administración Eficiente de la Innovación Tecnológica en los países en desarrollo. En *Revista de Comercio Exterior*, Julio de 1998, pág.609. BANCOMEXT.

La realidad es que la mayoría de los empresarios mexicanos carece de información y la falta de difusión de los pocos programas de apoyos, acrecenta la distancia entre los empresarios y la información necesaria para la supervivencia, ya que en la mayor parte de los empresarios dueños de las MIPYME's, ni siquiera saben acerca de las normas regulatorias que tienen, ni de los trámites que tienen que realizar.

Las condiciones económicas actuales en nuestro país impiden apreciar las oportunidades claras de inversión, y la adquisición de un sistema informático suele considerarse como un gasto, a veces innecesario, pues se mantiene el prejuicio de que la tecnología es un lujo para pocos, consideración que se enfrenta con la realidad de una economía que se vuelca vertiginosamente hacia el medio electrónico y hace imprescindible contar con eficaces instrumentos de información que permitan ubicarse en niveles de alta competitividad.

Los procesos de internacionalización de las MIPYME's requieren, además de incentivos e instrumentos financieros, una vasta gama de servicios de información, promoción, asistencia y capacitación. Por ello en otros países tienen organismos especializados en información para MIPYME's y nuestro país debería de tomar el ejemplo de estos países y crear organismos más reales que acrecenten la información para las MIPYME's.

2.6.7 PRODUCTIVIDAD

El potencial de una empresa puede ser bien aprovechado, cuando la empresa tiene un buen nivel de productividad, tanto en sus actividades de producción o servicios como de soporte comercial y administrativo.

La productividad, por su parte, es un concepto complejo que, en términos generales, relaciona la eficacia y la eficiencia de un proceso determinado, entendiendo por el primero los resultados de un proceso sin reparar en la forma como se alcanzaron y, por el segundo, la adecuada utilización de los recursos en cantidad, calidad y organización, para lograr el fin que se persigue⁵⁵.

En una de sus definiciones más conocidas y aceptadas, la productividad es el indicador que relaciona el producto resultante con los insumos que se requirieron para su elaboración.

La productividad puede relacionarse horas-hombre con la unidad de producción; las utilidades con el capital; el tiempo que funciona un motor con el

⁵⁵ QUINTANA, Bernardo. *¿Porqué es importante para la Empresa Mexicana Invertir en Tecnología?*. En *Revista El Mercado de Valores*, febrero de 1999. Pág.32. NAFIN.

combustible empleado; o el número de hojas impresas con la energía eléctrica utilizada por la impresora, por mencionar algunos ejemplos.

Una empresa productiva puede prosperar, en cambio una empresa que declara maquinaria en tiempo no productivo o muerto, tiene menos posibilidades, por ello es que la principal tarea dentro de una empresa es elevar su productividad con calidad, para poder tener más clientes, más mercados, y hasta exportar si su producción es la suficiente. Lo que sucede con muchas empresas es que solo son empresas de supervivencia y no ven su capacidad de crecimiento; la productividad no es importante sólo para la empresa en sí misma, lo es también para el país ya que si se produce, se obtienen ventas que generan empleos y estos son remunerados con capital que puede invertirse en productos que se requieren producir, es decir un círculo benéfico para el país.

El componente que tiene mayor impacto en la productividad general de los factores, es el desarrollo tecnológico, a un nivel tal, que con frecuencia tiene un impacto hasta varias veces mayor que los aumentos en la dotación de capital, lo que veremos en el siguiente inciso.

2.6.8 TECNOLOGÍA

El nuevo entorno de la globalización, los acuerdos de libre comercio y la desregulación, entre otros factores, ponen de relieve el importante papel de la innovación, tanto para el crecimiento como para la competitividad de las empresas.

Una dura realidad presente en México es el muy bajo, a veces inexistente, grado de conciencia sobre la importancia de la tecnología, por tanto el fuerte rezago tecnológico en la planta productiva es evidente y principalmente para las MIPYME's. Esta situación tanto a nivel nacional como en muchas empresas y grupos empresariales, sólo resulta entendible por la falta de una cultura tecnológica que se origina, por un lado, en nuestro tardío arribo a la segunda revolución industrial en 1935 (40 años tarde) y por el otro, en las políticas proteccionistas vigentes bajo diversas modalidades hasta 1985⁵⁶.

La tecnología en general y el desarrollo tecnológico en lo particular son la palanca más poderosa de que dispone un a empresa y la economía en general, para ampliar al impacto de los aumentos en la dotación de capital, con los que casi

⁵⁶ RODRIGUEZ SÁNCHEZ, Leopoldo Enrique. El Valor de La Tecnología y la Autonomía de Gestión de la Empresa Productiva. En *Revista El Mercado de Valores*. Febrero de 1999, pág. 25. NAEIN

siempre viene ligado, y frecuentemente también para ampliar el impacto de los aumentos de la dotación del factor trabajo.

El control de la tecnología determina, tarde o temprano, el control de un negocio; ninguna empresa será dueña de su destino, si no controla la tecnología practicada y su evolución o desarrollo competitivo. Es necesario tener mejor tecnología para ser competitivo pero, por regla general, las inversiones en desarrollo tecnológico implican un gran riesgo por lo que, para fomentar este tipo de inversión, es necesario instrumentar una política de incentivos fiscales como se ha hecho en otros países que ahora cuentan con la mejor tecnología.

Durante los próximos 25 años, las tendencias actuales del desarrollo tecnológico presentan grandes desafíos que tenemos que comenzar a prever, particularmente en un país emergente como México, si deseamos lograr un desarrollo sustentable, con equidad social. Existen cuatro grandes familias de tecnologías que, individualmente y en conjunto, tendrán efectos drásticos en las sociedades nacionales y en la economía global:

- 1) La tecnología informática
- 2) La tecnología genética
- 3) La tecnología de materiales
- 4) La tecnología energética
- 5) La tecnología ambiental

Se comenten muchos errores en las empresas que perjudican el desarrollo de la tecnología como, no desarrollar una estrategia de tecnología, es decir, definir la dirección que una empresa desea tomar en cuanto a innovación tecnológica, que coloque esta función en un contexto de negocios, estableciendo límites amplios en los que el esfuerzo tecnológico se pueda desarrollar competitivamente.

En México, se debe de obtener tecnología en una situación mixta, debiendo incorporar al mismo tiempo los últimos adelantos tecnológicos en algunos sectores y regiones, pero teniendo que elevar sus niveles de productividad en los sectores y regiones más atrasados a través de tecnologías, que sin ser las más modernas, hagan posible agregar crecientemente valor a sus actividades tradicionales. Adicionalmente, constituirán los mercados en desarrollo más voluminosos y atractivos.

El acelerado dinamismo que ha alcanzado el proceso tecnológico al avanzar la globalización de todos los sectores de la economía, obliga a todas las empresas que deseen mantener o fortalecer su competitividad, su rentabilidad y su identidad, a involucrarse o a intensificar su dedicación a este proceso.

Para las empresas que aún no empiezan, lo recomendable es iniciar esta tarea haciendo un diagnóstico sistemático de la simulación de la tecnología que se utiliza en la operación. Tal asimilación empieza por recopilar absolutamente toda la documentación disponible de cada uno de los procesos productivos o

administrativos; verificar las capacidades y habilidades reales de cada subsistema físico o humano; comparar la información con lo que realmente se tienen; identificar las diferencias y decidir cuál debe ser el procedimiento a seguir; identificar quiénes son los responsables de operar ese proceso; verificar si disponen de la documentación formal correspondiente; diagnosticar el nivel de conocimiento que esos responsables tienen, y planear y ejecutar las acciones correctivas necesarias. Una vez dado este último paso, se habrá terminado con la parte esencial de la asimilación tecnológica.

2.7. OTRAS POSIBLES OPCIONES.

La convivencia entre empresas de distinto tamaño no sólo es factible sino necesaria para un mejor desempeño económico; al lograr esto último, el desarrollo regional se da como efecto. El reto se encuentra en cómo articular un espectro tan amplio de actitudes, experiencias y voluntades, de manera que permita superar las trabas que mantienen estancado el sector manufacturero en general y las MIPYME's en particular.

Es necesario que se busquen nuevas opciones para el perfecto desarrollo de las MIPYME's, buscar nuevas y mejores estrategias; las respuestas no son sencillas, ya que incluyen acciones y cambios en un amplio sentido. Las respuestas deben de tener un carácter endógeno y multidimensional, se requiere una creciente autonomía decisonal de las regiones; creciente capacidad de captación y reinversión del excedente económico regional; una inclusión social en aumento; mayor conciencia ecológica, y una integración sectorial-regional que permita diseminar los efectos del crecimiento en todo el territorio.

Por la dimensión y naturaleza de estos retos, así como por los beneficios que entraña el contar con MIPYME's más competitivas casi todas las economías industrializadas se han visto impedidas a establecer políticas, estrategias y mecanismos de apoyos para tales entidades. Así, la promoción, el apoyo y, en algunos casos, el rescate de las MIPYME's se debe efectuar mediante financiamiento, capacitación técnica y gerencial, accesos a información, beneficios fiscales, subsidios a las actividades innovadoras y las exportaciones, programas de compras preferenciales del sector público, modelos asociativos entre MIPYME's y de estas con empresas grandes, estímulos a la colaboración con universidades, etcétera.

En éstas opciones se da cabida que entre las MIPYME's se puede agrupar a una gran variedad de organizaciones industriales y comerciales con un amplio rango de niveles de eficiencia y competitividad que van desde empresas rurales

asociadas que sostienen la economía familiar, subcontratistas en etapas diferentes de la producción que trabajan para una compañía más grande; pequeños productores independientes que ofrecen productos para el mercado local, las que trabajan con maquiladoras o empresas integradoras, negocios especializados que participan en redes de operadores complementarios y empresas medianas dedicadas al mercado internacional por medio subcontratación, etc.

Todo ello debe de formar parte de un proceso descentralizador en la elaboración de propuestas y gestión de los programas, con evaluaciones periódicas que permitan ajustes sobre la marcha y ganar flexibilidad, a continuación veremos las posibles opciones que tienen las MIPYME's para poder desarrollarse.

2.7.1 CADENAS PRODUCTIVAS.

Una buena opción de desarrollo para las MIPYME's, que está siendo utilizado en otros países con mucho éxito, son las cadenas productivas, ya que son agrupamientos industriales de alta competitividad que fomentan la integración de las MIPYME's.

Las cadenas productivas son una buena opción en el contexto de la internacionalización de los países, muchos la utilizan para crear sus economías de escala y poder defenderse de la competencia internacional dentro de la globalización.

Para promover el desarrollo de las MIPYME's, se establecen como políticas el impulso a la integración de cadenas productivas y el mejoramiento de la infraestructura tecnológica para el fomento de la industria, que permiten sumar los esfuerzos de las grandes empresas y de las instituciones de educación superior a la construcción de una estrategia competitiva, todo lo cual se encuentra aún en ciernes y a expensas de cambios organizacionales debidamente sustentados en medidas fiscales adecuadas, como se plantea en el programa de Política Industrial y Comercio Exterior, 1995-2000.

Las cadenas productivas se pueden encontrar de diferentes características, por se desarrollan para diferentes tipos de empresas con sus propias identidades, así, veremos las diferentes que existen, en los siguientes incisos.

2.7.2 EMPRESAS INTEGRADORAS.

Al parecer la asociación en empresas integradoras se vincula de manera directa con la apertura económica y la crisis esto se justifica por las realidades económicas, las hace parecer una de las únicas alternativas ante la crisis y para no desaparecer, para poder cubrir los pedidos de cadenas de comercialización, las principales ventajas son el alcance de una capacidad de producción que les permite atender pedidos importantes que no podrían obtener de manera individual.

Las empresas integradoras están inspiradas en el modelo italiano y esta figura se ha propagado por diversos medios.

El Programa de Empresas Integradoras del gobierno mexicano, iniciado en mayo de 1993, busca incrementar la eficiencia y especialización de las MIPYME's para que de manera integrada comercialicen sus productos, compren insumos, adquieran tecnología, etc., lo que les permitiría incrementar su eficiencia y capacidades⁵⁷

Las principales consideraciones para crear las empresas integradoras de unidades productivas son las siguientes⁵⁸:

- a) Adaptarse a las nuevas modalidades de integración y competencia internacionales.
- b) Promover la organización interempresarial para facilitar el trabajo en equipo e incrementar la capacidad de negociación en los mercados, mediante el aumento de la organización y las gestión, así como ampliar la escala productiva, sin afectar la autonomía de las empresas.
- c) Apoyar a las empresas de menor tamaño mediante cambio cualitativos en la forma de comprar, producir y comercializar, para consolidar su presencia en el mercado interno e incrementar su concurrencia en los externos.

Los requisitos para constituirse en una empresa integradora son:

1. Tener personalidad jurídica propia que su objeto social sea la prestación de servicios especializados de apoyo a las micro, pequeñas y medianas integradas.
2. Las empresas integradas deben ser dueñas de la empresa integradora y usuarias de los servicios que presta.
3. La integradora no podrá participar en forma directa o indirecta en el capital social de las empresas integradas.
4. Los ingresos de la integradora deberán provenir exclusivamente de las cuotas y de los servicios que proporcione.

⁵⁷ Poder Ejecutivo Federal, *Programa de Política Industrial y Comercio Exterior*. SECOFI. México. 1995.

⁵⁸ ALBA VEGA, Carlos. *Las Empresas Integradoras en México*. En *Revista de Comercio Exterior*. enero de 1997. pág.45: BANCOMEXT

5. La administración y la prestación de servicios de la empresa integradora deberán estar a cargo de personal especializado, ajeno a las empresas asociadas.
6. La operación de la empresa integradora tendrá una cobertura local en función de sus propios requerimientos y los de sus socios.
7. Proporcionar a los socios alguno de los siguientes servicios especializados:
 - a) Tecnológicos
 - b) Promoción y comercialización
 - c) Diseño
 - d) Subcontratación de productos y procesos industriales
 - e) promover la obtención de financiamiento en condiciones preferenciales
 - f) La realización de actividades en común
 - g) Otros servicios que se requieran para el óptimo desempeño de las empresas integradas, de tipo administrativo, fiscal, jurídico, informático, de formación empresarial y capacitación de la mano de obra. Se han instrumentado tres tipos de apoyo para las empresas integradoras:
 - 1) Fiscales: las empresas integradoras se puede acoger a los beneficios de un régimen fiscal preferencial, el régimen simplificado de las Personas Morales que establece el título II.A de la Ley del Impuesto sobre la Renta, por un período de cinco años.
 - 2) Financieros: la banca de desarrollo elaboró programas especiales de apoyo para las empresas integradoras
 - 3) Administrativos

Las empresas integradoras formadas por microempresas reaccionan de manera defensiva, tratando de agruparse para sobrevivir, las integradoras de pequeñas y medianas empresas intentan aprovechar las oportunidades.

Las ventajas de las empresas integradoras son⁵⁹:

- En la empresa integradora se encuentra un campo más fértil para prosperar
- la empresa integradora genera una dinámica socializadora
- los socios hacen sus declaraciones de impuestos como personas físicas, de acuerdo con el régimen simplificado.
- El tipo de organización de las empresas integradoras es muy flexible. Su figura asociativa no es la de una cooperativa, sino la de una sociedad anónima

Aún no se pueden evaluar plenamente, dada su corta existencia, los resultados de esta nueva forma de organización; sin embargo, conviene considerar algunos logros y proyectos interesantes:

- poder de negociación

⁵⁹ *Ibid.*

- obtención de cursos
- realizar compras con más calidad y a mejor precio
- poder adquisitivo en máquinas, que no podrían tener individualmente
- derechos a varios tipos de créditos
- la posibilidad de exportar

Hasta ahora, el número de empresas integradoras parece modesto; sin embargo, no pueden menospreciarse las posibilidades de que la organización de los productores pueda convertirse en un proceso exitoso.

Las MIPYME's necesitan, más que sobrevivir, buscar formas de compensar su debilidad económica, su dispersión social y su desorganización política. La empresa integradora puede construir en este sentido una oportunidad y defensa para que las MIPYME's puedan adoptar formas más avanzadas de organización que les permitan cambiar cuantitativamente y cualitativamente, y así defender mejor sus propios intereses ⁶⁰.

2.7.3 PARQUES INDUSTRIALES

Los parques industriales se constituyen como importantes instrumentos para fomentar y promover la industrialización, fortalecer la infraestructura industrial, fortalecer la infraestructura industrial y propiciar nuevas inversiones, la creación de empleos, el ordenamiento urbano, la modernización industrial, la preservación ecológica y el mejoramiento del nivel de vida de un importante sector de la población.

Estos parques adquieren un papel de primer orden dentro de las estrategias de desarrollo, al estar diseñados especialmente para ordenar el asentamiento de las empresas y proporcionarles las mejores condiciones de ubicación, infraestructura y servicios que requiere la operación eficiente de las unidades productivas.

Los parques son importantes instrumentos para fomentar ⁶¹:

⁶⁰ *Ibidem*

⁶¹ *vid. MARQUINA RODRIGUEZ, Fidel. Los Parques Industriales en México. En Revista El Mercado de I'atores. febrero de 1998. Pág. 44.NAFIN.*

1. **La inversión y el empleo.** Al integrar elementos favorables para el empresario que promueve el asentamiento industrial en una región determinada.
2. **El ordenamiento urbano.** Al ofrecer espacios adecuados a la industria que permiten reglamentar su ubicación, preservando el medio ambiente y evitando el asentamiento anárquico dentro de los centros de población.
3. **La modernización industrial.** Al propiciar la generación de cadenas productivas integran procesos y estimulan el nivel competitivo nacional e internacional, fomentando las exportaciones.

¿Qué es un parque industrial?

Un parque industrial es una superficie geográfica delimitada, planeada y diseñada especialmente para el asentamiento industrial, en las mejores condiciones de ubicación, infraestructura y servicios, con una administración permanente para su adecuada operación.

Asimismo es un instrumento de promoción y fomento del desarrollo industrial, que funciona como un organismo dentro del área privada para la realización de las actividades industriales: fabricación, promoción y distribución de bienes y servicios. Su función primordial es ordenar los asentamientos industriales, desconcentrar las zonas urbanas y conurbadas, lograr un uso adecuado del suelo, formar parte de las estrategias de desarrollo industrial, así como promover el bienestar social y laboral de trabajadores y empresas.

Sus objetivos:

- Contribuir al desarrollo de la infraestructura del país.
- Incrementar la competitividad de la planta industrial.
- Propiciar y fomentar la modernización.
- Crear fuentes de empleo tanto permanentes como temporales.
- Aumentar la oferta de bienes de consumo básico.
- Propiciar la desconcentración industrial.
- Controlar la contaminación ambiental y reducir el consumo de agua y energéticos.
- Fomentar y fortalecer la capacidad de investigación y desarrollo tecnológico.
- Contribuir a la diversificación de las actividades económicas de la región.
- Apoyar el ordenamiento urbano y uso adecuado del suelo.
- Contribuir a la preservación ecológica y su entorno inmediato.
- Contribuir a elevar el nivel de vida de la comunidad.

Los desarrollos industriales tienen varias denominaciones por estar creados con diferentes propósitos y objetivos, se clasifican de acuerdo con su función, aunque

debe reconocerse que, hasta ahora, no existe una definición oficial de los 18 desarrollos identificados, excepto el parque industrial y el conjunto industrial.

La clasificación de los desarrollos industriales son ⁶² : Zona industrial, conjunto industrial o Cluster, parque industrial, parque industrial especializado, parque industrial para maquiladoras, parque industrial portuario, ciudad industrial, complejo industrial, corredor industrial, parque de negocios, parque tecnológico o tecno parque, parque de investigación y desarrollo, parque científico, parque médico, tecnopolo ó tecnopolis, centro de innovación, parque de oficinas y parque temático.

En el área metropolitana de la ciudad de México no hay parques industriales, sino zonas industriales, que funcionan con los inconvenientes de la concentración industrial.

Premisas para crear un parque industrial:

- Disponer de una adecuada fuerza laboral y oferta suficiente de mano de obra.
- Un centro de población con un adecuado nivel de vida y con equipamiento urbano de calidad que cuente con facilidades de educación, habitación, salud, servicios, comercio, recreación, comunicaciones, etcétera.
- Disponer de servicios básicos como agua, energía eléctrica, teléfono, drenaje y transporte.
- Contar con el apoyo de toda la comunidad y las autoridades.

Ventajas de un parque industrial:

- Incrementa las fuentes de empleo y las oportunidades de trabajo.
- Aumenta los ingresos municipales para apoyo de mejores servicios y obras públicas.
- Desarrolla un mejor ambiente de trabajo, estimulando la creatividad y productividad de las empresas.
- Eleva el nivel promedio de ingresos personales en la comunidad.
- Fomenta el arraigo y evita la emigración de la gente joven.
- Contribuye a elevar el nivel y calidad de vida de la comunidad.
- Ordena el uso del suelo y fomenta los planes de desarrollo urbano.
- Fomenta el fortalecimiento de servicios comunitarios.
- Contribuye a la preservación del medio ambiente y su entorno inmediato.

Las perspectivas que presentan los parques industriales son dos, la primera encaminada hacia la consolidación de los parques industriales para maquiladoras y la segunda a ampliar y fortalecer la infraestructura industrial en el interior del

⁶² *ibid*

país. aunados a la promoción y fomento de una tercera generación representada por los parques tecnológicos, que tienen como finalidad desarrollar nuevas tecnologías y estimular la investigación.

En este contexto, podemos afirmar que los parques industriales presentan un panorama muy positivo; sin embargo, es necesario que los nuevos parques sean modernos, rentables, atractivos y competitivos a nivel internacional y que ayuden a promover nuevos polos de desarrollo, principalmente en los estados de menor desarrollo relativo, para lo cual será necesario contar con la participación activa de inversionistas tanto nacionales como extranjeros.

2.7.4 SUBCONTRATACIÓN

La subcontratación constituye uno de los elementos más importantes en los propósitos de complementariedad productiva con la transferencia tecnológica y el flujo de información.

La pregunta por qué las empresas deben estar dispuestas a sacrificar independencia a cambio de una mayor escala de producción, tiene al menos dos respuestas: la primera, de carácter técnico-económico, tiene que ver con las economías de escala que se requieren construir en el ámbito microeconómico. La segunda tiene que ver con el ámbito macroeconómico y la necesidad de contrarrestar los efectos adversos que sobre el capital y el trabajo han tenido los programas de estabilización.

Las prácticas de subcontratación que han efectuado las MIPYME's con alto potencial de generación de valor agregado, han apoyado efectivamente su competitividad; a pesar de que hace falta una política industrial que estimule el potencial de subcontratación, lo que ha impedido estimular el potencial de este tipo prácticas.

Es bien sabido que el exitoso desarrollo de los distritos industriales italianos, se debe a la cercana localización de muchas pequeñas empresas organizadas a través de la subcontratación, lo que les permite aprovechar ventajas de aglomeración para responder competitivamente en la internacionalización. En este caso, su capacidad de especialización flexible no se asocia tan sólo al hecho de su tamaño pequeño, sino también a su capacidad para aglomerarse

sectorialmente y organizarse a través de relaciones de subcontratación en una amplia red interempresarial orientada hacia las exportaciones⁶³.

En términos generales, se sabe que la subcontratación ha apoyado el desarrollo industrial de la frontera norte de México y sería posible extender sus beneficios al resto del país.

Es evidente que la subcontratación se ha constituido en una opción intermedia entre las empresas que se organizan a través del mercado y aquellas que organizan todas sus etapas de producción dentro de la empresa. Si además facilita la colaboración entre grandes y pequeñas a través de relaciones mutuamente ventajosas para las partes; y si las economías de escala no necesariamente requieren del tamaño de la gran empresa, entonces la combinación de tamaños de empresas organizadas en el mercado a través de la subcontratación, institucionalmente organizada por una adecuada política industrial que mitigara las fallas de mercado y le diera oportunidad al aprendizaje empresarial de las pequeñas, podría cristalizar en una base industrial competitiva.

Un análisis⁶⁴ diferenciado de los costos de transacción entre las MIPYME's que subcontratan y las que no, indican que las que sí lo hicieron, tanto a nivel de subcontratantes⁶⁵ (activa) como de subcontratistas⁶⁶ (pasiva), han podido sortear con mayor éxito las naturales restricciones a su desarrollo.

Los beneficios que otorgan la subcontratación son muchos para empezar tanto los sucontratantes como las subcontratistas obtienen beneficios y los que ofrece en cuestión de rentabilidad, el bajo costo de mano de obra, la complementariedad pasiva en donde predomina el interés de la empresa subcontratante por la disminución de costos que le representa; la difusión o absorción de tecnología y la generación de vínculos, mediante la adquisición de insumos, además de que la subcontratación representa una oportunidad para que las MIPYME's participen en el comercio exterior. En estos casos como a se ha dicho, los beneficios provienen de la transferencia de avances tecnológicos y de las habilidades empresariales. Pero es indudable que una política de subcontratación bien concebida, regulada por instituciones gubernamentales y productores agrupados, basada en la eficiencia y la confianza, favorecería la integración de la industria y la estabilidad

⁶³ MUNGARAY, Alejandro. Desarrollo Industrial y Subcontratación en el Norte de México. En revista *El Mercado de Valores* de marzo de 1998. Pág. 4. NAFIN.

⁶⁴ MUNGARAY, Alejandro. Las Micro y Pequeñas Empresas de la Frontera Norte de México. Análisis de una encuesta. En Memorias de la VII Conferencia ANUIES.PROMEX. ANUIES y Universidad de Guadalajara. México. 1996. pp.432-433.

⁶⁵ Subcontratante. Empresa que utiliza los servicios de otra empresa por medio de un esquema de subcontratación.

⁶⁶ Subcontratista. Empresa que ofrece su capacidad de producción o de servicios a otra empresa generalmente más grande que es la que la subcontrata.

de las MIPYME's. Con ello se acrecentarían los beneficios económicos para la ciudad y sus efectos en el desarrollo.

Si bien desde la perspectiva de las MIPYME's, la alternativa de recurrir a estrategias de subcontratación les permite incrementar de modo considerable sus ingresos, es evidente que desde el punto de vista de las empresas maquiladoras, que representan la principal opción como contrapartes en un modelo de redes de subcontratación; como se verá en el siguiente inciso; aún se requiere de un planteamiento de política mucho más definido que establezca las condiciones institucionales para favorecer una mayor integración industrial entre las empresas.

2.7.5 MAQUILADORAS

Algunos autores plantean que la industria maquiladora se ha convertido en un actor central para la nueva competitividad mexicana. En efecto, a partir de 1988 la industria maquiladora ha aumentado su participación tanto en términos de número de plantas (su tasa de crecimiento promedio fue de casi 10% en el periodo 1989-1993), como de trabajadores ocupados (que representan casi 20% del empleo manufacturero total) ⁶⁷.

El origen del Programa de la Industria Maquiladora de Exportación, fue diseñado como un proyecto alternativo de industrialización de la frontera norte para enfrentar el impacto de la desocupación masiva de trabajadores que provocó el término del Programa de Braceros.

Se considera que la industria maquiladora da inicio en 1965. En ese año existían dos plantas maquiladoras que generaban 3 mil empleos; para 1998, existen 2 mil 600 plantas que emplean a casi 900 mil trabajadores. La industria maquiladora es una de las principales fuentes de divisas del país y se espera que en los próximos años observe una gran dinámica como resultado de la operación del Tratado de Libre Comercio (TLC) y la globalización e internacionalización de la economía mexicana ⁶⁸.

⁶⁷ CIMOLI, Mario. Creación de Redes y Sistema de Innovación: México en un Contexto Global. En Revista *El Mercado de Valores*, enero del 2000. Pág. 5. NAFIN.

⁶⁸ MARQUINA RODRIGUEZ, Fidel. Los Parques Industriales en México. En Revista *El Mercado de Valores*, febrero de 1998. Pág. 4. NAFIN.

A pesar de que en el amplio abanico de ramas de la industria maquiladora aún hay sectores y empresas en los que prevalecen procesos tradicionales de ensamble, en años recientes se han registrado significativas transformaciones sectoriales productivas y organizacionales que han llevado a considerar que dicha industria se encuentra en una nueva etapa, con sectores y empresas de punta y procesos productivos modernizados con base en innovaciones tecnológicas de todo tipo.⁶⁹ Con la incorporación de éstas a las actividades de subcontratación internacional, el desenvolvimiento de las operaciones de la industria maquiladora en regiones específicas puede influir de manera más directa y positiva en las actividades de la industria nacional.

La actividad maquiladora tiene perspectivas favorables; entre las ventajas figuran, que cualquier nueva actividad económica se obtiene una derrama de recursos que pueden ir de moderada a cuantiosa, además la creación de empleos, además de que requieren de una constructora que edifique la nave industrial, con los servicios relacionados, además consumen energía eléctrica y agua, precisa de obreros, supervisores de producción, técnicos y personal administrativo, necesitan de transporte para sus productos al extranjero, realizar movimientos aduanales, transportar insumos del puerto o aeropuerto a la planta, con la derrama que significa la actividad de las líneas de carga, etc., todo lo que genera beneficios económicos.

Lo importante es que deben propiciarse a las maquiladoras, en la medida de lo posible, condiciones que permiten ampliar beneficios que la maquila aporta a las regiones del país. Es imperativo que los foros donde se busca relacionar a los proveedores potenciales con las empresas maquiladoras rindan más frutos ya que, si a los beneficios que brinda se agrega un mayor uso de insumos locales o nacionales, su efecto multiplicador sería mucho mayor, tanto cualitativa como cuantitativamente. Es recomendable que tanto la política económica como los esfuerzos de los sectores industriales del país y del estado se encaminen a lograr este objetivo⁷⁰.

2.7.6 REDES

En los últimos años México emprendió una apertura rápida y completa de su economía y aquí hay que destacar la importancia que tiene para el desarrollo de

⁶⁹ MUNGARAY, Alejandro. *Crisis, Automatización y Maquiladoras*, Universidad Autónoma de Mexicali, Baja California, México, 1990.

⁷⁰ CANCIÉ ESCANILLA, Jorge Luis. *La Industria Maquiladora de Exportación en Yucatán*. En revista *El Mercado de Valores*, Abril de 1998. Pág. 58. NAFIN.

los negocios de los empresarios mexicanos el uso de las redes que pueden ser de tipo informal o formal.

El concepto de las redes se ha desarrollado ya que es mejor apoyar a empresas en redes de producción, que a empresas individuales, esto es porque las empresas agrupadas en redes tienden a generar un proceso de aprendizaje que no se da cuando operan en forma aislada, generándose lo que se ha empezado a conocer como " economías de cooperación" ⁷¹.

Hoy en día se requiere de relaciones horizontales entre las empresas, es decir, no de subordinación sino de cooperación entre diferentes niveles de empresas, lo que conlleva una reorganización de la empresa grande en términos no sólo de una mayor flexibilidad y evitar las burocracias de los grandes números, sino de incorporar, mediante las redes, esquemas de investigación y desarrollo de productos compartidos con las empresas de menor tamaño. Todo esto ahorra recursos financieros a la gran empresa y eleva el valor de su multiplicador, al derivar parte de su producción hacia otros negocios en vez de concentrar las tareas de innovación dentro de su estructura formal.

La definición de las redes se da de la siguiente manera: "contactos de largo plazo entre personas u organizaciones para obtener informaciones y recursos constructivos" ⁷². Lo fundamental en esta concepción es que se trata de inducir procesos internos de aprendizaje. En este contexto, la promoción de una mejor y mayor vinculación entre empresas grandes y pequeñas y de estas últimas entre sí permite, por un lado, aprovechar las ventajas que la globalización ofrece y por el otro, aliviar las deficiencias en la estructura industrial del país y elevar su posición competitiva.

La función de las redes es constituir un medio para alcanzar los recursos necesarios para el funcionamiento y crecimiento de la empresa, así como para obtener las informaciones y los recursos necesarios para el desarrollo de la empresa. Los recursos pueden ser de varios tipos, pueden ser recursos materiales como capital humano y financiero, la propiedad (inmobiliaria, equipo y materias primas) y los socios comerciales y los recursos no materiales que permiten a la empresa desarrollar su actividad, es decir el entorno y el acceso a la información. Las redes son una vía para abatir los costos de transacción en el mercado mediante la selección de los recursos más baratos, además el empresario asegura el acceso a los recursos que necesita por medio de su red social.

Son varias las posibilidades de uso de una red que pueden ser formales e informales, las primeras se componen de los bancos, las agencias locales o

⁷¹ RUIZ DURÁN, Clemente. Redes Industriales: Organización Fundamental de la Economía Globalizada. En Revista *El Mercado de Valores*, Febrero de 1998. Pág.3. NAFIN.

⁷² BORCH ODD Jarl y HUSE Morten. Informal Strategic Networks and the Board of Directors. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, Otoño de 1993. P. 23.

nacionales, así como las cámaras y otras representaciones oficiales. La red informal se refiere a todas las relaciones personales del empresario, principalmente la familia, los amigos y los contactos de negocios, estos últimos generalmente desempeñan un papel fundamental y son la primera fuente de ayuda del empresario⁷³.

La red informal se puede clasificar según la intensidad de la relación que la vincula con el empresario, los vínculos fuertes que caracterizan las relaciones con amigos íntimos y los vínculos débiles constituidos por los conocidos. Cada uno tiene sus ventajas; los débiles, que son más amplios y dan acceso al exterior del grupo, son primordiales para obtener la información y aunque forman una red tejida de manera estrecha, conservan cierto aislamiento. Los vínculos fuertes permiten el acceso a otras redes estrechas, lo que hace posible obtener información externa.

Un elemento primordial que ayuda a explicar la eficacia de una red es la noción de confianza, de la que destacan tres niveles, el primero se basa en el cálculo, donde el miedo al castigo es más fuerte que el atractivo de la recompensa, el segundo que se basa en el conocimiento, donde el que se tenga de la contraparte permite anticipar actitudes y el tercer nivel basado en la identificación.

Otro determinante está dado por la eficacia con la que una MIPYME interactúa con la gran empresa o con otras empresas de igual tamaño, ya que en una economía globalizada y cambiante como la actual, la vitalidad de una industria depende de que existan niveles reducidos de fricción en el mercado y un alto grado de flexibilidad.

Esto último sólo se puede lograr con la existencia de una base amplia de MIPYME's con fuertes vínculos entre sí y de éstas con las grandes empresas, con lo cual la fricción en el mercado se ve sensiblemente reducida, debido a la continua interacción entre empresas, lo que, a su vez, reduce los costos de transacción y estandariza las normas del mercado. Por otra parte, la mayor flexibilidad se logra debido a que una relación contractual estable y de largo plazo permite que las MIPYME's satisfagan las necesidades de producción de la gran empresa, en la medida en que éstas se van dando sin tener que mantener niveles altos de inventarios. Además, una relación estable no sólo ayuda al proveedor a tomar mejores decisiones en el área de planeación, sino que también induce la transferencia de tecnología y la capacitación gerencial, así como el intercambio de información entre compradores y vendedores.

Y si a los beneficios mencionados se le agrega una política industrial activa dirigida a institucionalizar el funcionamiento natural de las redes, sustentándolo en compromisos sociales de participación y responsabilidad, permitiría a las

⁷³ LEVANTI, Carole. Prácticas Empresariales y Apertura Económica en México. En revista de Comercio Exterior de Septiembre de 1997. Pág. 278. BANCOMEXT.

MIPYME's dejar el camino fácil de competir con base en una política de bajos salarios e iniciar el camino difícil del aprendizaje para competir en calidad y productividad ⁷⁴.

2.7.7 ASOCIACIÓN.

Un elemento a desarrollar para potencializar a las MIPYME's es promover la asociación entre éstas y también las grandes, para inducir esquemas básicos de producción conjunta y/o de adquisición conjunta de servicios. Esto conlleva costos especiales que se dan debido a la asociación.

Es una muy buena opción, ya que en la actualidad es difícil para las MIPYME's individualmente sobrevivir solas. Para abatir el costo de la innovación tecnológica, estandarizar las nuevas tecnologías y productos, resolver los obstáculos comunes relacionados con la infraestructura, el ambiente y demás factores, es cada vez más frecuente que las empresas busquen establecer asociaciones a corto, mediante y largo plazos en diversas partes del mundo.

Con el fin de apoyar la modernización de la actividad productiva de las MIPYME's y de mejorar su capacidad de negociación en los diferentes mercados, se deben fomentar formas asociativas de crédito, compra y comercialización bajo diversas modalidades, según los requerimientos propios de cada empresa, sin que se afecten sus operaciones individuales.

¿Qué son las asociaciones y cómo se hacen? La asociación empresarial se da a partir de redes de grandes empresas que se asocian con fines estratégicos frente a sus competidores de tamaño similar o de redes de empresas grandes y pequeñas en busca de ventajas mutuas que se introduzcan en flexibilidad para unas y garantía de mercados y asistencia técnica y financiera para otras. La asociación se conforma por un grupo de empresas individuales, funcional y legalmente separadas, pero sincronizadas desde el punto de vista operacional.

¿Cuál es la importancia de las asociaciones? La importancia de este tipo organización es que sirve como escuela permanente para sus miembros y desarrolla de manera continua las guías sobre las mejores prácticas productivas y de organización. Como todas las empresas de la cadena de utilidades de una asociación, participan para determinar cuánto trabajo, espacio, herramientas y tiempo se requieren para cumplir el compromiso, todas tienen las mejores

⁷⁴ RUIZ DURÁN, C. Y KAGAMI, M. . Potencial Tecnológico de la Micro y Pequeña Empresa en México. NAFIN, México, 1993.

oportunidades para explotar su ventaja competitiva colectiva, ya que pueden hacer más con menos.

Existen cuatro condiciones que facilitan a las empresas asociarse ⁷⁵: 1. Las empresas asociadas pueden enfrentar las crisis si trabajan juntas; 2. La existencia de confianza para que puedan reunirse, discutir y formular proyectos colectivos; 3. La restricción a la entrada de miembros para asegurar que tuvieran la voluntad y la capacidad de cumplir los compromisos cooperativos, y la restricción del tamaño del grupo para equilibrar economías y deseconomías de escala y costos de transacción, y 4. la creación de instituciones que proporcionaran incentivos adecuados para el cumplimiento de los arreglos cooperativos, en forma de acuerdos autocumplidos, reglas, sanciones, mecanismos de monitoreo, etcétera.

Las asociaciones son exitosas e interesantes para su estudio por diversas razones ⁷⁶:

a) En corto tiempo han logrado sus objetivos han logrado sus objetivos originales y encontrado nuevas y redituables oportunidades al extender la colaboración de sus miembros en áreas no previstas originalmente.

B) Las asociaciones han reestructurado, diversificado y dotado de eficiencia a las actividades que antes los miembros realizaban de manera autónoma.

C) Su éxito económico no se relaciona de manera directa con políticas o instrumentos de apoyo, como subsidios, créditos preferenciales o asistencia técnica, sino que se deriva fundamentalmente de las ventajas provenientes de los arreglos cooperativos.

D) Las asociaciones benefician a sus integrantes con incentivos y asesoría externa para facilitar el proceso de integración.

E) El éxito de las asociaciones incrementa considerablemente los ingresos de la gran mayoría de sus miembros, incluidos los más pobres. Esto es raro en organizaciones similares, donde los beneficios usualmente se concentran en los líderes y los relativamente más ricos.

El éxito de éstas asociaciones es tan sobresaliente que es muy importante entender cómo individuos comunes pueden trabajar juntos y lograr resultados tan poco usuales.

⁷⁵ SOTO ROMERO: Jorge Mario. Asociaciones Exitosas de Micro y Pequeños Productores en Baja California, México. En revista de Comercio Exterior. Abril de 1998. Pág. 192 BANCOMETX.

⁷⁶ *ibid.*

2.7.8 ASESORÍA

Las MIPYME's requieren de mucha asesoría y asistencia, ya que debido a su tamaño tienen pocos conocimientos del funcionamiento de su propia empresa, así como de los mecanismos que pueden emplear para mejorar su producción y fortalecer su crecimiento.

En muchos países este tipo de apoyos se dan de forma directa o a través del gobierno con gran éxito y beneficios para las MIPYME's y las economías de estos países.

Por la enorme dispersión de las MIPYME's en México, así como por los niveles culturales de sus empresarios, se requieren mecanismos innovadores, de gran cobertura, poca supervisión y eficientes en sus costos al aportar soluciones a las necesidades empresariales más recurrentes.

Las MIPYME's necesitan asesoría en la elaboración de propuestas, planes de negocios y definición de estrategias de desarrollo. Es patente que los dirigentes de las MIPYME's no cuentan con la experiencia suficiente para elaborar los proyectos y preparar la documentación requerida para recibir los apoyos de programas gubernamentales y fortalecer su estrategia de negocios. En este campo la asistencia oficial es la clave y México no cuenta con suficientes recursos, pues sólo los Centros regionales para Competitividad Industrial tienen un mandato en este sentido.

Son de exigencia primordial instituciones u organismos a los que puedan acudir las MIPYME's para consultar bases de datos con información sobre distribuidores y socios potenciales en proyectos de riesgo compartido por todo el mundo, obtener estudios de mercado de algún producto o servicio en un país determinado, y recibir información acerca de ferias y otras actividades comerciales, así como sobre el financiamiento y los seguros para las exportaciones, así como asistencia técnica y financiera.

Las instituciones que las MIPYME's precisan, deben de tener las siguientes características:

- Tener capacidad para diseñar e instrumentar programas de promoción acordes con las necesidades detectadas.
- Operar de acuerdo con reglas profesionales independientes de cualquier influencia política.
- Actuar en forma complementaria al sistema bancario existente.

Las instituciones deben ser diseñadas en función de las condiciones de nuestro país. Así pues los servicios de asesoría deben de tener los siguientes elementos fundamentales:

- Diseñar el concepto básico de banco promotor.
- Diseñar su ley constitutiva y estatutos.
- Desarrollar un plan de negocios.
- Apoyar el establecimiento formal o conversión de la institución.
- Brindar asesoría para la creación de la infraestructura bancaria, como: establecer un departamento de promoción de crédito para las MIPYME's; y desarrollar programas de promoción crediticia.
- Entrenar un staff de personal calificado sobre la instrumentación de los programas de apoyo.
- Difundir los programas de promoción y supervisar su instrumentación.

En la actualidad la atención con respecto a estos programas se debe de centrar en la promoción de las micro, pequeñas y medianas empresas, dado el papel de liderazgo que tienen en la construcción de una economía dinámica y próspera.

CAPÍTULO III:

“ LAS MIPYME´S Y SU RELACIÓN CON LAS EXPORTACIONES”

3. IMPORTANCIA DE LAS EXPORTACIONES EN LA ECONOMÍA MEXICANA PARA SU INTERNACIONALIZACIÓN Y SU APORTACIÓN.

Los sectores más dinámicos de la economía son los ligados al mercado externo y el grado de internacionalización del país tiene una relación directa con las exportaciones.

La exportación es necesaria para compensar las importaciones, es decir, para equilibrar la balanza comercial. La balanza comercial es favorable si las exportaciones superan a las importaciones o puede ser desfavorable si son inferiores las exportaciones en comparación con las importaciones. Por tal razón, el nivel de la balanza comercial debe equilibrarse con el fomento a las exportaciones ⁷⁷.

El proceso de internacionalización tiene que ver con la balanza comercial, por ejemplo si el país registrara un coeficiente de exportación de 4.0% y el de importación alcanzara una cifra de 3.0%, el grado de internacionalización sería de 7.0%. Por tanto entre mayores sean las exportaciones mexicanas a otros países, la economía mexicana tendrá un mayor grado de internacionalización y entre más internacionalización, mayores beneficios y oportunidades de desarrollo para la economía ya que mayores exportaciones producen, más empleos, salarios, mayor capacidad de compra, mayor producción, etcétera.

Incrementar las exportaciones mexicanas puede nivelar el desequilibrio en los pagos con el exterior y obtener, de una manera saludable, ingresos suficientes para financiar la continuación acelerada de su proceso de industrialización y desarrollo, esto es muy benéfico para la economía.

Desde el enfoque empresarial, el objetivo de la exportación lo constituye: obtener beneficios adicionales; y la exportación ofrece, en primer lugar los beneficios resultantes del incremento sustancial en las ventas; es decir, mayores utilidades a corto plazo como resultado del propio incremento de las operaciones; una reducción importante en los costos de producción y operación, derivada de un mayor volumen en la adquisición de materias primas, partes, etc., y de uso más racional tanto de la capacidad instalada de la empresa como de los recursos técnicos, humanos y materiales ⁷⁸.

Para iniciar las exportaciones de las empresas es necesario realizar una serie de ajustes, búsquedas, contactos y también superar algunos problemas, entre esas acciones está la capacitación de trabajadores, la contratación de personal mejor calificado, aumentos en la escala de producción, mejoras al

⁷⁷ MERCADO, Salvador. Comercio Internacional I, Mercadotecnia Internacional, Importación-Exportación. Pág.34 De. Limusa, México, 1998.

⁷⁸ ibid.

procesos productivo y al diseño del producto, incorporación de insumos y tecnología importados y mayores inversiones, además incursionar por primera vez en el exterior, se puede dar de una manera no arriesgada, cuando se hace por recomendación, por asistir a ferias y exposiciones o invitación de clientes.

3.1. LAS MIPYME's EN LAS EXPORTACIONES.

Es clara la relación positiva entre el tamaño del establecimiento y las ventas al exterior, las MIPYME's (principalmente las medianas y pequeñas) muy constantemente muestran una clara vocación exportadora, sobre todo en países pequeños con mercados internos limitados⁷⁹ y además han manifestado capacidad para estabilizar su presencia en los mercados exteriores.

No obstante, la gran mayoría de las MIPYME's exporta a un sólo mercado. Esta limitación es comprensible, dado el modesto valor absoluto de los facturados por estas empresas por concepto de exportación. Sin embargo, la concentración en un sólo mercado constituye un elemento objetivo de debilidad, creando una fuerte dependencia de la evolución coyuntural y de las modificaciones del marco competitivo en ese único mercado en el que participan. La diversificación, por el contrario, puede obrar, desde una óptica de portafolio, como el elemento de contención de riesgos comerciales y estabilizar la exportación⁸⁰.

Por la creciente importancia de las MIPYME's en la economía se les deben y merecen mayor atención por parte de quienes diseñan la política económica, y es que sucede que en México las políticas se orientaron a reservar el mercado estrictamente local para las MIPYME's consideradas económicamente ineficientes y marginales, pero importantes en términos sociales.

⁷⁹ DAVALOS, POYO y ORTÍZ, Micro y Pequeñas Empresas: Apoyos Diferenciados según Etapas de Desarrollo. En Revista *El Mercado de Valores* de noviembre de 1998, Pág. 43. NAFIN.

⁸⁰ BARBIERI y FERRANTE, La Internacionalización de las PyMEs : La Experiencia Italiana. En Revista *El Mercado de Valores*, Noviembre de 1998. Pág. 6. México, NAFIN.

En estas condiciones la capacidad de las MIPYME's para exportar y ganarse un sitio en el mercado mundial depende antes que nada de su capacidad económica y de su propensión a fabricar productos de calidad pero se enfrentan a grandes desventajas de las cuales destacan: la mala calidad de insumos nacionales, restricciones sanitarias, no competitividad de los productos, falta de financiamiento, pago de impuestos, transporte, asignación de cuotas a SECOFI, etc.⁸¹.

Las MIPYME's debido a las limitaciones de entrada a los mercados en que opera y sus problemáticas principales se ve inserto en un entorno altamente competitivo. En vista de la fragilidad del entorno en que opera, la inexistencia de estructuras institucionales sólidas tiene un efecto desproporcionado sobre este segmento de la economía nacional.

Así, a pesar de sus favorables condiciones, los enormes problemas que todavía enfrenta este subsector de la economía, han impedido su modernización dificultando por ende la capacidad para enfrentar con éxito la competencia internacional.

Como se observa a simple vista las dificultades para que las MIPYME's exporten son muchas, pero su capacidad de desarrollo es también muy grande y si utilizan las alternativas mostradas en capítulo anterior, se puede obtener un incremento considerable de las exportaciones de estas empresas, con todos los beneficios que esto ocasiona.

3.2. PROBABILIDADES DE CRECIMIENTO MEDIANTE LAS EXPORTACIONES DE LAS MIPYME's.

Las transformaciones tecnológicas y organizacionales que se han venido presentando en los procesos productivos así como en la forma de conducir los negocios a nivel internacional confieren a las MIPYME's un papel muy importante en la dinámica económica actual.

El apoyo a los exportadores indirectos en México ha permitido integrar MIPYME's al proceso de comercio exterior, que de otra manera quedarían fuera de la posibilidad de competir.

⁸¹ *vid.* OLIVERA LOZANO, Guillermo. Participación Complementaria e Integrada de la pequeña Industria Mexicana. En *Revista de Comercio Exterior* de septiembre de 1997, Pág. 98., BANCOMEXT.

En la apertura de nuestras fronteras estamos incorporando nuestro mercado interno al mundial cada vez más globalizado, y ponemos a competir a nuestras empresas tanto a nivel nacional como internacional, buscando su mayor eficiencia para en la medida de lo posible hacerlas exportadoras.

El esfuerzo se debe encaminar entonces, a alcanzar mayores niveles de competitividad, que pueden obtenerse realizando asociaciones y políticas inteligentes con el grueso de la industria nacional conformada por las MIPYME's, así las empresas podrán adaptarse más rápida y eficazmente a los cambios, a las corrientes del comercio, al tiempo que permite la diversificación de su producción, incorporando las nuevas formas de producción.

Un alto porcentaje de las exportaciones mexicanas las realizan las grandes empresas, pero que se apoyan en insumos que les proveen las MIPYME's. Esta producción compartida para exportación es la que se debe impulsar y fomentar para incrementar la participación de las MIPYME's dentro del total de exportaciones mexicanas. De esta forma, se exporta sin tener la necesidad de incurrir en la inversión tan grande que se requiere, cuando se trata de ingresar en forma directa.

En la actualidad se ha registrado una pérdida de dinamismo en las grandes empresas industriales, lo que sugiere que la internacionalización está entrando en una fase de estancamiento. En contraste se está registrando un fenómeno nuevo y de grandísima importancia a nivel internacional, esto es, la proyección internacional de las empresas de menor tamaño, que participan sobre todo en los sectores de competitividad tradicional de la industria. Las MIPYME's, en consecuencia se convierten en protagonistas de los procesos de internacionalización, a través de un proceso de involucramiento en la expansión productiva al exterior.

A diferencia de las grandes empresas, para que las MIPYME's puedan tener acceso a los mercados internacionales en un contexto de mayor eficiencia y competitividad, es necesario que cuenten con los instrumentos adecuados de financiamiento y asistencia técnica que les facilite su inserción en la economía mundial. Es necesario defender e incluso aumentar las exportaciones, en el marco de una competencia económica cada vez más intensa, sobre todo en una coyuntura económica actual que muestra peligros concretos de recesión a nivel mundial ⁸².

La mayoría de los exportadores mexicanos consideran que el mercado externo es más rentable que el interno y todos consideran que es muy importante sus exportaciones y en el futuro continuar exportando; para lograrlo

⁸² BARBIERI y FERRANTE, La Internacionalización de las PYME's: La Experiencia Italiana. En Revista *El Mercado de Valores*, noviembre de 1998. Pág. 3. NAFIN

se precisan apoyos de tipo financiero, asesoría técnica, legal y administrativa, más información y también facilidades para importar insumos ⁸³.

Para acrecentar las exportaciones de las MIPYME's, es necesario conocer los instrumentos y programas de apoyo a la exportación (que son tema del siguiente punto) para poder ser utilizados en forma correcta y maximizar el uso de estos programas para que crezca el número de beneficiarios de estos apoyos, así como para que también se creen nuevos programas de apoyo a la exportación, que puedan ayudar de manera particular a las MIPYME's.

3.3. PROGRAMAS DE APOYO A LAS EXPORTACIÓN.

Es muy importante que al iniciarse una empresa a exportar encuentre programas que la apoyen en esta actividad y en cuanto a la concertación de medidas de promoción y aliento a las exportaciones, el gobierno en base a la política establecida por el Programa Nacional de Modernización Industrial y de Comercio Exterior (PRONAMICE 1990-1994) establece diversos mecanismos de apoyo para lograr un mayor intercambio comercial de nuestro país con el resto del mundo.

Entre los principales programas de apoyo para los exportadores mexicanos, se pueden mencionar los siguientes:

PROGRAMAS DE APOYO A LA EXPORTACIÓN

• Programa de Importación Temporal para la Exportación. PITEX

El PITEX se estableció por decreto el 3 de mayo de 1990. En este programa se autoriza la importación temporal a personas físicas o morales establecidas en el país y que son productores de bienes no petroleros que exportan directa o indirectamente un mínimo del 10 % de sus ventas totales. Asimismo otorga la posibilidad de importar bajo un régimen temporal, sin cubrir impuestos de importación ni el Impuesto al Valor Agregado (IVA) materias primas, envases y

⁸³ OLIVER LOZANO, Guillermo, Participación Complementaria e Integrada de la Pequeña Industria Mexicana. En *Revista de Comercio Exterior*, de septiembre de 1997, Pág. 99, BANCOMETX.

empaques, combustibles, refacciones, maquinaria y equipo que sean utilizados en la elaboración de los productos de exportación. El programa se modificó a partir del mes de mayo de 1995, para extender sus beneficios a un mayor número de empresas y así incluir a la micro, pequeña y mediana industria.

BENEFICIOS: 1. Que los proveedores nacionales de un exportador final, sean considerados como exportadores indirectos y reciban la exención del pago del impuesto general de importación y del IVA en sus ventas al exportador final; 2. Se emite una constancia de exportación, sin necesidad de certificación oficial alguna o tramitación ante la aduana, que sirve para la cancelación de pedimentos de importación temporal y la aplicación automática de la tasa cero del IVA.

• **Constancia de Empresa Altamente Exportador . ALTEX**

El ALTEX se sustenta en los decretos del 3 de mayo de 1990 y del 17 de mayo de 1991. Su objetivo consiste en otorgar facilidades administrativas a la empresa altamente exportadoras, productoras de mercancías no petroleras que exportan directa o indirectamente 2 millones de dólares o el 40 por ciento de sus ventas totales. Además de los beneficios de devolución del IVA y acceso gratuito al sistema de información comercial de SECOFI y BANCOMEXT, con las modificaciones de mayo de 1995 las empresas que cuenten con esta constancia se harán acreedoras a los mismos beneficios otorgados a los portadores de un PITEX. Cabe destacar que los compromisos de las empresas ALTEX han sido simplificados; por ejemplo, ya no deberán presentar un reporte semestral de actividades y sólo están obligadas a informar anualmente durante el mes de abril.

• **Apoyos a Empresas de Comercio Exterior. ECEX**

El decreto que establece ECEX, del 3 de mayo de 1990, plantea que el objetivo de este programa consiste en propiciar el crecimiento de empresas especializadas en la comercialización internacional. Actualmente se ampliaron las facilidades administrativas para este tipo de empresas y se simplificaron los compromisos de las mismas. Además de contar con los beneficios del sistema simplificado de despacho aduanero y de un programa de apoyo financiero por parte de Bancomext, ahora tienen la posibilidad de nombrar a un apoderado aduanal para varias aduanas y diversos productos, así como entregar un reporte anual en lugar del reporte anual en lugar del reporte trimestral solicitado originalmente.

• **Devolución de Impuestos de Impuestos a Exportadores. DRAW BACK**

El DRAW BACK se estableció por decreto en el Diario Oficial de la Federación el 24 de abril de 1985 y el 29 de julio de 1987, respectivamente. El objetivo del programa es la devolución de impuestos de importación causados por materias primas, partes y componentes, empaques y envases, así como combustibles y lubricantes incorporados a mercancías exportadas.

Al igual que los otros instrumentos, este programa recibe los beneficios que se otorgan con las modificaciones del 11 de mayo de 1995, además de ampliar los

plazos para la presentación de solicitudes de devolución de impuestos ante la SECOFI.

• **Ferías Mexicanas. FEMEX**

Se establece en el decreto del Diario Oficial de la Federación del 18 de junio de 1991. Las ferías mexicanas promueven los productos mexicanos al interior y exterior del país.

• **Cuenta Aduanera.**

Se encuentra en los artículos 85, 86, 87, de la legislación Aduanera

Beneficio: solicita su constitución como empresa PITEX, Maquiladora, DRAW BACK O ALTEX, podrá hacer uso de esta cuenta aduanera, declarando su constitución ante la SECOFI.

Su función: tiene los beneficios de todos los programas anteriores pero los impuestos se depositan ante el banco que el empresario prefiera o Nacional Financiera y cuando obtenga el permiso, le son devueltas, es una cuenta de espera para obtener el permiso.

• **Premio Nacional de Exportación.**

Este se estableció por decreto presidencial el 12 de abril de 1993. Este reconocimiento se otorga anualmente por el gobierno de la República a empresas o instituciones que sobresalgan por su constancia en la actividad exportadora, en las siguientes categorías: empresas industriales pequeñas, medianas y grandes; empresas del sector primario y agroindustrias, maquiladoras, comercializadoras, empresas de servicios e instituciones educativas. Existe un comité evaluador formado por representantes de los sectores público y privado.

FUENTE: Elaboración propia en base a datos de la SECOFI .

Todos estos programas son regulados por la Comisión Mixta para la Producción de las Exportaciones (COMPEX), y también se encuentran encargados la SECOFI y el Banco Nacional de Comercio Exterior.

Los programas que sustentan el marco normativo de la política comercial (Plan Nacional de Desarrollo y programa para la Modernización Industrial y el Comercio Exterior) han sido en muchos casos documentos de carácter indicativo más que de apoyo práctico, considerando que los mecanismos

específicos conducentes al logro de las metas propuestas no se han adaptado con todo el vigor necesario.

A pesar de existir apoyos específicos en materia de promoción a las exportaciones, ninguno de ellos ha tenido las características y fuerza para considerarse como un verdadero programa de promoción que se vea reflejado en un incremento real de nuestras exportaciones, pues no se adaptan a las necesidades del exportador (toda vez que los trámites burocráticos son excesivos y dificultan la accesibilidad y funcionalidad de los mismos, es entonces que no tienen la cobertura para llegar a las MIPYME's, ya que no están diseñados específicamente para las MIPYME's, ni tratan de incorporar medidas específicas que atiendan aspectos importantes para el desenvolvimiento de estas empresas y tampoco existe un programa específico de promoción a las exportaciones de las MIPYME's .

Así tenemos que la política de promoción de las exportaciones es prioritaria en la actualidad, dado la actual situación que vive el país, por lo que se busca volver a un crecimiento y desarrollo económico, así como una mayor diversificación e integración en el entorno económico internacional.

3.3.1. PETICIONES Y RETOS DE LAS MIPYME's PARA EXPORTAR.

A las MIPYME's las han dejado casi de lado y su crecimiento a favor de sus propios medios y posibilidades muy limitadas. Las MIPYME's manifiesta tener muchas dificultades para iniciar sus exportaciones y las que han logrado exportar saben que aún persisten, algunas dificultades como; la falta de financiamiento, el pago de impuestos, asesoría (técnica, administrativa, legal, etc.), transferencia de tecnología, la falta de calidad en sus productos, la falta de información, la falta de facilidades para importar insumos, etcétera.

Empero de la las ganas de aumentar las exportaciones de las MIPYME's , se pueden tomar ejemplos de los apoyos de otros países o de las MIPYME's mexicanas que son exportadoras, las que comentan que para iniciar sus ventas al exterior tuvieron que realizar una serie de ajustes, búsquedas, contactos y superar la problemática. Entre las acciones emprendidas destacan la capacitación de trabajadores y la contratación de personal mejor calificado, aumentos en la escala de la producción, mejoras al proceso productivo y al diseño del producto, incorporación de insumos y tecnología importados y

mayores inversiones y como ya comentamos anteriormente, la gran mayoría incursionó en el exterior por recomendación, por asistir a ferias y exposiciones o

invitación de sus clientes, que son formas muy seguras; enseguida veremos algunas peticiones y retos de las MIPYME's para exportar.

3.3.1.1 FINANCIAMIENTO.

Dentro de los problemas que enfrentan las empresas y en especial las MIPYME's , existe uno que por su importancia es imprescindible contemplar, ya que de su solución depende que la empresa tenga una óptima proyección en el futuro; nos referimos al problema de financiamiento, que es un factor que inive el desarrollo y las exportaciones de las MIPYME's .

La fragmentación del mercado y la carencia de información sobre oportunidades financieras perjudican a las empresas, más aún a las MIPYME's. Por ello, urge crear un mercado de capitales, canalizar información a las MIPYME's sobre las modalidades de financiamiento y fomentar las sociedades de garantía recíproca.

La mejora del entorno jurídico. Fiscal y financiero de las empresas atenuaría las desventajas de las MIPYME's frente a las grandes empresas. Con ello se favorecería su competitividad y gestión, al igual que con la continuidad de las empresas individuales. Tales medidas configuran un nuevo derecho comunitario de sociedades.

En seguida observaremos los apoyos institucionales para el financiamiento de las MIPYME's .

Por parte de la Bolsa Mexicana de Valores, encontramos las ⁸⁴:

- **SOCIEDADES DE INVERSIÓN DE CAPITALES:** las SINCAS son organismos encargados de fortalecer y complementar el desarrollo del mercado de valores, dando acceso a las pequeñas y medianas empresas al financiamiento de sus plantas productivas. Los requisitos de inscripción son los siguientes: 1. presentar el proyecto de inversión que se desea financiar; 2. Que la empresa cuente con capital mayoritario mexicano; 3. El monto total del financiamiento no podrá ser mayor al 49% del capital de la empresa; 4. Solicitud acompañada de la documentación de la empresa así como, de la SINCA a la Comisión Nacional de Valores y a la Bolsa Mexicana de Valores;

⁸⁴ *vid.* Características principales de los Mecanismos de Financiamiento. En revista *Estrategia Industrial*, Pág. 40. Año IX, # 103, Junio de 1992.

5. Inscripción en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios. La Sinca tiene una cuota única de \$3,000 pesos ⁸⁵.

CERTIFICADOS DE PARTICIPACIÓN INMOBILIARIA: son títulos de crédito a largo plazo respaldados por bienes inmuebles afectados en un fideicomiso, que permiten la inversión en desarrollos inmobiliarios. Los requisitos de inscripción son los siguientes: 1. Solicitud con documentación de la empresa, aprobación de la Comisión Nacional de Valores y de la Bolsa Mexicana de Valores; 2. Carta de características de la emisión; 3. Ficha de depósito con los títulos en el S. D. Indeval; 4. Inscripción en el Registro nacional de valores e Intermediarios; y 5. Carta de evaluación del inmueble sujeto a garantía.

Ahora comentaremos los instrumentos de fomento y créditos que se ofrecen a las MIPYME's por parte de Nacional Financiera:

PROGRAMA DE APOYO INTEGRAL A LA INDUSTRIA PEQUEÑA Y MEDIANA (PAI): su objetivo principal consistente en fortalecer y canalizar de manera coordinada, los apoyos que se otorgan a las pequeña y mediana industria, de acuerdo con los lineamientos de política económica establecidos. El PAI es integral, selectivo (para pequeñas y medianas industrias), es activo y dinámico, permanente y operacionalmente descentralizado. El PAI incluye los servicios de asistencia técnica, estudios y proyectos, créditos, garantías de créditos, aportación de capital accionario e instalaciones físicas. El PAI establece las siguientes políticas de observancia general para todos los servicios: a) únicamente atiende empresa industriales que se dediquen a transformar materias primas en productos terminados y que reflejen en sus estados financieros capitales contables entre los 50 y 60 mil millones de pesos, b) el PAI mantiene como criterios de elegibilidad cuanto aspectos principales: ubicación de la empresa, tamaño, actividad industrial y características financieras.

TASA VARIABLE PESOS Y DOLAR

¿A quiénes apoya Nafin?:

Empresas micro, pequeñas, medianas y grandes, así como personas físicas con actividad empresarial:

Del sector industrial, servicios, comercio, Asociadas a una empresa integradora.

¿En qué se pueden utilizar los recursos?:

- Adquirir maquinaria, equipo y mobiliario
- Adquirir materias primas, materiales de construcción, pagar sueldos y salarios, gastos de fabricación y de operación.
- Ampliar o modernizar instalaciones.
- Fortalecer las estructuras financieras de las empresas.
- Innovar, adaptar o actualizar tecnologías.

⁸⁵ los costos son vigentes al 31 de octubre de 1991.

- Prevenir o eliminar las emisiones contaminantes del medio ambiente e impulsar el reciclado de sustancias contaminantes, o bien la racionalización del consumo de agua y energía.
- Reestructurar pasivos.
- Pagar servicios de consultoría.
- Plazos de financiamiento acordes a las necesidades de la empresa
- Créditos para todo tipo de inversiones.
- Financiamiento por el 100% de la inversión.

Ventajas:

- Plazos de financiamiento acordes a las necesidades de la empresa
- Créditos para todo tipo de inversiones.
- Financiamiento por el 100% de la inversión.

Características del financiamiento:

Podrá otorgarse en moneda nacional y dólares americanos. Las tasa de interés al usuario final: En base a que Nafin opera a través de una red de intermediarios (Bancos, Uniones de Crédito, Arrendadoras, Factorajes, etc) la tasa de interés al usuario final será fijada por estos mismos.

En moneda nacional : Tasa base TIIIE más el margen de intermediación financiera.

En dólares americanos : Se establecerá en función del plazo, tomando como base la Tasa Libor a 3 meses, más el margen que fije el intermediario financiero. El monto máximo de financiamiento se determinará en función del proyecto y capacidad de pago de la empresa.

El plazo máximo podrá ser hasta de 20 años, incluyendo el periodo de gracia, de acuerdo con la capacidad de pago de la empresa, los requerimientos del proyecto y la disponibilidad de recursos de Nafin.

El porcentaje de descuento podrá ser de hasta el 100% de los créditos que los intermediarios financieros otorguen en favor de cualquier estrato de empresa.

Para tramitar:

Acudir con el intermediario financiero de tu preferencia (bancos, uniones de crédito, empresas de factoraje, arrendadoras financieras, entidades de fomento), incorporados a la red de intermediarios de NAFIN.

Nacional Financiera facilita la relación con los intermediarios financieros.

DESARROLLO DE PROVEEDORES

¿A quiénes apoya Nafin con este programa?:

Micro, pequeñas, medianas empresas proveedoras de grandes empresas que requieran financiamiento para la adquisición de materias primas, insumos y pago de mano de obra directa, así como activos fijos.

1. Proveedores del sector privado

Nafin vincula en un mismo esfuerzo a las empresas y a los intermediarios financieros, para apoyar el desarrollo de proveedores, facilitando a las micro, pequeñas y medianas empresas el acceso al financiamiento, la capacitación y la asistencia técnica.

Beneficios:

Para la empresa compradora

- Contar con una red de proveedores confiable y competitiva.
- Garantizar que sus proveedores cuenten con el financiamiento requerido.
- Asegurar el suministro oportuno de partes e insumos en condiciones competitivas.
- Lograr mayor control en la calidad del producto o servicio final.

Para el proveedor

- Acceso fácil y oportuno a financiamiento competitivo.
- Requerimientos mínimos de garantías.
- Oportunidad de obtener mejores precios en la compra de materia prima.
- Posibilidad de tener acceso a licitaciones de mayor cuantía.
- Mantener e incrementar sus ventas.

Criterios de elegibilidad:

- Contar con pedido o contrato vigente, con una antigüedad no mayor a 30 días, y que esté debidamente formalizado.
- Contar con una antigüedad mínima de 2 años como proveedor de la gran empresa y que la empresa lo considere proveedor confiable.

Características del financiamiento:

La tasa de interés al usuario final: En base a que Nafin opera a través de una red de intermediarios (Bancos, Uniones de Crédito, Arrendadoras, Factorajes, etc) la tasa de interés al usuario final será fijada por estos mismos.

Moneda: nacional.

Tasa de interés: TIE más el margen de intermediación.

Monto del financiamiento:

Descuento de documentos hasta el 100% del monto.

Crédito a pedidos hasta el 50% del pedido o contrato, sin exceder el equivalente

en moneda nacional de 3.26 Millones de UDIS por empresa (para obtener el valor de la UDI, consulta nuestra sección de indicadores financieros).

Plazo: Descuento de documentos hasta 120 días.

Crédito a pedido hasta 2 años.

Garantías: Las propias del crédito más aval del principal accionista como mínimo.

SUBASTA DE DÓLARES

¿A quiénes apoya Nafin con este programa?

Dirigido a micro, pequeñas, medianas, y grandes empresas proveedoras de PEMEX (refinación, gas y petroquímica básica, exploración y producción) así como proveedores del IMSS que requieran financiamiento para sus pedidos.

Ventajas:

- Atender a un mercado seguro.
- Mantener e incrementar sus ventas.
- Posibilidad de acceder a licitaciones de mayor cuantía.
- Acceso ágil al financiamiento con requerimientos mínimos de garantías.

Características del financiamiento:

La tasa de interés al usuario final: En base a que Nafin opera a través de una red de intermediarios (Bancos, Uniones de Crédito, Arrendadoras, Factorajes, etc) la tasa de interés al usuario final será fijada por estos mismos.
Monto Máximo: Hasta el 50% del pedido o contrato, sin exceder el equivalente en moneda nacional de 3.26 millones de UDIS .

Tasa de Interés: TIE más 5 puntos.

Plazo: En función del contrato o pedido, sin exceder a 2 años.

Garantías: Las propias del crédito, más aval de los socios accionistas.

Criterios de elegibilidad:

- Contar con un pedido o contrato vigente.
- Contar con una antigüedad mínima de 2 años como proveedor de la gran empresa y que la empresa lo considere proveedor confiable.
- Solvencia moral y crediticia del solicitante del crédito y sus accionistas.
- No estar en cartera vencida con acreedores, en suspensión de pagos o quiebra técnica.

TASA FIJA:

¿A quiénes apoya Nafin en este programa?:

Empresas micro, pequeñas, medianas y grandes, así como personas físicas con actividad empresarial: Del sector industrial, servicios, comercio, Asociadas a una empresa integradora.

¿En qué se pueden utilizar los recursos?

- Adquirir maquinaria, equipo y mobiliario
- Adquirir materias primas, materiales de construcción, pagar sueldos y salarios, gastos de fabricación y de operación.
- Ampliar o modernizar instalaciones

- Innovar, adaptar o actualizar tecnologías.
 - Prevenir o eliminar las emisiones contaminantes del medio ambiente e impulsar el reciclado de sustancias contaminantes, o bien la racionalización del consumo de agua y energía.
 - Reestructurar pasivos.
 - Pagar servicios de consultoría. Con el esquema de tasa fija, Nafin brinda a las empresas financiamientos a corto, mediano o largo plazo, generando certidumbre y permitiendo que planeen sus pagos (amortizaciones, abonos, etc.), desde el momento de la contratación del crédito.
- Asimismo, proporciona estabilidad en el horizonte de planeación, ya que elimina el riesgo de cambios en las tasas de interés.

Características del financiamiento

- Moneda: pesos
- Monto: hasta por el equivalente en moneda nacional de 10 millones de UDIS.

Excepcionalmente y en función de las características del proyecto, se podrán autorizar montos mayores.

- Plazo: hasta 10 años.
- Tasa: Se determina mensualmente, la tasa de intermediación aplicable al mes más margen del intermediario financiero.
- Período de gracia: el que requiera el proyecto o la empresa

Para tramitar Acudir con el intermediario financiero de su preferencia (bancos, uniones de crédito, empresas de factoraje, arrendadoras financieras, entidades de fomento), incorporados a la red de intermediarios de NAFIN.

COMERCIO EXTERIOR

Nafin pone a disposición de las empresas líneas de crédito a mediano y largo plazo, con tasas de interés preferenciales para financiar la importación de maquinaria, equipo, refacciones, materias primas, insumos agroindustriales y servicios.

Ventajas:

- Pago automático al proveedor en el exterior.
- Financiamiento a mediano y largo plazo desde 2 hasta 10 años.
- Mayor capacidad de negociación del empresario para seleccionar al proveedor que le proporcione ventajas en términos de precio, calidad, garantías y plazo de entrega.

2. Financiamiento a corto plazo para comercio exterior. (Características)

Nafin ofrece apoyo a las empresas para financiar hasta el 100% de sus

operaciones de pre-exportación, exportación, e importación de materias primas, insumos, refacciones, productos agropecuarios, maquinaria y equipo, en términos y condiciones preferenciales.

Cartas de crédito Adicionalmente, Nafin ofrece como servicio bancario, el establecimiento de cartas de crédito, por medio de las cuales se da apoyo a las empresas en sus operaciones de compra de bienes y servicios en el extranjero y en territorio nacional.

GARANTÍAS

Nafin pone a disposición de las empresas líneas de crédito a mediano y largo plazo, con tasas de interés preferenciales para financiar la importación de maquinaria, equipo, refacciones, materias primas, insumos agroindustriales y servicios.

Ventajas

- Pago automático al proveedor en el exterior.
- Financiamiento a mediano y largo plazo desde 2 hasta 10 años.
- Mayor capacidad de negociación del empresario para seleccionar al proveedor que le proporcione ventajas en términos de precio, calidad, garantías y plazo de entrega.

Los apoyos crediticios que ofrece Nacional Financiera podemos observar que, a pesar de estar incluidas las MIPYME'S, no todos pueden ser utilizados por estas, por los requisitos que exigen.

Las MIPYME's con pocos recursos y pocas posibilidades de aprovechar las formas institucionales de financiamiento (que son de difícil acceso) recurren a formas no bancarias, no financieras y aun no legales para obtener recursos. En seguida examinaremos algunas formas alternativas de ahorro y crédito como mecanismos de financiamiento al alcance de las MIPYME's. Entre ellos se mencionan, por un lado, los de carácter popular, como las cajas populares de ahorro, el micro crédito y las sociedades cooperativas; por otro, se refieren los mecanismos de financiamiento y capitalización de las MIPYME's, como son crédito bancario y comercial ⁸⁶.

⁸⁶ *vid.* OLMEDO CARRANZA, Bernardo. Financiamiento y Capitalización para la Microempresa en México. En *Revista de Comercio Exterior* de Agosto de 1998. Pág. 663. BANCOMEXT.

COOPERATIVAS DE AHORRO.

En México las cajas de ahorro, como un tipo de asociación data de principios de siglo ⁸⁷.

Para sustituir, o al menos modificar, el actual sistema económico se propone adoptar el cooperativismo, a fin de que la economía se oriente al servicio de las mayorías y no al lucro. Se considera que, debido a su operación simple, las cajas populares de ahorro ofrecen a sus socios la posibilidad de prepararse en el esfuerzo cooperativo y en la práctica de los negocios, como etapa previa de formas cooperativas y negocios más complejos.

La caja popular de ahorro se constituye como una sociedad cooperativa de capital variable y responsabilidad limitada, en la que los socios se agrupan para ahorrar en común y para otorgarse créditos con un interés moderado. Las cajas permiten el ingreso sin restricciones a sus socios y estos pueden ahorrar, igualmente, sin limitaciones. De ahí que el número de partes sociales (o lo que pudieran constituir las acciones de otro tipo de sociedades mercantiles) no está limitado en la formación de capital de la caja. Sin embargo, la participación de los socios en las decisiones de las cajas no se mide por el monto de sus ahorros: cada socio tiene un voto sin importar el volumen de sus parte social.

Es de responsabilidad limitada pues, señalan, "en los compromisos de la sociedad cooperativa los socios únicamente comprometen sus partes sociales, no sus personas ni sus bienes". Por cuanto hace a sus fines, las cajas populares de ahorro tienen provisto:

- fomentar, estimular y sistematizar el ahorro popular,
- fomentar e impulsar el trabajo productivo, suprimir la usura, incrementar el poder de compra de sus socios, formarlos en los métodos de los negocios y en las formas de cooperación;
- fomentar la educación de los socios en el sentido de la responsabilidad y la ayuda mutua, en el espíritu de la democracia, y
- integrar las federaciones regionales de cajas populares y fomentar el principio de la solidaridad y cooperación entre las cooperativas ⁸⁸.

⁸⁷ CASTRO ROCHA, Edith. Contexto. Tradición en Ahorro. En Periódico Reforma, 11 de febrero de 1998.

⁸⁸ En 1964 se formó la Confederación mexicana de Cajas Populares. En 1973 y 1974 se efectúan cambios en la estructura, por lo que queda integrada con 7 federaciones estatales. En 1988 la Federación Sureste cede parte de su territorio para que se constituya la octava federación. La Confederación agrupa a las siguientes federaciones regionales:

1. Duzachi, corresponde a las cajas de Durango, Zacatecas y Chihuahua.
2. Guamich, compuesta por las cajas de Guanajuato, Aguascalientes y Michoacán.
3. Mexica, conformada por el D.F., Guerrero, Hidalgo, Morelos y el estado de México.
4. Noreste: Coahuila, Nuevo León y Tamaulipas.
5. Occidente: Colima, Jalisco, Nayarit, Sinaloa y Sonora.
6. Peninsular: Campeche, Quintana Roo y Yucatán.
7. San Luis Potosí-Querétaro.
8. Sureste: Puebla, Oaxaca, Veracruz, Chiapas y Tabasco.

Las empresas sociales de ahorro son instancias populares que carecen todavía de una figura legal, salvo que se conviertan en sociedades de ahorro y préstamo (SAP), ante la ley General de Organizaciones y actividades Auxiliares de Crédito y la autorización de la Secretaría de Hacienda y crédito Público.

MICROCRÉDITO EN MÉXICO.

Poco ha avanzado en México el micro crédito como una opción de financiamiento para el micro, pequeño y mediano empresario. En el mundo ha habido experiencias con mucho éxito de esta modalidad. Los primeros intentos se remontan a fines de los años setenta y los ochenta, y todavía en este decenio continua su evolución, como en el caso de México ⁸⁹. Este servicio financiero ha sido desarrollado y difundido por organizaciones no gubernamentales (ONG), instituciones crediticias públicas e incluso algunos bancos comerciales.

Con una clientela muy heterogénea, estos mecanismos incorporan una idea más realista de la demanda de servicios financieros por parte de los más pequeños, una comprensión de la naturaleza de las finanzas formales como de las informales y el reconocimiento de los verdaderos riesgos y costos de ofrecer servicios financieros a clientes de bajos ingresos, y en particular a millones de pobres conforme a un modelo viable y de largo plazo.

En los microcréditos, los socios efectúan cada semana un aporte mínimo de ahorro previamente definido, lo que determina el crédito que puede obtener. Cuando se liquida el primer préstamo, por lo general de 500 pesos, se otorgan de manera automática nuevos préstamos superiores al primero y así sucesivamente, hasta llegar a montos hasta 5000 pesos. De ahí en adelante, los integrantes reciben apoyos crediticios de cajas populares o de otros programas de financiamiento a microempresarios.

FINANCIAMIENTO BANCARIO Y COMERCIAL:

De las opciones de financiamiento y capitalización alternativa de que se dispone para las MIPYME's, hablaremos de dos, las cuales han apoyado el

⁸⁹ Vid. MANSELL, Catherine. Las Finanzas Populares en México. Pág. 145., Editorial Milenio/CEMLA/ITAM; México, 1995.

inicio o la expansión de MIPYME's: el crédito bancario al consumo y el crédito de empresas comerciales.

En la actualidad los micro, pequeños y medianos empresarios tienen la posibilidad de obtener por medio de bancos créditos personales al consumo para adquirir mercancía diversa de una empresa; si bien estos financiamientos no se pensaron para el uso de las MIPYME's le han sido útiles tanto para iniciar un negocio como para renovar su capital fijo o comprar los insumos que su actividad requiere.

En el caso de un préstamo para adquirir un vehículo, la garantía la constituye el propio banco al no liberar la factura hasta que el empréstito esté totalmente

saldado. Así, parte de la garantía resulta ser la propia mercancía adquirida con el crédito; por lo menos así lo han asumido los bancos. Si modelos similares se aplicaran para otorgar créditos a la producción, la banca estaría contribuyendo realmente al crecimiento, fortalecimiento, consolidación y capitalización de las MIPYME's. Para conceder un crédito al consumo no media más que la seguridad del banco de que se apropiaría de la mercancía por la cual otorgó los recursos en caso de que el deudor no cumpla. Ni siquiera es relevante el historial crediticio de éste; lo mismo podría aplicarse para el consumo productivo de un micro, pequeño y mediano empresario, aunque como mecanismos ad hoc.

En cuanto al crédito comercial, en México, tiendas como Sears y otras similares son, desde hace muchos años, las que proveen de mercancías a muchas MIPYME's. Para comprar máquinas, herramientas, insumos y equipo para su negocio, éstos recurren a sus líderes comerciales, pues el de esos establecimientos es más asequible que al de cualquier entidad financiera reconocida como tal. Este concepto se ha extendido a las cadenas de tiendas de autoservicio, departamentales o especializadas que ofrecen una amplia gama de mercancías, entre ellas equipo de oficina y de computo.

Por otro lado, los proveedores de maquinaria, herramienta o materia prima establecen líneas de crédito para sus clientes. En muchos casos el financiamiento se otorga fundamentalmente con base en la experiencia particular de las tiendas y de los proveedores con sus clientes. De esta manera quien ha cumplido con sus compromisos se convierte en buen candidato para venderle mercancías con un financiamiento directo no bancario y más cuantioso.

Ambas formas de financiamiento han constituido opciones viables de financiamiento para las MIPYME's. sin embargo, cabe destacar que mucho del financiamiento que conceden estas empresas no incorpora al cliente y al consumidor en los circuitos financieros tradicionales.

Las características fundamentales de los servicios financieros que requieren las MIPYME's, son la agilidad, la oportunidad y los bajos costos de transacción. La banca comercial entrará a servir este sector sólo cuando entienda la metodología adecuada y la pueda reproducir a costos razonables, sea capaz de evaluar los riesgos y los retornos asociados a la actividad, e instaure una cultura corporativa bancaria, se requieren de políticas de apoyo menos restrictivas en los procedimientos, formularios y evaluaciones bancarias tradicionales. Sólo así la banca estará a servir al importante sector de las MIPYME's.

Con el objetivo de facilitar a las empresas mexicanas su desarrollo y modernización, así como su ingreso a los mercados mundiales a través de los apoyos financieros a las exportaciones este último es uno de los elementos de mayor importancia para definir y mejorar la posición competitiva internacional de los productos de un país, en los mercados mundiales, en el caso de los productos manufacturados de alta complejidad tecnológica o de producción, cuya calidad tiene a estandarizarse, con base en normas de aceptación general que veremos en el siguiente inciso.

3.3.1.2 NORMAS DE CALIDAD INTERNACIONAL.

El empresario mexicano ya no tiene protección del exterior, por lo que requiere competir con firmas de todo el mundo. Para ampliar sus mercados y enfrentar mejor la tendencia cíclica del mercado doméstico, se ve obligado a exportar. Y quienes lo hacen deben mantenerse competitivos.

Para mantenerse competitivos en las exportaciones requieren estándares internacionales y también deben de contar con la posibilidad de importar libremente la mejor tecnología posible para lograr la calidad deseada. Como generalmente ocurre las MIPYME's están abasteciendo de productos intermedios para exportación a las grandes empresas, lo que las obliga a mantener altos estándares de calidad, con la finalidad de evitar ser desplazadas.

La incorporación de la introducción del control total de calidad viene a reforzarse con el TLCAN, porque éste reforzó las oportunidades de exportación y el criterio de calidad se convirtió no sólo en un elemento importante sino requisito imprescindible en toda actividad orientada a la exportación hacia los

países industrializados. Al parecer los empresarios han adquirido conciencia de la importancia de la calidad, no sólo para colocar sus productos en los mercados internacionales, sino también en el nacional. Ello amplía la distancia entre las empresas que saben adaptarse a los cambios impuestos por la apertura económica y las que no lo hicieron y permanecen estancadas o en crisis.

La internacionalización de la economía y el acelerado cambio tecnológico imponen un elevado nivel de competitividad y obligan a realizar transformaciones radicales en procesos y productos para alcanzar la calidad óptima. Por ello se debe de promover la cultura de la calidad total como una medida permanente de superación a lo largo de todo el proceso productivo: diseño, manufactura, venta, distribución y servicio, asimismo se debe de involucrar y mantener una retroalimentación con los consumidores. En colaboración con la Dirección General de Normas de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, se estimula la adopción de normas oficiales como un instrumento impulsor de la calidad. Con tal fin también se ha establecido el Premio Nacional de Calidad para industrias micro, pequeñas y medianas y se expiden normas para la definición de los criterios de calidad

La normalización internacional es uno de los elementos de unión entre varios países y las diferentes economías desde el punto de vista de la calidad, lo que significa que en un futuro la posibilidad de obtener la Certificación de Sistemas de Calidad entre países, continentes, empresas y regiones sea un hecho a corto y mediano plazo.

La comercialización dinámica de mercados comunes, en un enfoque general, integrando regiones, está generando la visualización a modificar o cambiar las normas internacionales y que aquellas elaboradas actualmente aquí en México (NOM-CC), sean compatibles con ISO-9000.

Ya las normas ISO-9000 adoptadas casi mundialmente, permiten la implantación de estos Sistemas de Calidad en las empresas mexicanas que pretenden comerciar con el exterior, especialmente las pequeñas y medianas empresas. Con normas adicionales, se deben complementar las herramientas normativas, permitiendo así la creación de un Sistema de Certificación nacional.

De tal suerte, la implantación de estos Sistemas de Calidad ofrece a las empresas en particular y al país en general la posibilidad de solicitar reconocimientos recíprocos con el exterior, lo que obviamente facilitará y aumentará el desarrollo de los intercambios a nivel de comercio internacional.

3.3.1.3 ASESORÍA

Se ha insistido en que es importante expandir los mercados y de preferencia, hacerlo hacia el exterior. Sin embargo el apoyo en México para este rubro es escaso, básicamente proviene del Banco Nacional del Comercio Exterior y de entidades privadas como la Asociación de Importadores y Exportadores de la República Mexicana. Estos programas son aún limitados para los alcances requeridos ⁹⁰.

Los empresarios dueños de las MIPYME's carecen de información y conocimientos acerca de la exportación y son muy pocos los que pueden tener asesoría acerca de trámites, documentación, papeleo, permisos, agencias aduanales, créditos, transportación, normas, empaques, embalaje, cotizaciones, etc.

El capacitarse o capacitar a alguien en todos estos ámbitos sería muy costoso y la opción más viable es la asesoría calificada.

Es visible que la asesoría para el cumplimiento de trámites, es relevante en el caso de México, pues es innegable que gran parte de los directores de las MIPYME's mexicanas tienen escasa formación, lo cual complica la ya de por sí tediosa y difícil tarea de llenar formularios para registrar productos, solicitar trámites aduaneros, realizar declaraciones fiscales, etc. Ante esta situación, es recomendable preparar a los funcionarios de las dependencias gubernamentales (SECOFI, SHCP, etc) para que puedan asistir correctamente a los empresarios en la ejecución de estas tareas, empleando métodos (fax, Internet, correo electrónico, consulta telefónica, etc.) que hagan innecesaria la presencia del empresario en las oficinas gubernamentales. Por supuesto que lo ideal sería complementarlo con la simplificación burocrática ⁹¹.

Una buena opción sería establecer grupos altamente calificados y especializados para atacar, con los exportadores, los nichos de mercado que se han identificado. Los grupos deben contar con expertos en financiamiento, tecnología, comercialización, diseño, empaque y transporte.

La creación de un organismo al cual las MIPYME's puedan acudir para consultar bases de datos con información sobre distribuidores y socios potenciales en proyecto de riesgo compartido por todo el mundo; obtener estudios de mercado de algún producto o servicio en un país determinado y recibir información acerca de ferias y otras actividades comerciales, así como el financiamiento y los seguros para las exportaciones, un organismo en el que las

⁹⁰ SOLLEIRO y CASTAÑÓN. Política Industrial y Tecnológica para las PYME en América del Norte. En *Revista de Comercio Exterior*, de julio de 1998, Pág. 517, BANCOMEXT.

⁹¹ MACHADO, M. Fernando, Administración de la Innovación Tecnológica en los Países en Desarrollo. En revista de *Comercio Exterior* de julio de 1998, Pág. 580, BANCOMEXT.

MIPYME's exportadoras se vean respaldadas, la creación de un organismo así es imprescindible.

3.3.1.4 TRANSFERENCIA TECNOLÓGICA.

El modelo económico actual, regido por la creciente globalización de los negocios y por las reglas de libre mercado-libre comercio, que requiere de un proceso tecnológico que es esencial para mantener y robustecer la competitividad de cada sistema de negocios de la empresa.

Una pregunta que viene a colación en este contexto es ¿Estamos peleando con las mismas armas? Es evidente que no. México sólo invierte en investigación y desarrollo tecnológico 0.35% de su Producto Interno Bruto (PIB), mientras que otros países como Estados Unidos invierte una proporción sustancialmente mayor (2.5%) de un PIB varias veces superior al nuestro o como en el caso de Canadá, que su porcentaje es de 1.6% ⁹², de ahí la necesidad de invertir en tecnología.

Éste es el proceso que permite a la empresa alcanzar y sostener un equilibrio dinámico entre la satisfacción de los requerimientos de sus clientes comerciales y los costos e inversiones necesarios para ello. En otras palabras el proceso tecnológico es a la competitividad de la empresa lo que el proceso de formación de capitales es a su rentabilidad ⁹³.

Invertir en investigación y desarrollo de tecnología repercute directamente en la mejora de la productividad y, por tanto, en la competitividad de toda organización. Por ello la tecnología es una buena inversión y las empresas exitosas en el mundo lo saben y comprometen sus recursos.

Ahora bien, el hecho de elegir las tecnologías fundamentales para emprender un negocio, o para dar un salto tecnológico, demanda mucho más que la decisión y los recursos para hacerlo; exige el talento y la visión necesarios para aprovechar los conocimientos, la experiencia y la capacidad de análisis de un equipo de trabajo. Pero además, mantener un negocio en marcha, atendiendo

⁹² QUINTERO, Raúl. Sobre la Necesidad de Incentivar el desarrollo Tecnológico en México. En revista El Mercado de Valores de febrero de 1999, Pág. 32, NAFIN.

⁹³ RODRÍGUEZ SÁNCHEZ, Leopoldo E. El Valor de la Tecnología y la Autonomía de Gestión de la Empresa Productiva. En Revista El Mercado de Valores de febrero de 1999, Pág. 26, NAFIN.

satisfactoriamente su operación, las tareas de producción, estrategias de comercialización y las labores administrativas, al tiempo de dar seguimiento a procesos de mejora con vistas a posibles migraciones tecnológicas, con las inversiones que ello implique, exige autocontrol y una tenacidad probada.

Algo que muy frecuentemente sucede es que las empresas, sobre todo las MIPYME's, creen que conocen sus necesidades tecnológicas para la competitividad sostenible y que son capaces de satisfacerlas por sí solas. Cuando en realidad no las conocen ni son capaces de satisfacerlas. Por lo general los requerimientos tecnológicos que la empresa identifica sólo se refiere a mejoras sencillas y graduales en la calidad del producto, la productividad y la maquinaria. Las innovaciones graduales tienden a inhibir las que son estratégicas y decisivas e impiden que las compañías vean las nuevas oportunidades comerciales provenientes de las discontinuidades de mercado y de tecnología⁹⁴.

Son necesarios los estímulos fiscales para el acumulamiento de tecnología, un ejemplo es que en Estados Unidos se dan estímulos en forma de créditos fiscales para las actividades empresariales de Investigación y Desarrollo (ID). En México no hay de hecho un mecanismo similar, pues en la única disposición al respecto, el artículo 27 de la Ley del Impuesto sobre la Renta, se estipula que para deducir gastos en investigación éstos debieron efectuarse por medio de fideicomisos especiales, lo cual lo hace inaccesible para las MIPYME's⁹⁵.

Por supuesto esto no significa que las MIPYME's no se integren a las redes tecnológicas internacionales para efectuar transferencias de tecnología y tratar de adaptar y mejorar los elementos obtenidos del exterior. Así cuanto mayor sea la integración de empresas nacionales y extranjeras para ejecutar proyectos conjuntos, mayor será la posibilidad de que las primeras acumulen conocimiento tecnológico y efectúen un salto hacia la frontera internacional.

Como comentamos en el punto 2.7, existen otras opciones para obtener un mejor desarrollo y entre los principales mecanismos de relación interempresarial derivados de la inversión extranjera y que podían actuar como conducto para la transferencia de tecnología figuran la manufactura de equipo original y la manufactura y el diseño propios. Con la primera, que es una forma de subcontratación, la empresa nacional efectúa la manufactura completa con apego estricto a las especificaciones de la compañía extranjera, la cual comercializa el producto con sus marcas y por medio de sus propios canales. En el caso de la manufactura y el diseño propios, éste, las especificaciones y la manufactura las efectúa la empresa nacional a partir de los requerimientos generales de la compañía extranjera. Los vínculos inter empresariales, en

⁹⁴ MACHADO M. Fernando. Administración Eficiente de la Innovación tecnológica en los Países en Desarrollo. En revista de *Comercio Exterior*, de agosto de 1998, Pág. 580, BANCOMEXT.

⁹⁵ SOLLEIRO y CASTAÑÓN, Política Industrial y Tecnológica para las PYME en América del Norte. En Revista de *Comercio Exterior* de Julio de 1998, Pág. 592, BANCOMEXT.

especial los más avanzados (como lo mencionados), facilitan la asimilación relativamente rápida de la tecnología básica.

Otra opción de transferencia y/o acceso a la tecnología es la que brinda Nacional Financiera (NAFIN) y la Dirección General de desarrollo Tecnológico de la SECOFI impulsa la transferencia de tecnología entre las empresas mexicanas y extranjeras, establecido un puente entre oferentes y demandantes de patentes; promoviendo conversiones y alianzas tecnológicas; asesoría a empresas, actualización de banco de datos sobre patentes y apoyo financiero.

Sin embargo, la simple transferencia de tecnología no proporciona la competitividad necesaria para sobrevivir a la competencia intensa. Por tanto, la diferenciación tan buscada sólo puede lograrse si la transferencia de tecnología se combina con actividades de investigación y desarrollo (ID) y la incorporación de los conocimientos tácitos de la mano de obra.

Lo anterior también se aplica a la adopción de tecnologías limpias por parte de las empresas. Las denominadas "mejores tecnologías disponibles" (MTD) no proporcionan la diferenciación sostenible del mercado que precisa la situación competitiva de la empresa. Así, siempre es necesario modificar las MTD con actividades de ID, definidas por la empresa, para cumplir con dos grupos de requisitos: los de sustentabilidad ambiental y los de competitividad sostenible. De otra forma es probable que la empresa quede condenada a la dependencia tecnológica y económica, impidiéndole competir en los mercados globalizados ⁹⁶

El gobierno debe definir una estrategia centrada en la máxima acumulación de conocimiento tecnológico, al cual deben subordinarse aspectos como contenido nacional, porcentaje de participación nacional en el capital, etcétera. A fin de que el conocimiento tecnológico avance con rapidez es crucial que el país cree o induzca la constitución de uno o varios agentes internos que interactúen con las empresas extranjeras.

En área de mejora tecnológica, se debería establecer instituciones encargadas de monitorear avances en tecnología y proveer servicios tecnológicos a las MIPYME's, tales como: prueba de materiales, inspección y certificación de estándares de calidad, calibración y medición de instrumentos, registros de patentes, investigación, diseño y entrenamiento técnico y que además provean servicios de consultoría técnica especializada. Así lo mexicanos necesitamos emprender una verdadera cruzada que se aboque a subsanar las carencias. Todos, gobierno, asociaciones empresariales y empresarios tienen que participar en ésta que es una tarea inaplazable.

⁹⁶ Vid. MACHADO M., Fernando. Administración eficiente de la Innovación tecnológica en Países en Desarrollo. En revista de *Comercio Exterior* de agosto de 1998, Pág. 610, BANCOMEXT.

Como se puede ver es necesario tener mejor tecnología para ser más competitivo pero, por regla general, las inversiones en desarrollo tecnológico implican un gran factor de riesgo por lo que, para fomentar este tipo de inversión, es necesario instrumentar una política de incentivos fiscales como se ha hecho en otros países que ahora cuentan con la mejor tecnología. Si México no consigue incorporarse al nuevo paradigma mediante la acumulación de conocimiento tecnológico, estará condenado a enfrentar las consecuencias perniciosas que entraña la ampliación de la brecha internacional.

3.3.1.5 INDUSTRIALIZACIÓN.

En la década de los setenta el país se había industrializado, pero con estándares de calidad y competitividad muy inferiores a los internacionales, como se refleja en la baja exportación de manufacturas, la dependencia de insumos importados y la baja capacidad de desarrollo tecnológico propio⁹⁷. Y hasta la fecha la industrialización sigue atrasada y es necesario avanzar, pero la industrialización es un proceso que demanda la participación activa de todos los sectores productivos del país.

La diferencia del nivel de industrialización entre los países forman grandes brechas, además de generar grandes desventajas para los que tienen un nivel menor de industrialización y que los más industrializados aprovechan sus ventajas comparativas y económicas para comerciar ampliándose la brecha de industrialización. De aquí la importancia de continuar con la industrialización de nuestro país, ya que fue tardía y eso tiene grandes repercusiones.

Los países en desarrollo y desarrollados desempeñan un papel diferente en el cambio técnico: los primeros concentran la innovación tecnológica, en tanto que los segundos se limitan a adaptarla, aquí se ve claramente en que forma el capitalismo mundial condiciona el desarrollo económico en las áreas atrasadas. Es entonces como los países industrializados se beneficiaron de las llamadas ventajas del atraso, es decir, la posibilidad de apoderarse de las innovaciones pagando sus costos de reproducción y no los de producción. La disponibilidad de la tecnología les permitió, al mismo tiempo, arrancar de las innovaciones de frontera en lugar de comenzar la secuencia a partir del origen. Los países más industrializados buscaron establecer un monopolio en los productos más avanzados, inhibiendo o retardando la industrialización de otras regiones del mundo. Algunos países pudieron eludir este obstáculo mediante una

⁹⁷ MAYER-SERRA, Carlos Elizondo. Reflexiones sobre el Bajo Nivel de Inversión Privada en I & D en México. En Revista *El Mercado de Valores* de febrero de 1999. Pág. 91, NAFIN.

integración estratégica al mercado mundial: aprovechar el librecambio donde era benéfico y combatir sus excesos con el proteccionismo. La propagación internacional de la industrialización y la constitución de un grupo de líderes tuvo efectos determinantes hasta en los países más atrasados. La libre movilidad del capital y la fuerza de trabajo tendieron a acelerar el desarrollo económico en las grandes áreas periféricas. Sin embargo, los efectos no fueron parejos y la brecha internacional entre los países líderes y los menos industrializados, se amplió conforme la revolución industrial se propagaba en un grupo privilegiado de naciones. A fines del siglo XIX el conjunto intermedio de países agrarios que consolidaron enclaves de exportación e iniciaron la acumulación originaria, moderando la brecha que los separaba. Pero para que esto perdurara era indispensable mantener las fuerzas de la internacionalización, como los flujos internacionales de capital, tecnología y conocimientos de organización. Además, se requería que los países menos industrializados imitaran al menos de manera parcial a los seguidores de primera línea en cuanto a los procesos de inserción estratégica y creación de nuevas instituciones, más esta situación cambió y apareció un concepto de industrialización muy ligado, por obvias razones, al de sustitución de importaciones. No obstante, esta modalidad, consecuencia del estrangulamiento de la balanza de pagos, fue diferente de la derivada de la mencionada expansión del sector primario exportador. La intervención estatal como el crecimiento gradual de los ingresos y los mercados expandía la base para que aparecieran de modo espontáneo nuevas industrias, o en la que era necesario recurrir no sólo a medidas de protección, sino también a una gama muy amplia de incentivos e incluso al establecimiento de empresas estatales para mantener la continuidad de la industrialización⁹⁸.

La industrialización ya sea orientada hacia el mercado interno o a las exportaciones es muy importante para el desarrollo; sin embargo, en los países en desarrollo, la mayoría de los empresarios, funcionarios e instituciones que apoyan la industrialización aún están prejuiciados por las suposiciones anticuadas acerca de la tecnología y por la visión del papel político, económico, cultural y social que sobre ésta adquirieron durante el período de industrialización por sustitución de importaciones. Así no se cuestiona el concepto de la tecnología como una receta estática para la producción ni se entiende la innovación tecnológica como la introducción de cambios técnicos, nuevos para la empresa, que coadyuvarán al logro de metas competitivas. Más bien se piensa que la innovación sólo implica cambios técnicos "nuevos para el mundo", ajenos a la realidad de las empresas de las economías atrasadas carentes de los recursos necesarios para generar invenciones totalmente novedosas y originales. A pesar de esta concepción errónea, la innovación

⁹⁸ Vid. RIVERA RIOS, Miguel Angel. El Paradigma de la Industrialización Tardía y el Aprendizaje Tecnológico: Repercusiones para México. En *Revista de Comercio Exterior* de agosto de 1998, Pág. 670, BANCOMEXT.

tecnológica debe estar ahora en el centro de las estrategias de empresas industriales exitosas de cualquier tamaño en cualquier país ⁹⁹.

3.4. OPCIONES PARA LAS EXPORTACIONES DE LAS MIPYME's.

La mayoría de las MIPYME's se encuentran atrapadas en un mercado interno que, en algunos casos, presenta escasas perspectivas de crecimiento. Esta situación se debe principalmente a obstáculos estructurales, casi siempre de tipo financiero, cultural, etcétera. Sin duda, es estas empresas a las que se deben ofrecer apoyos integrales de crédito, capital y asistencia técnica para incorporarse directa o indirectamente a la internacionalización de los procesos productivos y que, de esta forma, salgan de esos callejones que aparentan no tener salida.

La posibilidad de las MIPYME's para poder acceder a los mercados internacionales, como se ve es limitada por muchos factores, pero éstas deberán realizar mayores esfuerzos para facilitar a sus exportaciones el ingreso a los mercados mundiales y lo que pueden hacer para suplir la insuficiencia de los apoyos a la exportación por parte del gobierno, a parte de utilizar las opciones ya mencionadas, las MIPYME's pueden estipular acuerdos con asociaciones empresariales, cámaras de comercio y otras entidades locales para la asistencia y recopilación de las solicitudes de crédito, así como modernizar la tecnología, invertir en capital, usar más insumos importados, capacitar a sus obreros, mejorar el diseño de productos, mejorar el proceso productivo, aumentar la escala de la producción, etc., dependiendo de lo que requieran y en los siguientes dos incisos hablaremos de otras opciones para exportar.

⁹⁹ Vid. MACHADO Fernando, Administración Eficiente de la Innovación Tecnológica en los Países en Desarrollo. En Revista de *Comercio Exterior* de agosto de 1998, Pág. 607, BANCOMEXT.

3.4.1 ALIANZAS ESTRATÉGICAS.

Un factor adicional que contribuiría a acrecentar la falta de eficacia de los programas de apoyo, es el conocimiento de los sectores industriales para ello puede ser de interés para México, la opción de contratar como funcionarios y asesores a gente con experiencia industrial, que se trabaja mediante alianzas de múltiples instituciones. Entonces se debe de dar el establecimiento a corto plazo de alianzas estratégicas a través de empresas integradoras para la compra y venta de productos y /o servicios.

A partir de la nueva ola de fusión estratégicas, se han dado nuevas modalidades de organización industrial, como las asociaciones intra firmas.

Las alianzas estratégicas han llevado a una descentralización de la producción, creándose largas cadenas de proveedores y subcontratistas para poner en marcha procesos tales como justo a tiempo (JAT) o de calidad total (CT). Todo esto configura lo que podríamos denominar como modelo descentralizado de producción, en donde las formas tradicionales de administración dejan de ser dominantes para supeditarse a nuevas metas y objetivos corporativos. En esta área se observa un incremento de los recursos destinados a proyectos de investigación y desarrollo, sólo que ahora mediante un esquema descentralizado que no crea resistencia por parte de los accionistas, acostumbrados a tractivas políticas de reparto de utilidades.

Otra forma de alianza son los consorcios y estos tienen que ver con el hecho de que hay aspectos de los procesos de comercialización y exportación que resultan muy costosos para las MIPYME's. Por ejemplo, la información sobre las oportunidades de ventas en otros países, el contacto con los clientes, el manejo de las comunicaciones, el servicio de traductores, información sobre los requisitos legales que deben cubrirse en los países de destino, son aspectos de información e infraestructura que no están fácilmente disponibles para las empresas de menor tamaño. De esta forma, varias empresas se reúnen y constituyen una nueva empresa con las aportaciones de todas, la cual se especializará en dar información, asesoría y servicios técnicos indispensables para sus exportaciones. Los consorcios no son compañías comercializadores, sino que sólo ponen en contacto al comprador con la empresa asociada, el consorcio no compra la mercancía, ni la vende, ni se encarga de transportación, ni del financiamiento, ni del aseguramiento, sino que proporciona servicios de información, organiza ferias, da capacitación a sus afiliados y les proporciona servicios de fax, telex, traducción y apoyo legal. Los consorcios tampoco sustituyen a las instituciones, ni las cámaras, sino que complementan sus tareas. El éxito de esta forma de asociación se puede constatar con el hecho de que el 85% de las exportaciones de las pequeñas empresas en Italia ¹⁰⁰, se

¹⁰⁰ Vid. RUÍZ DURÁN, Clemente. Redes Industriales: Organización Fundamental de la Economía Globalizada. En *Revista El Mercado de Valores*, de febrero de 1998. Pág. 13, NAFIN.

realizan mediante consorcios, que participan en la exportación de una gran diversidad de productos.

Por otra parte, las exportaciones de las empresas mexicanas (sobre todo de bienes de capital, electrónica, química y petroquímica) están cada vez más en contratos, en lugar de ventas a distribuidores y comercializadores para clientes finales industriales, llamadas ventas spot. Así las empresas de tamaño medio, pequeño o micro, necesitan relativamente más las alianzas que les permitan ahorros en costos a través del logro de economías de escala y mejora tecnológica. En suma, los razonamientos descritos son posibles y se entrelazan unos con otros. Para las MIPYME's es importante formar alianzas buscando acuerdos de cooperación y complementariedad con otras MIPYME's nacionales o de otros países.

¿Cuáles son las contribuciones y ventajas de las alianzas estratégicas? Las ventajas involucradas en las alianzas estratégicas muestra que estas no son ocasionales o espontáneas, sino que responden a intereses concretos de largo plazo, en especial a un nuevo concepto de organización industrial. Las contribuciones más importantes de las alianzas estratégicas son las siguientes:

101

- Reducción de riesgo: diversificación de productos en la cartera, dispersión o reducción de costos fijos, compartimiento de presión de inversión de capital, adaptación rápida, entrada fácil y retornos rápidos, mejora tecnológica de producto fácil y ganancia de seguridad ante riesgos no planteados.
- Economías de escala o nichos: mayor volumen de producción a costo unitario menor, cobertura de mercados emergentes, penetración a mercados si el producto tiene potencial, costos compartidos de ventajas comparativas de socios, logro de economías pecuniarias (créditos, etc.) y facilidad compartida de redefinir nichos de mercados.
- Avance tecnológico: sinergias en tecnologías, acceso y mejora tecnológica de otra manera inaccesible y el intercambio de patentes y territorios.
- Integración vertical: acceso a materiales, capital, tecnología, fuerza de trabajo; salto de barreras comerciales e integración interna, acceso a canales de distribución, acceso a marcas y patentes reconocidas y sólidas, mejora de calidad del producto, enlazamientos mayores en la cadena de valor (agregados), enlazamientos y desarrollos de clientes/proveedores y compartimiento de costos de investigación y desarrollo.
- Expansión internacional: penetración de mercados de otra manera inaccesibles y acceso a know-how.
- Protección y reducción de competencia: reducción de participación de otras compañías, acuerdos exclusivos y participación de mercado en bloque.

¹⁰¹ Vid. IBARRA YÚÑEZ, Alejandro, Actualidades de la Contratación entre Empresas Mexicanas. En Revista *El Mercado de Valores* de febrero de 1998. Pág. 21, NAFIN.

Las alianzas estratégicas permiten a las empresas hacer frente a los constantes cambios tecnológicos e innovaciones, a los continuos cambios de demanda en los mercados, a competir o disminuir el riesgo de las inversiones y, sin duda, a acelerar el proceso de internacionalización de las empresas y principalmente de las MIPYME's al ser estas más competitivas.

3.4.2 MEDIDAS DE LAS INVERSIONES PRIVADAS.

El modelo de desarrollo basado en la participación directa del sector público en la producción de bienes y servicios ha dado paso a un modelo de desarrollo basado en el libre mercado. Aún en el caso de los países en los cuales el proceso de liberalización económica ha sido moderado y paulatino, los problemas estructurales en las finanzas de sus gobiernos hacen imposible que siga siendo el motor del crecimiento económico. En su lugar, el sector privado se convierte en el mecanismo más viable para generar inversión, riqueza y empleo ¹⁰².

Para sacar a la economía del periodo de transición en que actualmente se encuentran embarcadas, habrá que recurrir cada vez más al sector privado, el cual puede generar empleo y fomentar la actividad económica ampliándose y enfrentando la competencia extranjera. Sin embargo, el sector privado no puede crecer ni impulsar el crecimiento sin financiamiento en forma de préstamos e inversiones de capital. El moderno sector terciario (finanzas, comunicaciones y servicios sociales) tiene un notable potencial de crecimiento.

Son algunas (no muchas) Organizaciones no gubernamentales o inversiones privadas, las que ahora están ofertando con éxito programas de créditos individuales o solidarios con montos crecientes, sucesivos y escalonados, a tasas reales de interés y de mercado, con garantías prendarias o solidarias; sin embargo el ciclo de apoyo no estará completo hasta que el propio sector financiero regulado descubra la viabilidad y rentabilidad de proporcionar servicios financieros más amplios ¹⁰³.

Es visible que dado la falta de apoyos especializados para las MIPYME's y que los apoyos existentes no son suficientes para que las MIPYME's los

¹⁰² ROLDÁN TRUJILLO. La Corporación Interamericana de Inversiones de Inversiones y el Apoyo a las PyMEs. En Revista *El mercado de Valores* de noviembre de 1998. Pág. 38, NAFIN.

¹⁰³ DAVALOS, POYO y ORTIZ. Micro y Pequeñas Empresas: Apoyos Diferenciados según Etapas de Desarrollo. En Revista *El Mercado de Valores* de noviembre de 1998. Pág. 47, NAFIN.

alcancen, se requiere que tanto la inversión pública, en estos conceptos, sea complementada con más inversión privada, ya que los empresarios inversionistas privados como oferentes de un servicio, conocen mucho mejor las necesidades.

La asistencia crediticia, la capacitación, asistencia tecnológica, asesoría en modernización, productividad, comercialización, la información, etc; en manos de la inversión privada, cambia de manera radical se incrementa al ampliarse la responsabilidad en manos no sólo del gobierno sino de los privados y tendrá mayor alcance a mayor número de usuarios, mayor calidad y mayores opciones, costos más accesibles, lo que acrecenta las posibilidades de desarrollo de las MIPYME's.

CONCLUSIONES

Durante el análisis de esta tesis, hemos podido denotar, la principal problemática que presentan las MIPYME's para desarrollarse tanto a nivel nacional como internacional (por medio de las exportaciones), gracias al compendio de información que incluye: la organización y representación de las MIPYME's, la legislación de apoyo, el conocimiento y análisis de los programas y organismos especializados en las MIPYME's en México(encontrando sus ventajas y sus disfunciones), y también los programas de otros países, lo que nos permite hacer una comparación y utilizar su experiencia para encontrar nuevas opciones que se puedan adaptar a la situación de las MIPYME's mexicanas y así posibilitar el desarrollo de modelos innovadores.

En esta tesis también se pudo definir y resaltar la importancia de las MIPYME's en la economía nacional, las importancia de sus exportaciones y así en la internacionalización de la economía mexicana.

Al conocer el entorno de desarrollo de las MIPYME's , fue posible proponer medidas a nivel empresarial; como conocer la influencia y como incrementar la competitividad, la modernización, la forma de comercializar sus productos. El aprendizaje de las tecnologías de información y la información en si misma, así como las formas de redes y asociaciones entre empresas (subcontratación, maquiladoras, etc.), el mejoramiento de la productividad la búsqueda de transferencia de tecnológica y las formas de asesoría(medidas importantes que aquí se describen y como acceder a estas); así como los accesos a los créditos y el conocimiento de otras formas de obtener financiamiento y créditos. En cuanto a las medidas a nivel institucional podemos referirnos a las modificaciones que deben realizar, es decir a crear conciencia de las disfunciones de los programas institucionales y modificarlas, así como establecer nuevos programas que apoyen a las MIPYME'S, teniendo en cuenta las experiencias exitosas de otros países y mismo de otras regiones de México como lo son las cadenas productivas, las empresas integradoras, los parques industriales, etcétera. Y Referente a las medidas a nivel gubernamental hablamos de la necesidad de acrecentar la Legislación de apoyo a las MIPYME'S y las políticas gubernamentales, así como incluir debidamente a las MIPYME'S en los Programas de desarrollo económico y no solo hacer mención de la problemática, sin poner una solución real), y también las reestructuración de la representatividad de las MIPYME'S y los organismos que se especializan en ellas. Todas estas medidas son para que se fomente el desarrollo de las MIPYME'S y que tanto los empresarios como los que planean los programas

utilicen la información contenida en esta tesis, para juntos poder mejorar la economía nacional y apoyar a su internacionalización.

Se evidencio, en la presente tesis, que uno de los principales problemas de las MIPYME's es que no se encuentran categorizadas adecuadamente para el buen funcionamiento y verdadero aprovechamiento de los programas de apoyo, ya que la mala categorización las hace carecer de representatividad oficial y de importancia por parte de los planeadores de políticas gubernamentales de apoyo. Esto es porque le han dado poca importancia a la verdadera capacidad de las MIPYME's y es que las MIPYME's no son todas iguales entre si, ni en los niveles de empleo y mucho menos en los de ventas, porque el nivel de desarrollo de cada MIPYME es diferente. Como resultado entonces se da que no deben considerarse con iguales capacidades, ni legislarles homogéneamente, ya que todos los programas o políticas que se adopten sin tener en cuenta sus diferencias, están destinadas a ser insuficientes; pero si se toma en cuenta todos estos factores se pueden instaurar políticas que toquen de modo variado y simultaneo los diversos segmentos empresariales, as[como difundir rutinas innovadoras en los diferentes grupos de empresas, que promuevan resultados satisfactorios.

La gran importancia de las MIPYME's , debida a su proporción y aportación en la economía mexicana, hace constatar la gran necesidad de fortalecer y dar impulsos a estas empresas para lograr un desarrollo interno sostenido, que al obtenerse va a fortalecer y estabilizar la productividad, competitividad y la calidad total a un nivel tal, que las MIPYME's se encuentren en el contexto de la globalización en un ámbito mas benéfico, de modo que se pueda acceder a los mercados internacionales mas fácilmente y así a la internacionalización.

Con todo y sus limitaciones, el presente estudio permite derivar algunas lecciones: en el entorno actual de la internacionalización es vital que las empresas se organicen en cadenas productivas, redes, empresas integradoras, asociaciones, subcontratación, etc., si aspiran a ser competitivas y puedan continuar su crecimiento y no desaparecer ya que las MIPYME's se recuperan, como aglomeración, las ventajas colectivas de las que carecen individualmente. Estos modelos constituyen una forma de organizarse en la que se permite la sobrevivencia de las MIPYME's en los mercados nacionales a internacionales.

Dentro de las estrategias que se deben de utilizar para el desarrollo de las MIPYME's se encuentran: el fomento concreto para un incremento sustancial de su eficiencia productiva de las MIPYME's , que facilite su adaptación a las nuevas condiciones de competencia que plantea la internacionalización de la economía; impulsar la participación de las MIPYME's en el mercado de exportación, mediante la organización de empresas de comercio exterior; apoyar a las empresas de comercio exterior que promuevan la comercialización

de los productos de las MIPYME's ; convocar a los organismos del sector privado y social para que impulsen y promuevan las acciones de nuevos programas y se aprovechen las iniciativas de los particulares, etcétera, por mencionar algunos. En esencia mi propuesta para las MIPYME'S es que no pueden estar esperando que el gobierno solucione sus problemas, ya que aunque no es imposible , es una tarea muy difícil y que no se podrá terminar de realizar en un tiempo corto, más bien requeriría de muchos años y mucho trabajo; por ello los empresarios de las MIPYME'S, deben de comenzar a tomar medidas propias para continuar creciendo, medidas como las que se mencionan en el contenido de este presente trabajo, como la utilización de redes (en las diferentes formas que existen , dependiendo de la que se adapte mejor a sus necesidades) o la búsqueda alterna de otras fuentes de financiamiento y sobre todo la mejora interna de la compañía (calidad, asesoría, capacitación, etc.) para poder competir de una forma más eficiente.

En cuanto a lo que debe comenzar por hacer tanto el gobierno como las instituciones, es revalorar la capacidad de las MIPYME'S , así como modernizar la categorización de las MIPYME'S , lo que por consecuencia traerá mejor funcionamiento de los programas, mayor representación de las MIPYME'S en las cámaras, etc. Y desarrollar programas específicos de desarrollo para las MIPYME'S , ya que los programas existentes en general son para las grandes empresas y solo en un pequeño apartado incluyen a las MIPYME'S , los que las llegan a incluir, además y propondría que deben de considerar una nueva forma de categorización dependiendo de sus posibilidades de crecimiento.

Los tiempos actuales son escenario de un cambio fundamental en las estructuras económicas nacionales y el funcionamiento de las empresas. La globalización a internacionalización de las economías han creado un mundo sin fronteras donde ninguna empresa es demasiado pequeña para participar en el mercado mundial, donde el éxito corresponde a quienes crean y transforman los conocimientos en ventaja, y donde las naciones deben forjar alianzas estratégicas y proyectos conjuntos provechosos. Las MIPYME's destacan como actores muy importantes en el crecimiento económico, pero es menester redefinir la relación entre empresas y gobierno para lograr beneficios máximos. También se requiere nuevas políticas de desarrollo y competitividad con perspectivas de largo plazo y continuidad.

La experiencia internacional muestra la necesidad de renovar estrategias, políticas y mecanismos institucionales de desarrollo tecnológico, ajustándolos a las exigencias de una economía abierta y crecientemente propulsada por el sector privado, donde la educación, la ciencia y la tecnología serán motores de la competitividad internacional y el desarrollo sustentable.

BIBLIOGRAFÍA

- ANAYA Duarte, Gerardo. Neoliberalismo. Análisis de la realidad mexicana; México: Centro e integración universitario, Universidad Iberoamericana. 1995.
- BORCH y HUSE. Informal strategic Networks and Board of Directors, Entrepreneurship: Theory and practice. Otoño de 1993, p.23.
- CALVO, Thomas. Micro y pequeña empresa en México: frente a los retos de la globalización. Misceláneas: México: centro de estudios mexicanos y centroamericanos. 1995.
- CAREAGA VILIESID, J.A. La Investigación Tecnológica en el Desarrollo Industrial de México. UNAM, México, 1980, pp.28-31.
- CECEÑA, Ana Esther La internacionalización del Capital y sus fronteras tecnológicas. El caballito, 1995.
- CEBALLOS, Adalberto. La economía mexicana en el contexto de la globalización.
- CHRISTIAN, Morrison et al. Micro – Enterprises and the institutional Framework
Centro de desarrollo de la Organización para la Cooperación económica y el Desarrollo. 1ª Ed. Paris-France, 1994.
- Concanaco, COPARMEX, Canacintra; AMIS y CNA. Propuestas del sector privado, 1994-2000. México 1994, p.5.
- CORDOBA, Gutierrez Alberto; PEDRERO Nieto, Rafael; Et al. La globalización de la economía: de la formación de bloques económicos a la internacionalización de la economía mexicana. México: institución de investigación económica y social Lucas Alamán. 1992 XII, 119p
- CORONA Treviño Leonel, Pequeña y mediana empresa: del diagnóstico a las políticas. Edit. UNAM, México, 1997.

- CUEVA Perus, Marcos. De la internacionalización del capital al nuevo orden económico internacional: capital-función y capital-propiedad en el contexto mundial. México. Instituto de investigaciones económicas , UNAM, 1988. 166p
- FANJNZYLBER W. Fernando. Industrialización e internacionalización en América Latina. Lectura 34 ; Fondo de Cultura económica, 1980
- FERRER Aldo. Historia de la globalización: Orígenes del orden económico mundial. Sección de obras de economía. México Fondo de Cultura Económica 1996. 418p.
- FRANCISCO A, Puebla et al. PYMES su economía y organización. Edit. Macchi, 1ª Ed. México, 1995.
- GARCÍA Bedoy, Humberto. Neoliberalismo em México: Características, límites y consecuencias. Serie de contextos y análisis2: México. Centro de reflexión y Acción Social, 1992. 143p.
- GALEN, Spencer Hull, Guía para la pequeña empresa, tendencias de una economía global. Edit. Gernika, 1ª. Ed. México 1988 Título Original: A Small business agenda Trad: Lic. Javier Ibarrola Jiménez.
- GIRÓN González ,Alicia Adelaida. Internacionalización del Capital y proceso de endeudamiento externo de México 1940-1988. Tesis de doctorado en estudios latinoamericanos, UNAM, FCPYS 1989, 498p,
- HUERTA G. Arturo. La liberalización e inestabilidad económica en México. Facultad de economía, UNAM, México
- TRIGOYEN, Horacio A. PYME'S: su economía y organización. Edit Macchi Buenos Aires.
- JAMES, W. Lea. La sucesión del Management en la empresa familiar. Edit. Granica Vergara , México 1993.
- KAMPETER, Werner. Organización de la empresa , internacionalización y Estado-Nación: Hipotesis preliminares para la discusión. México: Centro de investigación y docencias económicas. El Colegio de México, s.f 16, 17h.
- KATZ, Isaac. La Apertura Comercial y su impacto regional sobre la economía mexicana. ITAM, 1ª. Edición, 1998

- LEFEBVRE, L. Et al. Technological experience and the technology adoption. Decisions in Small manufacturing firms, R&D management. Vol 21, núm 3, 1991.pp. 241-249.
- MANSELL, Catherine. Las Finanzas Populares en México. Edit. Milenio/CEMLA/ITAM; 1ª. Edición. México, 1995.
- MANSEL, G. Blacford. A. History of small business in América. Edit Twayn Publishers, 1ª Ed. U.S.A, 1991.
- MERCADO, Salvador H. Comercio Internacional I. Mercadotecnia Internacional Importación-Exportación, Limusa Noriega Editores, México, 1998.
- MERCADO, Salvador H. Comercio Internacional II. Tratado de libre Comercio, Limusa Noriega Editores, México, 1998.
- MUNGARAY, Alejandro.Crisis, automatización y Maquiladoras. Universidad Autónoma de Mexicali. Baja California, México, 1990.
- Naciones Unidas, La pequeña industria en América Latina, Nueva York, 1970.
- Nacional Financiera, S.A. Características de la industria mediana y pequeña en México Tomo I, II, III. Fondo de garantía y fomento a la industria mediana y pequeña, 1ª. Ed. México, D.F. 1974.
- PAYAN, WILKIE y ARROYO (eds). México y las Américas. Memorias de la VII Conferencia ANUIES-PROFMEX. ANUIES y Universidad de Guadalajara, México 1996. pp.432-433.
- PALLOIX, Christian. Las firmas multinacionales y el proceso de internacionalización. México. Siglo XXI, 1975. 290p
- PINTO Santa Cruz, Anibal La internacionalización de la economía mundial: una visión latinoamericana, Madrid. Cultura hispánica, 1980, 142p.
- PODER EJECUTIVO FEDERAL, Programa de Política Industrial Industrial y Comercio Exterior. SECOFI, México 1995.
- TIRADO, Ricardo. Los empresarios ante la globalización, México: >Instituto de investigaciones legislativas, H. Cámara de Diputados, 1994. 246p.

- RENDÓN T. y SALAS C. El Mercado de trabajo agrícola en México. Tendencias y cambios recientes. En Ajuste estructural Mercados laborales y Tratados de libre Comercio, centro de Estudios sociológicos de el Colegio de México, Fundación Friedrich Ebert y El colegio de la Frontera Norte, México, 1992. pp. 13-31.
- RUIZ DURAN, Clemente ,Un Nuevo Paradigma económico: La producción esbelta. Cuadernos de Nexos, 1993, pp.x-xii.
- RUIZ DURAN, C. y KAGAMI, M. Potencial tecnológico de la micro y pequeña empresa en México. NAFIN, México, 1993.
- SARSA López Domingo, Manual de derivados financieros para las PYMES. Barcelona, 1997.
- SECOFI, Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior. 1990-1994. México, ed. Impresoco, 1990, 48pp.
- SHCP. Pequeña y Median empresa., 1982
- SOCORRO M. Norma J. Exportaciones Microempresariales y liberación de Mercados. Edit. Nueva Sociedad, 1ª. Edición, Venezuela Caracas, 1995.
- URQUIDIR, Victor L. México en la globalización: condiciones y requisitos de un desarrollo sustentable y equitativo; informe de la sección mexicana del club de Roma. Obras de economía LA; México: Fondo de Cultura Económica, 1996, 222p.
- SOLLEIRO, J.L., et al. Una Aproximación de la Política tecnológica para las Pequeñas y Medianas Frente a la Apertura Comercial. UNAM-ANAIERM-AMTEC, México, 1997.

HEMEROGRAFÍA

REVISTAS

- Revista de Relaciones Internacionales # 52, septiembre-diciembre 1991, México, D.F., Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM).

- Revista de Comercio Exterior , enero de 1997,México, D.F., Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT).
 - Revista de Comercio Exterior, febrero de 1997, México, D.F. Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT)
 - Revista de Comercio Exterior, Mayo de 1997,México, D.F., Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT).
 - Revista de Comercio Exterior, septiembre de 1997, México, D.F., Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT).
 - Revista de Comercio Exterior, Abril de 1998,México, D.F., Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT).
 - Revista de Comercio Exterior, Julio de 1998,México, D.F., Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT).
 - Revista de Comercio Exterior, Agosto de 1998, México, D.F., Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT).
-
- Revista El Mercado de Valores, Febrero de 1998, México, D.F., Nacional Financiera (NAFIN).
 - Revista El Mercado de Valores, Marzo de 1998, México, D.F., Nacional Financiera (NAFIN).
 - Revista El Mercado de Valores ,Mayo de 1998, México, D.F., Nacional Financiera (NAFIN).
 - Revista El Mercado de Valores, Noviembre de 1998, México, D.F., Nacional Financiera (NAFIN).
 - Revista El Mercado de Valores, Diciembre de 1998, México, D.F., Nacional Financiera (NAFIN).
 - Revista El Mercado de Valores, Febrero de 1999, México, D.F., Nacional Financiera (NAFIN).

- Revista El Mercado de Valores, Septiembre de 1999, México, D.F., Nacional Financiera (NAFIN).
- Revista El Mercado de Valores , Octubre de 1999, México, D.F., Nacional Financiera (NAFIN).
- Revista El Mercado de Valores, Noviembre de 1999, México, D.F., Nacional Financiera (NAFIN).
- Revista El Mercado de Valores, Enero del 2000, México, D.F., Nacional Financiera (NAFIN).
- Revista El Mercado de Valores , Febrero del 2000, México, D.F., Nacional Financiera (NAFIN).

- Revista Estrategia Industrial # 103, Junio de 1992, México, D.F.
- Revista Estrategia Industrial # 160, Diciembre de 1997, México, D.F.
- Revista Estrategia Industrial # 162, Febrero de 1998, México, D.F.
- Revista Estrategia Industrial # 165, Mayo de 1998, México, D.F.
- Revista Estrategia Industrial # 167, Julio de 1998, México, D.F.
- Revista Estrategia Industrial # 168, Agosto de 1998, México, D.F.
- Revista Estrategia Industrial # 169, septiembre de 1998, México, D.F.
- Revista Estrategia Industrial # 171, Noviembre de 1998, México, D.F.
- Revista Estrategia Industrial # 174, Abril de 1999, México, D.F.

- Revista Emprendedores # 56, Marzo-Abril de 1999, México, D.F.,

- Revista NOTIANFECA # 66, Marzo-Junio de 1998, Estado de Hidalgo, México, ANFECA, Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo.

PERIÓDICOS

- Diario oficial de la Federación, México, D.F., 27 de julio de 1989
 - Diario oficial de la Federación, México, D.F., 3 de mayo de 1990
 - Diario oficial de la Federación, México, D.F., 11 de mayo de 1991
 - Diario oficial de la Federación, México, D.F., 17 de mayo de 1991
 - Diario oficial de la Federación, México, D.F., 18 de junio de 1991
 - Diario oficial de la Federación, México, D.F., 7 de mayo de 1993
 - Diario oficial de la Federación, México, D.F., 9 de mayo de 1993
 - Diario oficial de la Federación, México, D.F., 9 de mayo de 1995
 - Diario oficial de la Federación, México, D.F., 11 de mayo de 1995
-
- Periódico El Financiero, México, D.F., 12 de enero de 1999
 - Periódico el Financiero, México, D.F., 18 de enero de 1999
 - Periódico El Financiero, México, D.F., 22 de enero de 1999
 - Periódico El Financiero, México, D.F., 25 de enero de 1999
 - Periódico El Financiero, México, D.F., 28 de enero de 1999
 - Periódico El Financiero, México, D.F., 16 de febrero de 1999
 - Periódico El Financiero, México, D.F., 2 de febrero de 1999.
 - Periódico El Financiero, México, D.F., 4 de Febrero de 1999
 - Periódico El Financiero, México, D.F., 8 de febrero de 1999
-
- Periódico El Nacional, México, D.F., 19 de septiembre de 1993.
-
- Periódico Reforma, México, D.F., 11 de febrero de 1998.