

22



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO

FACULTAD DE ECONOMIA

"ALGUNAS CONSIDERACIONES SOBRE EL
FINANCIAMIENTO DE LA MICRO, PEQUEÑA Y
MEDIANA EMPRESA INDUSTRIAL EN MEXICO"

288803

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADO EN ECONOMIA
P R E S E N T A :
JAVIER DEL CASTILLO SOLIS



ASESOR: MTRO. ANIBAL GUTIERREZ LARA

CIUDAD UNIVERSITARIA

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.

A MIS PADRES Y MIS HERMANOS:

Quienes nunca dejaron de creer en mí

y sin cuyo apoyo este sueño no hubiera sido posible;

por aceptarme tal y como soy, con mis errores y defectos;

por tener confianza en mí cuando todos dudaron;

pero sobre todo a mis padres, Miguel y Josefina, por el gran

esfuerzo que han hecho para ayudarme a lograr mis metas y mis sueños...

Esperando que esto sea una expresión de mi cariño hacia todos ustedes.

Gracias...

Agradecimientos:

- Con mi gratitud a la Universidad Nacional Autónoma de México; a la Facultad de Economía; a todos mis profesores; a la Asociación de Exalumnos de la Facultad de Economía y a la Fundación UNAM, por darme la oportunidad de estudiar una carrera y contribuir en mi formación como economista.
- Agradezco de manera especial al Mtro. Aníbal Gutiérrez Lara por la asesoría en ésta tesis profesional, y sobre todo por su paciencia, confianza, apoyo y amistad, reiterándole mi respeto y gratitud.
- Agradezco, por la revisión y comentarios al presente trabajo, a: Mtro. Luis Rodríguez Medellín, Lic. Erendira Corral Zavala, Lic. Angel Avila Martínez, Lic. Carlos Javier Cabrera Adame y Mtro. Aníbal Gutiérrez Lara, quienes fungieron como Sinodales y Jurado en mi Examen Profesional.
- Mi admiración, respeto y agradecimiento al Dr. Benjamín García Páez por la ayuda incondicional que me brindó en todo momento y por su orientación y contribución en mis primeros pasos como estudiante de la licenciatura de economía.
- Agradezco a mis amigos y compañeros de generación, así como a todos aquellos que de una u otra manera me apoyaron en la consecución de mis metas.

INDICE

INDICE	1
--------------	---

INTRODUCCIÓN	3
--------------------	---

I. MARCO TEORICO

1. Introducción	7
2. Enfoque de la Demanda Efectiva	9
2.1 Keynes	9
2.2 Minsky	12
2.3 Kalecki	15
3. Concepto y Clasificación de las Empresas	16
3.1 Antecedentes y Concepto de Empresa	16
3.2 Clasificación por Tamaño.....	17
4. Otras Clasificaciones.....	18

II. LA “PEQUEÑA EMPRESA” EN MÉXICO

1. Antecedentes de la Industria en México	20
2. ¿Pequeña o Gran Empresa?. El Resurgimiento de los Pequeños Negocios	22
3. Importancia y Características de las “Firmas Pequeñas”.....	23
3.1 Estructura por Subsectores y Ramas Industriales de Actividad	23
3.2 Magnitud de la “Pequeña Empresa”	25
3.3 Caracterización de las “Firmas Pequeñas”	29
3.3.1 El Valor Agregado	32
3.3.2 Un Breve Acercamiento Regional	33
4. Problemática de las “Firmas Pequeñas”.....	35
4.1 El Problema del Financiamiento.....	40

III. EL FINANCIAMIENTO A LA “PEQUEÑA EMPRESA” EN MÉXICO

1. La Estructura del Sistema Financiero Mexicano	45
2. Semblanza del Sistema Financiero Mexicano	46
3. La Banca de Desarrollo en México	50
3.1 El Papel de Nacional Financiera (Nafin)	52
3.2 El Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext)	56

4. Programas de Fomento Industrial	57
5. Programas de Apoyo Crediticio	60
5.1 Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Mediana y Pequeña (FOGAIN)	60
5.2 Programa de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa (Promyp)	62
5.3 Programa Único de Financiamiento a la Modernización Industrial (Promin)	68
5.4 Acuerdo de Apoyo Financiero y Fomento a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Fopyme)	71
6. Otras Alternativas de Financiamiento	73
6.1 Financiamiento para Actividades de Comercio Exterior	73
6.2 Financiamiento Bursátil y Mercado Intermedio	75
6.3 Las Empresas Integradoras y su Esquema de Financiamiento	78
6.4 El Consejo Nacional de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa	82
7. Consideraciones Generales	83

IV. LOS “PEQUEÑOS NEGOCIOS” EN EL MUNDO

1. Importancia y Magnitud	89
2. Algunas Características	91
3. Esquemas de Fomento a las “Firmas Pequeñas” en el Mundo	94
3.1 El Caso Japonés	99
4. Alternativas Actuales de Fomento a las Pymes	106
4.1 Las Relaciones Interempresariales	107
4.2 La Subcontratación	108
4.3 Alianzas Estratégicas	111
4.4 Algunas experiencias	112

CONCLUSIONES	117
---------------------------	-----

BIBLIOGRAFÍA	122
---------------------------	-----

ANEXO ESTADÍSTICO	127
--------------------------------	-----

INTRODUCCION

La última década del siglo pasado estuvo marcada por el surgimiento en México de un nuevo interés del gobierno y de la sociedad civil por el potencial de los pequeños negocios industriales. No obstante y a pesar de que éstos son tan antiguos como el capitalismo contemporáneo al aparecer junto con la primeras grandes fábricas de los albores del siglo XIX, en muchas ocasiones tan sólo como el vestigio del taller artesanal, predominó hasta entonces la idea del desarrollo industrial ineludiblemente asociada a las grandes empresas manufactureras; por ello, no es sino hasta la década de los noventa cuando se da una revaloración de lo pequeño por su enorme contribución a la reorganización de la producción y, sobre todo, por su impacto en el empleo y en la equidad, así como por su capacidad para incorporarse de manera innovadora al proceso de globalización creciente con sus esquemas de flexibilidad productiva.

Con el renovado interés por las “firmas pequeñas” y con la creciente cantidad de investigaciones y publicaciones en torno a éstas, se ha puesto de manifiesto que frente a las gigantes de las modernas manufacturas que disponen de millones de pesos (vía créditos o recursos propios) y dan ocupación a miles de trabajadores, existen empresas con recursos bien modestos, con limitadas capacidades productivas y, en general, con escasos medios financieros. Esta situación ha provocado una elevada tasa de mortalidad en las industrias pequeñas, siendo posible ubicar como uno de los aspectos más vulnerables que enfrentan y que más limitan su desarrollo o provocan su desaparición, el difícil acceso al crédito y todos aquellos aspectos que se relacionan con su financiamiento.

Las micro, pequeñas y medianas empresas industriales son parte esencial de la planta productiva nacional y de la economía en su conjunto al representar más del 95% de los establecimientos industriales del país, al aportar más del 40% del Producto Interno Bruto Manufacturero y al generar 60% del total del empleo del sector manufacturero. Estas empresas se encuentran localizadas en casi todo el territorio nacional y prácticamente en todas las actividades productivas, además de que por apuntar hacia un mercado local y regional pueden convertirse en la fuente de un desarrollo regional más equilibrado, de más polos de desarrollo, más empleo productivo y una mejor distribución del ingreso. Además, es necesario reconocer que han representado una opción de abasto “suficiente y barato” para millones de familias que no cuentan con la capacidad para acceder a los productos elaborados por las grandes compañías y que también desempeñan el papel de proveedores de aquellos mercados que las mega industrias ven antieconómicos.

Asimismo, un aspecto más que realza la importancia de esta investigación es que, ante una intensa competencia e interdependencia que existen en todos los ámbitos derivada

del proceso de globalización, se requiere dejar en claro que necesitamos nuevas estrategias industriales y financieras que conjuntamente impulsen el desarrollo de las “firmas pequeñas”. En este sentido, el argumento que se esgrime nos indica que el financiamiento proporcionado por diversas instituciones públicas y privadas al sector industrial es de vital importancia para que éste, en general, y el sector de las Pymes en particular, sigan realizando sus actividades y estén en posibilidades de impulsar y consolidar su modernización y desarrollo; en éste mismo orden de ideas, se procurará comprobar que el financiamiento no se dirige equitativa ni oportunamente a todos los sectores, y que en muchas ocasiones su orientación no es completamente eficiente pues cada sector tiene problemas y objetivos diferentes. También es importante porque se intentará conocer las causas de esa diferenciada asignación de los recursos, cuáles son los problemas que enfrentan en torno al financiamiento, cuáles son los programas públicos y los apoyos privados con los que cuentan y cuáles son las nuevas alternativas que se les presentan para resolver su problema del financiamiento.

Particularmente se parte del hecho de que es importante el estudio del sector industrial de las “empresas pequeñas” debido a que en la realidad el crecimiento real de la economía del país depende del esfuerzo productivo en la industria de la transformación o en otros sectores que producen otros bienes. Todas estas actividades son clave para el desarrollo nacional, especialmente cuando incorporan a sus productos valor agregado, es decir, al existir procesos de transformación industrial.

Así pues, el objetivo general es llevar a cabo un trabajo de investigación en base a la información disponible respecto a la existencia y a la importancia de algunos de los esquemas de financiamiento en la promoción del desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas industriales en México, así como localizar algunas alternativas posibles que permitan revalorar e impulsar el papel que juega este estrato de industrias en la actividad económica nacional; lo importante es descubrir lo fundamental que resulta para las Pymes industriales resolver su problema del financiamiento para que puedan desarrollar con celeridad y eficiencia todas sus potencialidades hasta ahora poco aprovechadas.

En este sentido, la *Hipótesis* central que se ensaya en esta investigación es que ante las nuevas condiciones a las cuales se enfrenta la economía mexicana es necesario realizar nuevos diagnósticos y análisis para establecer políticas de apoyo a sectores específicos, como lo es el caso de las micro, pequeñas y medianas empresas industriales, puesto que las políticas globales no han sido suficientes para impulsar el desarrollo de este grupo de empresas. Asimismo, se considera que la escasez en el financiamiento a éstas industrias constituye un obstáculo para su desarrollo, derivado de varios factores, entre otros de la falta de un amplio esquema institucional de apoyo y de financiamiento (público y privado), su limitada oportunidad que les impone su propio tamaño para aprovechar los recursos de intermediarios financieros bancarios y no bancarios, todo lo cual reduce su posibilidad de acceso al mercado formal del crédito. Por lo tanto, realizando de manera adecuada profundas modificaciones a los diversos esquemas de financiamiento existentes se traería como consecuencia la consolidación y creación de una amplia red de financiamiento, conformada por todo tipo de intermediarios, lo cual redundaría en más créditos, de mejor

calidad y a menores costos, y que estarían disponibles con esquemas flexibles para las “firmas pequeñas”. Por otro lado, la apertura de la economía mexicana impone nuevas formas o vías de financiamiento a éste estrato de empresas y, es entonces, donde el financiamiento externo es cada vez más importante, por lo cual la hipótesis argumenta que se hace necesario realizar una reforma financiera que desarrolle los instrumentos adecuados que beneficien a éstas empresas para que junto con las modificaciones antes mencionadas puedan acceder a mejores estándares de desarrollo y financiamiento para su expansión.

A efecto de comprobar la hipótesis planteada en la presente tesis, se decidió dividir la investigación en cuatro capítulos principales. Después del *Índice* y ésta *Introducción* se aborda el *Capítulo I*, en el cual se da una exposición general de los principales aspectos y enfoques teóricos que, a nivel agregado, hay que tener presentes para el estudio del financiamiento de las micro, pequeñas y medianas empresas industriales. Se aborda desde el punto de vista de la demanda efectiva, a cuyo efecto se toman las aportaciones de autores como Keynes, Minsky y Kalecki; en seguida se plantean los antecedentes y concepto de la empresa, para después arribar a la clasificación específica por tamaño de empresa.

En el *Capítulo II* se describen someramente los antecedentes históricos del desarrollo industrial en México y, consecuentemente, se hace referencia de cuándo surge el renovado interés por los “pequeños negocios”. Asimismo, se plantea en qué radica la importancia y cuáles son las características principales de las “firmas pequeñas” en nuestro país, mostrando su conformación estructural de acuerdo a las ramas y subsectores industriales; se da una exposición muy breve de su situación a nivel regional y, de manera especial al final del capítulo, se plasman los principales problemas a que se enfrentan las “empresas pequeñas” industriales, finalizando con un subapartado que trata exclusivamente el problema del financiamiento que presenta el citado estrato industrial.

El *Capítulo III* está dedicado al financiamiento de la micro, pequeña y mediana empresa industrial en México, enfocándose a considerar diversas opciones que tienen estas empresas para acceder al financiamiento que les brindan las instituciones de carácter público, esencialmente. Para ello se optó, primero, por dar una definición de lo que es el sistema financiero mexicano y conocer su estructura organizativa, después se da una semblanza del mismo en su conjunto y, en particular, de las instituciones públicas de fomento más importantes de México (Nafin y Bancomext). En segunda instancia se hace una somera revisión de diversos programas de fomento industrial y de apoyo crediticio que se han venido aplicando a lo largo de los años, desde la década de los cincuenta del siglo pasado hasta nuestros días. En este capítulo se presenta, también, un análisis de algunas alternativas de financiamiento diferentes a las planteadas por la banca de desarrollo, como es el caso de la ofrecida por el mercado de valores y los intentos por conformar redes de producción a través de programas que impulsan las llamadas empresas integradoras. Finaliza el capítulo con las consideraciones generales en torno a los temas aquí abordados y en referencia específica al papel que debe jugar en la actualidad la banca de fomento.

Los pequeños negocios en otros países es el tema central del *Capítulo IV*, por lo cual se empieza planteando la importancia y las características que presentan las micro,

pequeñas y medianas empresas industriales en diferentes latitudes; lo anterior desemboca en la descripción que se hace de diversos esquemas de fomento existentes, para este estrato de empresas, en otros países; se hace mención especial del caso japonés, que por varias circunstancias se ha convertido en el prototipo seguido exitosamente por otros países y que puede ser una opción más para la construcción de una nueva estrategia de fomento y financiamiento para estas empresas en nuestro país. Concluye el capítulo con el análisis de algunas alternativas “actuales” de fomento a las “firmas pequeñas”, tal es el caso de la subcontratación y las alianzas estratégicas que han comenzado a cobrar fuerza en nuestro país y que han sido muestra de grandes alcances y éxitos en otras naciones, experiencias que se abordan en el último subapartado del capítulo.

Agotados los puntos a tratar en los cuatro capítulos, se plasman las *Conclusiones* de todo el trabajo de investigación, donde se podrá verificar si la hipótesis principal planteada aquí es ratificada o rechazada, arguyendo las razones por las cuales se llegó a esa calificación. Asimismo, se vierten algunas ideas respecto a la conveniencia o no de seguir aplicando los programas hasta ahora vigentes y sobre cuál debería ser la nueva estrategia a seguir, así como el papel que deben jugar cada uno de los actores involucrados, tomando como referencia las experiencias de otros países y adecuándolas a las características propias de nuestro país.

Posteriormente, se enlista la *Bibliografía* completa de la investigación, donde se encuentran todas las referencias del material bibliográfico y hemerográfico ocupado, pudiendo servir como base para otras investigaciones y para profundizar sobre temas específicos que aquí se han tratado de forma un tanto superficial. Finalmente, se encuentra un *Anexo Estadístico* con el fin de apoyar las aseveraciones, los argumentos y las consideraciones teóricas planteadas a lo largo de la investigación.

Esperando que esta tesis sea de utilidad, invito a los interesados a consultarla, así como a retomar y profundizar sobre el tema, pues es un elemento de vital importancia que puede ayudar al crecimiento económico de nuestro país y redundar en la tan ansiada mejor calidad de vida y en una mayor equidad de todos los mexicanos. Agradezco nuevamente a todos aquellos que han hecho posible la consecución de un objetivo esencial en mi formación: la presentación de ésta tesis en el examen profesional.

Javier Del Castillo Solís
Enero de 2001

I. MARCO TEÓRICO

1. Introducción

Elaborar una investigación en torno al financiamiento de cualquier tipo de empresa industrial no se da de manera independiente a otro tipo de cuestiones, pues en relación al financiamiento existe una amplia gama de temas que llegan a incidir sobre su comportamiento y determinación. Con lo anterior me refiero a que el hablar de financiamiento está vinculado de forma casi inevitable al concepto de inversión, la cual aunque no es la única variable importante, si es la que nos ocupará en las próximas páginas más tiempo, por las razones que más adelante aduciremos.

El financiamiento que se le otorga a una empresa se destina, salvo algunas excepciones, a cubrir sus necesidades de inversión para establecer una planta industrial, ampliar sus instalaciones, comprar insumos, adquirir maquinaria y equipo, etcétera, buscando reiniciar o comenzar un ciclo productivo, ampliar su capacidad de producción, exportar, innovar productos o procesos de producción, incorporar nueva tecnología, etcétera, es decir, en general lo que se busca con el financiamiento de la inversión de una empresa es poder llevar a cabo su modernización y desarrollo para que logre ser más competitiva en el mercado y aprovechar las oportunidades que este ofrece. Por lo tanto, el financiamiento a empresas se puede considerar finalmente como una inversión que genera en el corto y largo plazo efectos diversificados sobre la producción, el ingreso y el empleo, entre otros.

Ahora se busca responder a la pregunta: ¿Cómo se financia la inversión?. La respuesta se abocará de manera casi exclusiva al financiamiento de las empresas industriales, para simplificar y delimitar así el tema de investigación.

El financiamiento de la inversión es un problema cada vez más complejo que resolver, y esta dificultad se presenta tanto a nivel micro como a nivel macroeconómico. En la práctica observamos que existen dos formas de financiar la inversión, las cuales tienen implicaciones distintas para la empresa o cualquier otro agente económico, dependiendo también del contexto en que se presente. La primera forma consiste en que la misma empresa o agente económico genere o aporte los recursos financieros suficientes para llevar a cabo la inversión deseada, en tal caso no existe un vínculo tan inminente con la tasa de interés a menos que se considere lo que se llama costo de oportunidad por invertir y no

ahorrar (que en este caso sería la tasa de interés vigente en el mercado comparándola con el nivel de utilidades que se espera genere la inversión en un tiempo determinado).

La segunda forma de financiar la inversión se presenta cuando un agente económico no es capaz de generar los recursos financieros suficientes para cubrir sus necesidades de inversión, en tal situación la inversión se financia recurriendo al mercado (de agentes públicos y privados) a solicitar un préstamo, es decir, la falta de recursos financieros se cubre endeudándose. Esta segunda forma de financiar la inversión se relaciona directamente con la tasa de interés, ya que por el préstamo se tiene que cubrir su costo que es precisamente la tasa de interés.

Con lo anterior es posible observar que existe una relación muy fuerte y determinante entre los aspectos micro y macroeconómicos; la tasa de interés que se paga por un préstamo está determinada a nivel macroeconómico. Asimismo, los agentes económicos que se encargan de proporcionar el financiamiento a quien lo requiera, llamado sistema financiero, están vinculados con un conjunto de agentes que generan ahorros y generalmente actúan a nivel macroeconómico, pero además no sólo son parte de la iniciativa privada los que proporcionan dicho financiamiento, pues también existen instituciones públicas que lo hacen. Estas instituciones financieras, de ambos tipos, ocasionan, con sus decisiones y su actuación, efectos sobre la producción, el ingreso, etcétera, pero sobre todo incide sobre la inversión. Así, lo micro y macro se interrelacionan y determinan uno con otro.

En tal situación, el análisis macroeconómico del financiamiento de la inversión es análogo en muchos casos al análisis micro; por tanto, comenzaremos tomando en cuenta lo escrito hasta aquí.

La inversión es una variable de gran importancia al generar diversos efectos en el corto y largo plazo, incide y es una de las principales determinantes del nivel y las oscilaciones del producto e ingreso nacional de cualquier país, lo cual se da vía su impacto sobre la demanda efectiva a través de un mecanismo de transmisión dado. Es posible considerarla como la principal determinante del crecimiento económico al ocasionar una expansión de la capacidad de producción de la economía en su conjunto y de industrias y empresas en particular; el análisis de la inversión es complejo al adoptar diversas formas y por el hecho de que no es realizada, como hemos visto, por un agente único sino por distintos.

No existe una clasificación única de la inversión, pudiendo considerarse, entre otros, los siguientes tipos: inversión pública o privada, de acuerdo al agente económico que la realiza; nacional o extranjera, dependiendo del lugar de origen o procedencia; real, financiera o en capital humano, según la naturaleza de la misma; la inversión neta o de reposición, etcétera. Se puede decir que estos tipos de inversión no son excluyentes unos de otros, sino más bien son complementarios en la mayoría de los casos.

Para el análisis que se llevará a cabo se tomarán en cuenta prácticamente todos los tipos de inversión, pues una empresa va a requerir financiamiento sin que en muchas ocasiones importe el lugar de origen, la naturaleza de su procedencia o si proviene de instituciones públicas o privadas, ya que las necesidades de inversión se dan en el ámbito humano (mano de obra), para insumos, incorporación de tecnología, etcétera.

2. Enfoque de la Demanda Efectiva

2.1 Keynes

Existen diferentes enfoques teóricos que nos pueden explicar la naturaleza, comportamiento y determinantes de la inversión. Evidentemente no es posible ni adecuado abarcar dichas teorías en su totalidad, el objetivo es, más bien, llevar a cabo el análisis desde el enfoque de la llamada *Demanda Efectiva*. Existen varios autores que recurren a la mencionada corriente de pensamiento para explicar los determinantes de la inversión, pero aquí abordaremos el tema basándonos en los planteamientos teóricos de Keynes (expresados en su Teoría General) y de H.P. Minsky; y este último autor es quien precisamente otorga un mayor peso a las variables financieras en referencia a su incidencia sobre la inversión y por tanto del financiamiento.

El modelo keynesiano trata de explicar el comportamiento de una economía capitalista para situaciones específicas y propias de los ciclos económicos, y aunque no es una teoría dedicada al estudio de los ciclos en sí, Keynes otorga un papel fundamental en la economía a la inversión, pues para él tiene un efecto decisivo en el comportamiento del nivel de actividad económica; para ser más explícitos, si la inversión (principalmente pública impulsada por la expansión del gasto público) aumentaba, por ejemplo en obras públicas, esto genera empleos y estos a su vez incrementan el nivel de ingreso, luego se incrementa el consumo y por tanto la demanda, y como el ajuste en este modelo se da a través de las cantidades de producción, ante incrementos en la demanda se incrementa la producción (oferta).

Es evidente que una caída en los niveles de inversión provocará efectos contrarios a los descritos anteriormente. Con ello es posible comprobar la importancia de la inversión en el comportamiento de la economía; pero dicha relación y los efectos correspondientes no se dan de una vez y para siempre, sino que se encuentran en un proceso continuo de cambio; sucede también que la relación de causalidad entre inversión y comportamiento de la actividad económica no se da en una sola dirección como hasta ahora se ha visto: de un cambio en la inversión a cambios en la actividad económica; existe también una influencia que va de una modificación de las condiciones de la economía a un cambio en el comportamiento de la inversión. De esta manera se demuestra que una economía tan

compleja como la capitalista siempre va acompañada en su evolución por los ciclos económicos y se reconoce que aún en el caso de existir un equilibrio en la economía este va a ser transitorio, aunque dicha estabilidad es prácticamente inalcanzable como meta, al menos de manera empírica.

Las condiciones económicas nunca permanecen inmóviles, por lo cual una estrategia de promoción industrial (o cualquier otra) basada en una visión estática de antemano puede considerarse un fracaso; es decir, una época de prosperidad puede ir seguida de un periodo de crisis. Las expansiones económicas dejan paso a recesiones o viceversa, por lo tanto es indispensable tomar en consideración los ciclos económicos (definidos como una oscilación de la producción, la renta y el empleo en todo el país que no tiene una duración predecible; no hay dos ciclos económicos exactamente iguales pues no es posible utilizar una fórmula exacta).

En la teoría keynesiana la causa aproximada de la naturaleza cíclica de la economía es la inestabilidad de la inversión, lo cual finalmente va a afectar los procesos de financiamiento que aquí nos interesan. La inversión se ve afectada por el comportamiento de las complejas instituciones financieras y, por lo tanto, de los movimientos de las variables monetarias y financieras. Para Minsky son las mencionadas variables financieras quienes afectan el comportamiento de la inversión y de la economía.

Keynes deja entrever elementos que no trata con la profundidad necesaria y que son confusos por los propios argumentos keynesianos. Minsky reconoce dichas diferencias y menciona que las complejas instituciones financieras y, en general, todos aquellos elementos que tienen que ver con aspectos financieros son una muestra clara de lo mencionado.

Es importante hacer el señalamiento y subrayar que la teoría keynesiana incluye un aspecto central en el análisis de la inversión: la incertidumbre y las expectativas. Y es en su ecuación de la demanda de dinero en la cual incluye dichos elementos, pues esta integrada por los famosos motivos transaccionales ($L_1(Y)$), precautorio y especulativos ($L_2(r)$); $M=L_1(Y) + L_2(r)$, donde M es la demanda de dinero y L_1 la función de liquidez correspondiente al ingreso y L_2 la función de liquidez correspondiente a la tasa de interés que se vincula con el motivo especulativo. A pesar de ello no incorpora de manera importante al factor incertidumbre. Otro elemento que no incluye en su ecuación de M y que contribuye a explicarla es precisamente la inversión.

Cuando Keynes aborda el problema de la inversión toma en consideración los *rendimientos actuales* y los *rendimientos futuros*. Ante tal situación, existe una inclusión dentro del modelo de aspectos tan importantes para el presente análisis como son la ya mencionada incertidumbre y las expectativas. Pero en torno a la inversión incorpora un elemento que está íntimamente ligado con ella, a saber: la tasa de interés que juega un papel primordial como su determinante. La tasa de interés puede modificar los montos de inversión si se considera que en muchas ocasiones ésta se realiza en base a préstamos

(financiamiento) y que, por ende, se debe pagar una tasa de interés determinada por el mercado y por el efecto que produce en los bienes de capital.

Es decir, la tasa de interés al modificar los montos de inversión, modifica la demanda de los bienes de capital (incluidos como variable importante en el análisis keynesiano) y por lo tanto los precios de los mismos. Aquí es posible considerar a la tasa de interés como un determinante de la inversión pero más de carácter monetario al estar prácticamente determinado en el mercado monetario, es decir, por la oferta y la demanda de dinero (Levy, N., 1992), lo que tiene relación directa con el motivo especulativo de la demanda de dinero. El movimiento especulativo tiene que ver con la compra y venta de bonos y la inversión en sí.

En su análisis sobre la inversión Keynes considera a los rendimientos futuros, a través de los cuales se incluyen las expectativas y la incertidumbre. Ambos elementos es posible considerarlos como los responsables de las fluctuaciones de la inversión, aunque no los únicos, pues hacen inestable el comportamiento de la que Keynes llamó *Eficiencia Marginal del Capital*. Es claro el hecho de que los rendimientos futuros se calculan o son el resultado de la resta de los costos probables a los ingresos probables, multiplicado todo esto por su periodo de vida útil; otra forma de obtenerlo es sumando a la utilidad neta la depreciación (Levy, N., 1992).

$$RF = (I_p - C_p) VU \quad \text{ó} \quad RF = UN + D$$

Así, para Keynes, los determinantes de la inversión son la Eficiencia Marginal del Capital (valor presente de los rendimientos futuros) o precio de la demanda y la tasa de interés o precio de oferta. La Eficiencia Marginal del Capital se define como la tasa de rendimiento interna que permite igualar los rendimientos esperados con el precio de oferta de la inversión. Los rendimientos esperados son aquellos que se esperan obtener a lo largo de la vida útil de la maquinaria; a su vez estos se calculan en base a previsiones sobre el ingreso que se espera obtener menos los costos probables considerados en el periodo de vida útil de la maquinaria; pero también influyen en los rendimientos futuros el valor residual que tienen los activos físicos al final de su periodo de vida económica útil.

El precio de oferta es el precio de producción de los bienes de capital real, que no siempre son iguales al precio de las acciones determinado en el mercado financiero, sino que son establecidos en el sector de bienes de capital (su elasticidad y productividad). La Eficiencia Marginal del Capital es susceptible de variaciones al existir cambios en el sector productor de bienes de capital (cambios en la oferta o demanda) y en los rendimientos futuros (modificación en las expectativas o incertidumbre, en la tecnología, en el mercado), por lo que son determinantes esenciales en el comportamiento de la inversión.

La tasa de interés afecta la forma de financiar a la inversión y por ello es capaz de determinarla; para Keynes es un premio por no atesorar y no un pago por posponer

consumo presente, como en los neoclásicos. Esta tasa de interés se genera en el mercado de dinero dentro de las actividades especulativas (compra de bonos y de inversión), por lo que una variación en las expectativas y en la incertidumbre modifican a la tasa de interés (si la incertidumbre es menor la tasa de interés tiende a bajar y como existe una relación inversa entre la tasa de interés y los precios de los bonos, por lo tanto aumenta el precio de los bonos). Si partimos del hecho de que la tasa de interés baja y sube el precio de los bonos, entonces eso alienta el crecimiento de la inversión (en activos como bienes de capital) provocando efectos positivos sobre la demanda efectiva finalmente.

En el modelo keynesiano los precios de los bienes de capital se vinculan directamente con el precio de los bonos, lo cual traerá importantes consecuencias en el tema central de este trabajo: sobre el financiamiento a las empresas. También observamos el hecho de que las variables monetarias afectan al monto de inversión y que la tasa de interés al provocar variaciones en la Eficiencia Marginal del Capital determinará el monto de inversión, pues el dinero si no se atesora tiene otras formas de emplearse: se presta a una tasa de interés vigente, se compran bienes de capital (se invierte) o se emplea para el consumo. Esto es lo que finalmente determinará el monto de inversión al ver en que dirección se ofrece un mayor rendimiento. Esta es la visión de Keynes en torno al análisis de la inversión y que, a su vez, la demanda de inversión determinará los montos y las condiciones en que se dará su financiamiento.

2.2 Minsky

Existe otro planteamiento referente al análisis de la inversión, es un planteamiento complementario más que alterno; dicho enfoque es el presentado por Minsky que hace una adecuación de la teoría keynesiana y aclara algunos puntos oscuros en los argumentos keynesianos. La perspectiva de éste autor nos conduce a comprender las fluctuaciones de los volúmenes de inversión en base a la inestabilidad de las variables financieras, lo cual afecta a la demanda efectiva. Este autor parte de la hipótesis de que existe inestabilidad financiera dentro del sistema económico y es recurrente. Ello se aclara si observamos su siguiente afirmación:

“En la teoría de Keynes, la causa aproximada de la naturaleza transitoria de cada estado cíclico es la inestabilidad de la inversión, pero la causa más profunda de ese estado cíclico en una economía con instituciones financieras capitalistas es la inestabilidad de las carteras y de las interrelaciones financieras” (Minsky, 1975, Pág. 67).

Por tanto, son los aspectos monetarios y financieros los que tienen un alto grado de incidencia sobre los movimientos de la inversión y que en consecuencia cada una de las fases del ciclo económico sólo es transitorio.

Los planteamientos de Keynes y de Minsky en torno a que los precios básicos para determinar la inversión son los de oferta y demanda son, en apariencia, similares, pero cuando Minsky comienza a desarrollar su hipótesis de la inestabilidad financiera, es posible darse cuenta que se inclina a favor de las determinantes del sector financiero en mayor medida que Keynes, quien otorga un mayor énfasis a las variables productivas.

Como es de esperarse, las variables financieras van a tener un mayor efecto sobre la inversión que lo vislumbrado por Keynes, pero al igual que en éste último, la inversión y la economía se analizan con base en los flujos de efectivo que se esperan obtener y los compromisos de pago que se deben hacer. Y son precisamente estos elementos los que influyen sobre las necesidades y las decisiones de inversión y financiamiento.

Para Minsky el precio de la demanda de inversión es determinado por el valor presente de los ingresos futuros (en Keynes rendimientos futuros actualizados) y por el precio de dichos rendimientos (precio de las acciones). Los rendimientos futuros se evalúan en base a dos tipos de flujos: el resultante de la producción de los bienes de inversión y el segundo proviene de la liquidez que tengan los activos (facilidad de venta, hipoteca, etcétera) y que esto se refleja en el precio de las acciones. Como veremos en un capítulo próximo, las acciones pueden convertirse en una fuente de financiamiento para las empresas, por ello la importancia de este enfoque.

Minsky afirma que el precio de oferta de los bienes de inversión esta determinado por el mercado productivo y es función de las características del sector productivo de bienes de inversión. Así el precio de oferta es determinado en el sector productivo y el precio de demanda en el sector financiero. Para dicho autor son tan importantes las variables financieras que afirma que:

“...las expectativas cambiantes afectan a las variables financieras, como son el precio de los activos de capital, el precio de los activos financieros y el comportamiento de la estructura de las obligaciones.” (Minsky ,1987, p.p. 60-61).

Lo anterior muestra que este autor también toma en cuenta la incertidumbre y las expectativas, pero la diferencia con Keynes es que mientras éste último planteaba que dicha inestabilidad se reflejaba en los rendimientos futuros, para Minsky la incertidumbre y las expectativas se reflejan en el comportamiento de las variables financieras.

Las expectativas cambiantes que provocan lo que él llama inestabilidad financiera generan riesgos. Por una parte existe un riesgo del prestamista y por otra existe el del prestatario. Por supuesto que estos riesgos se presentan cuando las necesidades de inversión son cubiertas con financiamiento externo (para fines del análisis es aquel que se obtiene por un préstamo y no con recursos propios). En caso de que el financiamiento de la inversión se de a través de recursos propios, los riesgos a asumir son los de la no viabilidad del proyecto, baja tasa de retorno y otros. Cuando el prestamista percibe un alto riesgo debido a variadas circunstancias que afectan la estabilidad financiera, tiende a incrementarse el costo financiero del préstamo y se eleva el precio de oferta. Ahora, cuando un prestatario asume

que existe un alto riesgo en su inversión, digamos que por existir una caída de sus ventas en un futuro, se reduce el precio de demanda. De esta manera se observa que el precio de demanda de inversión está determinado por el precio de los activos de capital (acciones), en tanto el precio de oferta se determina en el mercado productivo.

Los rendimientos futuros actualizados, según Minsky, son afectados solamente por alteraciones de las condiciones de los mercados financieros y no por variaciones en otros mercados, como el productivo o el laboral. Es decir, que si en la práctica existiera una estabilidad de las variables financieras no tendría razón de existir ni el riesgo del prestamista ni el del prestatario, y el financiamiento de la inversión sería prácticamente ilimitado. Debido a la inexistencia empírica de tal situación, existe inestabilidad financiera, consecuentemente se generan riesgos y esto provoca fluctuaciones de la inversión. Las oscilaciones en la inversión impactan a la demanda y eso a la producción; con lo anterior queremos abordar el tema de los ciclos y como afecta a la inversión.

El planteamiento de Minsky en torno a los ciclos y la inversión es que durante la fase de crecimiento se da también una sana estructura financiera (existen deudas pero coexisten con ganancias por lo cual no causan desequilibrios) acompañada de expectativas positivas y poca incertidumbre; ante esto existe un reducido riesgo, tanto del prestamista como del prestatario, la oferta de financiamiento es mayor, y consecuentemente se presenta la posibilidad de incrementar el monto de las inversiones y las utilidades de los agentes económicos crecen, en mayor proporción a las anticipadas. Ante un mayor monto de utilidades se reduce la necesidad de financiamiento externo proporcionado por agentes económicos localizados fuera de la empresa, pues se incrementan los fondos internos retenidos, al menos teóricamente. La innovación financiera, dada una tasa de interés, causa un incremento en el precio de las acciones y transforma un crecimiento estable de la inversión en un crecimiento inestable.

Asimismo, es necesario subrayar que existe un rezago o desfase entre las decisiones y la realización de la inversión y que esto provoca desequilibrios en las variables financieras, lo cual impacta a los precios de demanda y oferta. En otras palabras, cuando existe un periodo de innovación financiera las utilidades resultan ser menores a las necesidades internas de financiamiento y en consecuencia existe una mayor demanda de créditos o fondos prestables, ante tal situación se presenta una incertidumbre acerca del comportamiento de la economía y principalmente por una creciente inestabilidad financiera que se ve reflejada en el aumento del riesgo, la inversión adquiere una tendencia decreciente y se profundiza la caída de las utilidades. Todo el anterior proceso trae consecuencias negativas para el ámbito del financiamiento de la inversión.

En la práctica estos procesos se dan con regularidad, pero desgraciadamente el proceso de efectos negativos es más profunda y persistente que la fase virtuosa del ciclo. En un entorno negativo, un incremento en la demanda de financiamiento para pagar deudas contraídas con anterioridad incrementa los riesgos del prestamista y del prestatario, por lo cual la tasa de interés no es suficiente para expresar dicho riesgo y es explicado, por tanto, por la brecha observada entre la deuda observada y la deseada. Este último elemento

muestra que en los primeros momentos del ciclo ascendente las deudas pueden generar, casi de manera global, efectos positivos sobre la inversión; sin embargo, dado el rezago que se presenta entre la decisión y la realización de las inversiones, se origina una caída en las utilidades previstas y aumenta la demanda de financiamiento; dicha demanda de más créditos y las deudas ya contraídas llega a alcanzar niveles muy altos, con esto se presenta un alto riesgo de incumplimiento del pago de las obligaciones (esto se agrava cuando al aumentar la demanda de financiamiento para pagar deudas anteriores existe una reducción de la oferta monetaria debido a las autoridades monetarias y a las propias instituciones financieras) y esto conlleva a tener efectos negativos sobre los niveles de inversión.

Retomando la idea anterior de la reducción de la oferta monetaria, cuando se presenta dicho fenómeno, por una lógica propia de la teoría económica, se da un incremento de la tasa de interés y ello genera cuellos de botella dentro de los procesos de financiamiento al elevarse inevitablemente el costo del financiamiento mismo. A pesar de todo lo expresado, para Minsky no es suficiente la presencia de la tasa de interés para explicar los efectos de las relaciones financieras en la inversión, sino que es necesario incluir la variable de las obligaciones existentes, pudiéndose considerar en este caso como las deudas contraídas anteriormente por requerimientos de financiamiento para la inversión.

2.3 Kalecki

Existen otros planteamientos que tratan de explicar la inversión y sus determinantes y por tanto tratan el problema del financiamiento. Uno de dichos enfoques es el de Kalecki, el cual basa su análisis de la inversión privilegiando a las determinantes existentes en el sector productivo, relegando un tanto a las variables financieras. Es precisamente en este aspecto donde se presenta la diferencia sustancial entre los planteamientos keynesiano, el de Minsky y el de Kalecki.

Para Kalecki los determinantes del corto plazo de la inversión son: la tasa de ganancia y el financiamiento de la inversión; sustituye la incertidumbre y las expectativas por elementos más objetivos, sin que deje de considerar los elementos de incertidumbre. Al igual que Minsky defiende la idea de que existe un rezago entre las decisiones de invertir, el gasto para inversión y la realización misma de la inversión.

Según este autor, el financiamiento de la inversión (ahorro corporativo) está determinado principalmente por las utilidades no distribuidas y la depreciación. Esto pone en claro que son primordialmente recursos propios de la empresa o lo que él llama *fondos internos*. Los fondos internos y el tamaño de la empresa determinan el monto requerido de financiamiento externo, dado que no existe competencia perfecta sino una economía oligopólica. En consecuencia, los recursos totales para la inversión es la suma de los fondos internos y los prestados, los primeros son una función directa de las ganancias e indirecta de

la tasa de interés, sucediendo lo inverso con los prestados. Por su parte, los *fondos prestados* dependen de la rentabilidad de la empresa y de su tamaño, y su destino (de ambos tipos de fondos) depende de la relación entre el rendimiento de los activos financieros y el de los activos reales. Estas consideraciones generales son, para efectos del presente trabajo, de vital importancia para comprenderlo y pueden considerarse más como complementarios que como excluyentes unos de otros. Cada enfoque tiene su importancia en la vida práctica y puede ayudar a comprender de mejor manera las interrelaciones entre las distintas variables: productivas y financieras.

El análisis que se ha llevado a cabo hasta aquí es aplicable al caso mexicano, siempre y cuando se realicen las adecuaciones que exige la situación específica de nuestro país. Cada uno de los planteamientos tienen íntima vinculación con los esquemas de financiamiento, financiamiento destinado principalmente a la inversión dentro de una clase especial de empresas: las micro, pequeñas y medianas empresas industriales. El análisis se ha llevado de manera que se encuentre la relación entre financiamiento e inversión, que evidentemente son variables que se determinan entre sí. Sin embargo, no hay que olvidar que se trata de un caso particular y de características propias.

3. Concepto y Clasificación de las Empresas

3.1 Antecedentes y Concepto de Empresa

Hace ya muchos años que la empresa, y más concretamente las empresas industriales, se han convertido en la célula de la vida económica de la inmensa mayoría de los países. Además, es innegable que el avance económico de cualquier país está íntimamente ligado al de su sector industrial. Hoy en día la producción y la distribución de bienes recae principalmente en el sector privado más que en el público, aunque ello evidentemente no elimina la intervención del Estado por diferentes vías y objetivos.

El surgimiento de la empresa bien puede tener su origen en una intuición basada en una idea sencilla de Adam Smith: si existe algún bien o servicio que la gente valora pero que actualmente no se produce, se estará dispuesto a pagar algo por él. Los empresarios, en su deseo de hacer dinero, siempre están a la caza de esas oportunidades. Si el valor que tiene un determinado bien para un consumidor es superior al costo de producción, el empresario tiene la posibilidad de obtener un beneficio, por lo que se decidirá a producirlo. Lo mismo sucede si existe un método más barato para producirlo que el existente, pues también podrá obtener un beneficio ¹.

¹ Adam Smith, *La Riqueza de las Naciones*, FCE; 1958, México.

II. LA “PEQUEÑA EMPRESA” EN MÉXICO

1. Antecedentes de la Industria en México

Durante los primeros años del presente siglo México estuvo aplicando el Modelo de Desarrollo Primario Exportador, en el cual las exportaciones constituían prácticamente el único componente autónomo del crecimiento del PIB y además era este sector quien representaba el centro dinámico de toda la economía. Su principal limitante era que existía una base muy estrecha sobre la cual se asentaba el modelo, a saber: uno o dos productos primarios. Junto a éste sector se fueron estableciendo un número pequeño de industrias llamadas de bienes de consumo interno, tales como las productoras de tejidos, calzado, vestidos, muebles, etcétera., muchas de ellas de tamaño pequeño y limitado impacto en el mercado.

Esa reducida y todavía incipiente estructura industrial, junto con el sector agrícola de subsistencia, era insuficiente para dar a la actividad interna dinamismo propio. De esta manera el crecimiento económico quedaba básicamente unido al comportamiento de la demanda externa de productos primarios, lo que confería un carácter en extremo dependiente.

Con la crisis de 1929 y la subsecuente y prolongada recesión severa de los años treinta, se dio prácticamente la ruptura del funcionamiento del Modelo Primario Exportador. En respuesta, en el país se adoptaron cambios en la política económica tendientes a defender el mercado interno contra las repercusiones de la crisis del mercado internacional. Se adoptó el denominado Modelo de Sustitución de Importaciones ya que la planta industrial era insuficiente para hacer frente a la creciente demanda interna de productos manufactureros durante y especialmente después de la segunda guerra mundial.

Bajo los auspicios del nuevo modelo económico se comienza a dar un impulso al desarrollo del sector secundario (industrial) en un marco de proteccionismo contra la competencia extranjera (exenciones fiscales, permisos de importación, aranceles diferenciados, etc.) y del incremento sostenido del gasto público orientado a la expansión, mejoramiento y construcción de infraestructura para favorecer la integración del mercado interno, la comercialización y abastecimiento de los nuevos productos.

Hasta mediados de los años sesenta la agricultura seguía siendo el sector que dominaba la dinámica de la economía nacional, aún absorbía gran parte de la mano de obra,

generaba divisas mediante sus exportaciones, abastecía al mercado interno para el consumo y a la creciente industria la proveía de materias primas. Pero poco a poco se hace evidente el mayor peso que adquirió la industria en la economía. Ahora la industria se convertía en la directriz y eje central de la economía mexicana (especialmente durante los años setenta), así como el foco de atención y promoción por parte de las políticas económicas del gobierno mexicano.

Junto con el crecimiento nacional e industrial, el sector servicios tuvo un comportamiento similar: ello es obvio si se piensa que ante una mayor producción y el incremento de la demanda y oferta de productos es necesario aumentar y mejorar los canales de distribución y comercialización de los mismos, así como los inherentes servicios financieros.

El excesivo proteccionismo coadyuvó a que se convirtiera pronto en una planta productiva obsoleta e ineficiente, una industria que pronto comenzó a ofrecer productos de baja calidad y a precios elevados, con bajo o casi nulo índice o coeficiente de modernización tecnológica que repercutía finalmente en el consumidor. Asimismo, no sólo se instalaron industrias de gran tamaño que actuaban en muchas ocasiones prácticamente como verdaderos monopolios, sino que a lo largo de toda la República Mexicana se comenzó a instalar una planta productiva de menor tamaño y en muchos casos de índole familiar; con el paso de los años ésta planta productiva “pequeña” fue quedando erróneamente en el olvido de las políticas públicas; sin embargo, y a pesar de todo, subsistió cubriendo las necesidades y la demanda de aquellos lugares que los productores grandes no abastecían. Estas empresas cubrían necesidades de un mercado local que generalmente era de bajos recursos.

Poco a poco el nuevo modelo que se estaba aplicando comenzó a tener sus problemas y acabó por ceder su paso a una estrategia económica que buscaba hacer más eficiente a la planta productiva mediante la apertura a la competencia internacional. La nueva estrategia económica a la que se le ha dado por llamar un modelo neoclásico persigue la liberalización económica, pretende reducir las actividades que efectúa el Estado a las más indispensables y dejar al mercado regirse por la ley de la oferta y la demanda.

El tipo de reformas ha variado ampliamente en todos los sentidos de país en país, pero en términos generales se han presentado cambios en el sesgo de la actividad productiva, en las estructuras institucionales y administrativas, y en el desmantelamiento de las políticas que se venían aplicando. En este contexto la tarea primordial de la liberalización es producir mercados eficientes reduciendo los costos de sus transacciones.

La apertura del sistema financiero mexicano, por su parte, tardó en realizarse respecto a otros sectores; tenía que modernizarse debido a las nuevas condiciones nacionales y la nueva dinámica y necesidades de la creciente industria. Así, a partir de los años setenta hasta los años recientes, es innegable que la industria es el sector que mueve la economía nacional pese a todos los problemas a los que ha tenido que hacer frente. La planta productiva no es homogénea y por tanto cada estrato tiene sus problemas inherentes

y necesidades de estrategias de desarrollo diferenciadas para superarlos. Dicho sector industrial y el financiero deberán de apoyarse mutuamente y retroalimentarse de los avances en el otro sector.

2. ¿Pequeña o Gran Empresa?. El Resurgimiento de los Pequeños Negocios

Dar respuesta a la pregunta planteada en este apartado es relativamente fácil a simple vista (obviamente sin realizar antes un análisis de las ventajas y desventajas de cada una); se diría que la gran empresa es preferible y deseable sobre la pequeña empresa por su aportación al empleo por unidad productiva, al producto, a las exportaciones, por su capacidad de abasto, etc.. Y sin embargo, al adentrarse un poco al mundo de los “pequeños negocios” podemos, sin duda, corroborar que no es correcta la visión de que pequeñas o grandes empresas son una cosa buena en sí misma, sino más bien, hay que concebirlas como entidades que pueden cumplir roles específicos en una economía. *“En esta perspectiva, la gran empresa es eficiente en industrias que requieren enormes insumos de capital y grandes procesos de producción, pero la empresa pequeña tiene su competitividad sobre la gran empresa cuando la producción requiere ser especializada y de servicios.”*²

En realidad la operación de ambos grupos de empresas está interrelacionándose; muchas de las empresas pequeñas dependen de la existencia del poder de compra de la gran empresa, así como de sus canales de comercialización. Por su parte, la gran empresa depende de la pequeña para el abasto de productos especializados y de servicios, así como en el campo experimental de iniciativas de alto riesgo antes de ser implementadas en los grandes negocios. En el aspecto de los costos las empresas pequeñas pueden ser más competitivas que las de mayor tamaño, porque ellas están menos reguladas y, por lo tanto, sus estructuras de costos pueden ser más bajas.

Pero no es sino hasta ya casi para “...finalizar el siglo [cuando] existe un nuevo interés del gobierno y de la sociedad civil por el potencial de los pequeños negocios. Hasta los años setenta, este tipo de empresas se consideraban como marginales en el proceso de desarrollo; dos décadas después se ha dado una revaloración de lo pequeño por sus bondades para contribuir a la reorganización de la producción y, sobre todo, por su impacto en el empleo y en la equidad.”³ El mundo se vio por mucho tiempo impactado por las economías de escala y la producción en masa, lo cual coadyuvó a relegar el papel de las “firmas pequeñas” dentro de la economía. El olvido llegó en muchas ocasiones al ámbito de la política económica, pues las diversas políticas y estrategias de desarrollo industrial se

² Nacional Financiera, “Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana” en *El Mercado de Valores*, Marzo 15 de 1991, No.6, p.p. 3 a 12, México.

³ Ruiz Durán, Clemente, *Economía de la Pequeña Empresa*, Pág.11, 1995, México.

encaminaron a guiar y a apoyar la expansión y consolidación de grandes empresas capaces de aprovechar los nuevos procesos y tecnologías de producción.

Así pues, las “pequeñas empresas” han mostrado su fortaleza para crear empleos, gracias a sus menores requerimientos de capital, su menor demanda de divisas y su potencial tecnológico para enfrentar de manera innovadora el reto de la flexibilización productiva; es decir, siguieron subsistiendo, haciendo frente a las contingencias y, en algunos casos, creciendo contra toda adversidad, mostrando que para asumir retos y tareas sólo requieren ser apoyadas.

No podemos dejar de mencionar que existe otro elemento de vital importancia para el desarrollo económico y de la planta productiva de cualquier economía, a saber: los empresarios. Ese capital humano crucial para apoyar las innovaciones, la organización de la producción, la visión del futuro, etcétera, y sin los cuales sería imposible entender el sector productivo. Es un factor que requiere ser revalorado. Lo reconoce Assar Lindbeck (1991) y antes Joseph Schumpeter (1967), al señalar el papel relevante de los empresarios a quienes caracteriza como “los individuos encargados de realizar la nueva combinación de medios de producción y el crédito”.

3. Importancia y Características de las “Firmas Pequeñas”

3.1 Estructura por Subsectores y Ramas Industriales de Actividad

Como hemos visto, en México el proceso de industrialización despuntó con industrias de consumo inmediato: textil, productos alimenticios, muebles de madera, productos químicos, entre otros. A principios del siglo pasado, las industrias del cemento y jabón eran consideradas como grandes y coexistían con la artesanía casera, incipiente industria y otros talleres de dimensiones y alcances reducidos dentro del mercado interno y prácticamente nulo en mercados internacionales. Al irse ampliando el mercado interno nacional nacieron y crecieron más empresas; pero como es de inferirse, en un país de recursos financieros escasos como el nuestro, predominan los pequeños negocios. En otras palabras, conforme crece el sector industrial dentro de la economía provoca que se incremente la dimensión de las unidades productivas, dependiendo de la forma en que aprovechen los diversos factores que potencian su crecimiento y expansión, tanto en el nivel de ventas y ganancias, como en términos de expansión en el volumen de producción y ampliación de una empresa.

A pesar de haber señalado ya el resurgimiento de la importancia de los temas de las “firmas pequeñas” en todo el mundo, la tendencia dominante en las últimas décadas en México ha sido la mayor concentración de la actividad productiva, financiera y económica en las empresas más grandes y competitivas. Sin embargo, en una perspectiva histórica, se

puede afirmar que México es, desde el punto de vista productivo, un país de micro y pequeñas empresas, no sólo en el rubro industrial, sino en todas las actividades económicas, tales como comercios, servicios, transportes, agricultura, ganadería, etcétera.

En el sector industrial su estructura puede ser establecida según los datos encontrados en los censos económicos del INEGI de diversos años, en base a tres subsectores fundamentales:

- 1.- Construcción
- 2.- Minería
- 3.- Manufacturas

y del total de la industria manufacturera se puede desglosar en sus respectivas ramas industriales (para la micro, pequeña, mediana y gran industria):

1. Industria alimenticia
2. Industria textil
3. Industria de la madera
4. Industria editorial
5. Industria química
6. Industria de los minerales no metálicos
7. Industrias metálicas-básicas
8. Industrias de productos metálicos, maquinaria y equipo; y
9. Otras industrias manufactureras.

Las estadísticas utilizadas en el análisis para los años de 1985, 1989 y 1993 corresponden a la estructura mencionada; sin embargo, esta no es aplicada para los datos de 1997, pues para dicho año las cifras proceden de la Dirección General de Promoción de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas y de Desarrollo Regional (SECOFI) y toman en consideración a la industria manufacturera dividida en las siguientes ramas de actividad:

1. Alimentos
2. Bebidas
3. Tabaco
4. Textil
5. Prendas de vestir
6. Calzado y cuero
7. Productos de madera
8. Muebles y accesorios de madera
9. Papel
10. Editorial e imprenta
11. Química
12. Petroquímica
13. Hule y plástico
14. Minerales no metálicos

15. Metálica básica
16. Productos metálicos
17. Maquinaria y equipo no eléctrico
18. Maquinaria y aparatos eléctricos
19. Equipo de transporte; y
20. Otras manufacturas.

Asimismo, dentro del propio Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) en el censo económico 1988-1994 existe un desglose y estructura diferente a los observados y según las actividades es el siguiente:

- i. Nixtamal
- ii. Estructuras metálicas
- iii. Prendas de vestir
- iv. Panaderías
- v. Muebles
- vi. Imprenta
- vii. Lácteos
- viii. Envases
- ix. Hilados
- x. Confección
- xi. Cemento
- xii. Industrias de la carne
- xiii. Otras manufacturas
- xiv. Materiales de arcilla
- xv. Alfarería / cerámica; y
- xvi. Otros alimentos.

3.2 Magnitud de la “Pequeña Empresa”

La importancia de las micro, pequeñas y medianas empresas reside en la aportación que hacen al Valor Bruto de la Producción, a la generación de empleo, en el número de establecimientos y al abastecimiento de aquellos nichos de mercado no cubiertos por la gran industria, entre otros. El valor de dichas aportaciones en el ámbito nacional, así como en el número de establecimientos diseminados por todo el país nos dará un mejor panorama de su dimensión e importancia, además de servir como elemento base para una comparación con algunos países en un capítulo posterior.

Ahora, antes de comenzar debemos reconocer que las cifras manejadas en diversas fuentes en nuestro país, aún siendo oficiales, no siempre coinciden y ello genera dificultades para el análisis y la conformación de estadísticas confiables. En este sentido,

las estadísticas oficiales sobre producción y empleo del INEGI y las que se elaboran sobre número de empresas y población ocupada a través de los registros del IMSS es un universo parcial y limitado de lo que realmente sucede en el sistema económico. Dicho subregistro incluye al sector formal que omite registro de transacciones económicas: ventas y compras de bienes y servicios para evadir impuestos o eludir reparto de utilidades. Pero aún existiendo diferencias en los datos, todos muestran la innegable importancia que revisten los pequeños negocios en la economía mexicana no sólo en estos últimos años, sino desde tiempo atrás, tal como se podrá constatar en los siguientes renglones.

Las evidencias estadísticas disponibles expresan que uno de los rasgos distintivos del desarrollo de la economía mexicana ha sido el crecimiento de las “firmas pequeñas” en todos los ámbitos: industrial, finanzas, bienes raíces, servicios personales, etcétera. Aún en contra de las dificultades enfrentadas en el contexto nacional, como consecuencia del entorno internacional adverso de la década de los años ochenta (suspensión del flujo voluntario del crédito exterior, caída de nuestras exportaciones petroleras, incremento de las tasas internacionales de interés, etcétera, que repercutieron negativamente en el equilibrio de la economía) por la llamada globalización de la economía, las firmas pequeñas, en general, formaron parte significativa del crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB); durante los primeros años de la década de los años noventa aportaban alrededor del 17% del Valor Bruto de la Producción Manufacturera las empresas de hasta 100 trabajadores (Ruiz Durán C., 1995) y alrededor del 40% del PIB manufacturero si se toman en cuenta las empresas de hasta 250 trabajadores (*El Mercado de Valores*, No.6, 1991, p.p. 3-12).

Pero para tener una perspectiva más amplia remontémonos a 1985 y observemos el panorama que ofrecía la planta productiva en México. Las cifras⁴ correspondientes a ese año nos muestran que de los 135'037 establecimientos existentes en el sector industrial, 132 mil 845 eran Pymes, es decir, representaban 98.4% del total y la mega empresa sólo 1.6%; la microempresa abarcaba 82.7%, la pequeña 13.5% y la mediana 2.2% del total nacional de negocios industriales. Después de cuatro años, en 1989, las proporciones de la gran industria y las firmas pequeñas se mantuvieron constantes, aunque la micro incrementó su porcentaje a 85.2% y la pequeña y mediana industria lo disminuyeron a 11.1% y 2.1%, respectivamente; en términos absolutos la micro pasó de 111 mil 665 a 124 mil 604 establecimientos, la pequeña de 18'149 a 16'172, la mediana de 3'031 a 3'133, la grande de 2'192 a 2'307, y el total nacional llegó a 146 mil 216 unidades productivas, lo cual significó un incremento de 11 mil 179 unidades, todo respecto a 1985.

Asimismo, si observamos lo que sucedió de 1989 a 1993, en lo que a planta productiva se refiere, encontraremos cambios muy marcados. El total de negocios industriales llegó a 268 mil 878 en 1993, lo cual representó un incremento del 83.9% o 122 mil 662 unidades más en valores absolutos. La participación porcentual de cada estrato respecto al total de 1993 quedó de la manera siguiente: la microempresa fue el único nivel que avanzó hasta alcanzar 91.64%; en contraste la pequeña industria se redujo a 6.31% y la mediana a 1.18% (no obstante, los “pequeños negocios” en conjunto representaron 99.14%

⁴ Para este apartado véase el anexo estadístico de ésta tesis y cálculos propios en base a los mismos datos.

del total nacional), en tanto la gran empresa se contrajo a sólo 0.86%. Sin embargo, en términos absolutos todos los niveles aumentaron, aunque menos que proporcionalmente al incremento de los microestablecimientos. Para 1993 la microindustria contaba entre sus filas con 246 mil 403 establecimientos (121'799 más que en 1989), la pequeña sólo 16 mil 974 (802 unidades más), la mediana 51 negocios más (es decir, llegó a 3'184), y la gran industria alcanzó las 2 mil 317 unidades (10 más respecto a 1989).

Para realizar el análisis correspondiente a febrero de 1997 en comparación a 1993, recurriré a los porcentajes más generales, pues al provenir los datos de diferentes fuentes difieren y ello conduciría inequívocamente a una información poco confiable. Así pues, únicamente las cifras corroboran la importancia que mantienen las Pymes en 1997 en la conformación de la planta productiva nacional al representar 97.66% de la unidades industriales en el país y la gran empresa el restante 2.34%; lo anterior confirma la tendencia que se observa en años anteriores y uno de los rasgos distintivos: el predominio de pequeños negocios en la estructura industrial nacional.

El gran peso de las “empresas pequeñas” en términos de lo hasta aquí planteado no constituye el único aspecto por el que despiertan un especial interés en la economía mexicana. Es su enorme capacidad para generar empleos, a pesar del entorno adverso que enfrentan, otro elemento clave que merece ser analizado y realza su importancia en el contexto económico nacional.

En 1985, de los más de 3.14 millones de empleos que ofrecía el sector industrial, 45% los generaba el conjunto de las Pymes (10.2% las micro, 19.7% las pequeñas y 15.1% las medianas del total nacional) y el 55% restante lo ofrecía la gran industria. Asimismo, el *promedio de empleados por establecimiento* en la microindustria era de 3, en la pequeña de 34, de 157 en la mediana y en la grande 787, en tanto el promedio nacional industrial era de 23. Para 1989 el total nacional de personal ocupado en la industria se redujo 3.1% con relación al observado en 1985, es decir pasó de 3.14 a 3.05 millones, de éstos 52.4% lo aportaba la mega empresa (sufrió una caída de 2.6 puntos porcentuales) y 47.6% el conjunto de las micro, pequeñas y medianas empresas (12.1%, 19.7% y 15.53%, respectivamente), lo cual indica un incremento porcentual en la micro y mediana, y la pequeña empresa mantuvo el valor de 1985. El promedio de empleados por establecimiento en 1989 no se modificó de 3 en la micro, aumentó a 37 en la pequeña, disminuyó a 151 en la industria mediana y la gran empresa llegó a los 693 empleados por unidad económica (teniendo un retroceso de 94 respecto a 1985); en tanto el promedio total nacional en el sector industrial pasó de 23 a 21 en el mismo periodo.

Esta dinámica del empleo en el sector industrial en general y de las firmas pequeñas en particular, acusa una tendencia similar para el año de 1993. El total de personal ocupado por la industria osciló en torno a los 3.3 millones, 7.3% más que en 1989 y 4% más en relación a 1985; la gran industria proporcionó 44.81% del empleo, la mediana 15.22%, la pequeña 19.87% y 20.1% la microindustria (55.19% en suma los últimos tres rubros). La empresa micro mantuvo sin cambios su promedio de empleos por establecimiento, la pequeña pasó a 38, la mediana 156 y la grande continuó con su tendencia a la baja hasta

llegar a los 632 empleos, y el promedio nacional se redujo a 12. Ya en febrero de 1997, y en base a los datos de la SECOFI, podemos observar que la gran industria representaba 55.7% del total de empleos que había en el sector industrial y el restante 44.3% lo absorbía el subtotal de las Pymes industriales; asimismo, el promedio de personal ocupado por unidad económica fue de 724 en la gran empresa, de 156 en la mediana, en la pequeña de 37 y de 4 en la microempresa.

Ahora, si analizamos los datos del periodo comprendido entre 1985 y 1993 podemos constatar que el considerable aumento en el número total de establecimientos en la industria (99.1%) está explicado en su gran mayoría por la creación de nuevas unidades económicas en la microempresa (134 mil 738), combinado con incrementos de 5% en la mediana y 5.7% en la gran empresa; la pequeña empresa es la única que tuvo 6.5% de retroceso en el periodo. Sin embargo, considerando ramas de actividad y tamaño de la empresa, no en todos los casos la caída de unidades productivas significó reducción de puestos de trabajo, ni todos los incrementos de establecimientos se reflejaron en un mayor nivel de empleos.

Podemos comprobar lo anterior al ver que la reducción de 1'175 unidades fabriles en la pequeña empresa tiene su contraparte en un aumento de 4.8% o 29 mil 487 nuevos empleos, elevándose en cuatro el promedio de empleos por establecimiento, todo respecto a 1985. El caso inverso sucede en la mega industria, pues a pesar de haber creado 125 nuevos negocios (5.7%), ha contraído su planta de empleados 15.1% y, por ende, su promedio *personal ocupado / establecimientos* cayó 155 unidades en el mismo periodo. La microempresa creó 120.7% más establecimientos y 104.1% de nuevos empleos, manteniendo en tres el empleo por establecimiento; la empresa mediana incrementó 5% su planta productiva y 4.5% la de empleados, disminuyendo en una unidad su promedio empleado por negocio; a nivel de sector industrial este promedio pasó de 23 a 12, teniendo una relación directa con 99.1% de nuevos negocios contra sólo 4% de nuevas fuentes de trabajo.

El análisis de las estadísticas señalan el bajo nivel de empleados por negocio que tienen las firmas pequeñas, y en especial las microempresas, en comparación al observado en las grandes; eso representa la verdadera diferencia abismal entre los estratos y la consecuente sobrevaloración de la importancia de la mega industria sobre las Pymes, sólo que esto es totalmente válido si consideramos el número de trabajadores que requiere cada una para su operación, pues el impacto sobre el empleo en la fase de instalación es mucho mayor en la grande que en la pequeña. Pero dicha importancia se diluye al considerar al conjunto de empresas de cada estrato, pues la "pequeña empresa" crea mucho más establecimientos que la grande (en el periodo 1985-1993 las Pymes crearon en conjunto 133 mil 716 nuevos establecimientos contra sólo 125 de la mega industria) y ello implica que esta expansión compense el bajo nivel de empleo que genera regularmente. Es entonces cuando se reafirma la importancia que tienen los pequeños negocios, aunado a su elevada aportación e impulso al crecimiento del empleo en el contexto nacional e internacional caracterizado por elevados índices de desempleo y la incipiente respuesta de la gran industria al problema.

Una razón que justifica la raquítica dinámica del empleo de la gran empresa, sin poder generalizar, es el proceso de internacionalización de la economía que les ha planteado la urgente necesidad de convertirse tecnológicamente, automatizar y hacer más eficiente su proceso productivo, aprovechar la producción en masa y las economías de escala, elevando su productividad y calidad, y reduciendo precios para poder ser competitivos a nivel internacional, lo cual supone en muchos casos el ahorro del factor trabajo.

3.3 Caracterización de las “Firmas Pequeñas”

Evidentemente una de las características de la “pequeña empresa” en México, al igual que en todo el mundo, es su reducido requerimiento del factor capital para establecer un nuevo negocio en comparación con las enormes necesidades de las grandes unidades productivas. En general, es posible afirmar que para crear un impacto en el empleo similar al generado por una gran industria en la fase de instalación, es necesario establecer mucho más negocios pequeños, pero su costo en términos de capital seguiría siendo menor; algo similar ocurre si se intenta crear un empleo adicional, el desembolso de recursos es considerablemente mayor en la gran empresa en contraste con lo que sucede en los pequeños negocios. Esto confirma que al impulsar el crecimiento y desarrollo de las firmas pequeñas se hace lo mismo, sólo que indirectamente, con el crecimiento del empleo y la equidad.

Otra característica fundamental de las firmas pequeñas en nuestro país es la utilización de tecnología tradicional o poco sofisticada, por lo cual carecen en muchos casos de la fortaleza tecnológica que caracteriza a las mismas en los países más industrializados. En otras palabras, la gran mayoría de estas industrias pueden considerarse de subsistencia o supervivencia. En México el multicitado estrato empresarial desempeña una intensa labor y utiliza técnicas de producción relativamente sencillas (derivadas en muchas ocasiones de una tecnología obsoleta) que se han adaptado a la abundancia del factor trabajo y a la escasez de capital. Asimismo, se caracteriza por emplear a los miembros de la familia cercana o amigos (especialmente en las microindustrias), además de dar empleo a mujeres y jóvenes provenientes de áreas rurales o con poca experiencia, ya que requieren de mano de obra menos calificada por sus procesos de producción “más sencillos”, pues no dependen de una tecnología más avanzada y compleja como la gran industria. Es decir, existe un bajo nivel de educación formal entre los trabajadores de estas empresas.⁵

⁵ Spencer Hill, Gallen, *Guía Para la Pequeña Empresa*, 1988.

Kagami, M. y Ruiz Durán, C., *Potencial Tecnológico de la Micro y Pequeña Empresa en México*, No.5, Nacional Financiera, 1993, México.

Suponiendo un cambio cualitativo y cuantitativo en el uso de la tecnología en este estrato industrial, observaríamos, indudablemente, un sustancial incremento de la productividad, del valor agregado, de la producción misma y en los estándares de calidad, pero al mismo tiempo se presentaría una caída en el nivel de empleo (si es que nos apegamos a la tendencia vista anteriormente de la gran empresa, que al elevar su nivel tecnológico y su grado de mecanización, reduce su personal ocupado por unidad productiva) si no expande paralelamente su tamaño. La disyuntiva para los encargados de aplicar una política industrial se presenta entonces de la siguiente manera: el uso de tecnología de punta aumenta la competitividad, la productividad, el valor agregado, y en consecuencia, los márgenes de ganancia de la empresa y al mismo tiempo el desempleo; sin embargo, si no existe cambio tecnológico seguirá siendo un mecanismo de subsistencia a cambio de mantener el nivel de empleo.

Entonces debemos tomar en cuenta que en un país como México donde el recurso productivo más abundante es la mano de obra, y escaso el capital, no es adecuado dejar de lado dicha consideración para dar paso a un indiscriminado uso intensivo del capital que agrave el problema del desempleo que estamos viviendo. Por lo tanto, es necesario buscar los mecanismos y estrategias que permitan avanzar tecnológicamente sin sacrificar empleo.

Actualmente uno de los rasgos distintivos de las firmas pequeñas es que siguen ofreciendo menos prestaciones a sus empleados en relación a las grandes compañías y ello ha hecho difícil retener en sus filas a empleados altamente calificados. Los salarios que prevalecen son inferiores a los establecidos oficialmente, las jornadas laborales imperantes van, en ocasiones, más allá de las ocho horas y su producción es intermitente y fluctuante por la inestabilidad en la provisión de materias primas y la variación de los ingresos de los consumidores. La razón principal de que estas características persistan son los bajos márgenes de ganancia con que operan la mayoría, causando además la ausencia de un sistema administrativo, contable y de supervisión adecuado que las hace reafirmar su carácter altamente informal.

Asimismo, este estrato industrial se caracteriza por proporcionar sus bienes a segmentos de la población que no cuentan con los recursos económicos suficientes para adquirirlos de acuerdo a una marca o calidad reconocida. Es decir, cubren las necesidades y la demanda de nichos de mercado que no son abastecidos por la gran industria por considerarlos poco rentables o antieconómicos, debido al bajo precio al que comercializaría sus productos (pues los consumidores ubicados en esos sitios no son capaces de ofrecer un mayor precio), y marginales por la reducida demanda que tienen debido a el alto grado de dispersión de los mercados, lo que aumentaría sus costos de distribución y comercialización. Si las Pymes no cubrieran los requerimientos de estos mercados, los índices de desabasto serían muy grandes. Los bienes que ofrecen las pequeñas compañías muchas veces son de manera informal y a bajo costo, aunque a menudo esto se debe a los bajos estándares de calidad, por el tipo de insumos utilizados y su presentación (Spencer H., G, 1988).

Como hemos visto, muchas de estas empresas apuntan hacia un mercado local y regional, excepto un número muy reducido de ellas que se han modernizado y son las más dinámicas logrando traspasar con su producción las fronteras nacionales con una baja proporción y muy pocas con toda su producción⁶, por lo cual su ubicación es la más idónea para coadyuvar a un desarrollo regional más equilibrado al generar nuevos centros de crecimiento e incrementar los empleos de la zona, convirtiéndose estos, a su vez, en fuentes adicionales de ingresos y de propiciar una mayor equidad.

México es un país en el cual la concentración de la industria se determina por parámetros urbanos y, por ende, demográficos, más que por polos de desarrollo industrial. Por lo tanto, se puede inferir que la mayor parte de las pequeñas empresas están vinculadas al crecimiento poblacional (como la industria de alimentos) y se ubican cerca de las mayores concentraciones humanas, donde también existen las mejores condiciones de infraestructura física y comunicación, además de tener garantizado un amplio mercado a bajos costos de distribución y comercialización. Pero esta concentración presenta sus dificultades si se toma en cuenta el factor competencia: al existir un elevado número de establecimientos productivos del mismo giro o de bienes sustitutos en una reducida área geográfica y con un mercado a todas luces con límites bien definidos (sin posibilidades de expansión en el corto plazo), la lucha por conservar, y en algunos casos ampliar, su segmento de mercado se vuelve encarnizada y a menudo destructiva para los competidores, además de provocar la rigidez de precios y, ante una capacidad instalada dada, bajos márgenes de utilidad.

Se pueden ilustrar algunas características hasta aquí señaladas de las firmas pequeñas en el caso de la Ciudad de Chalco, Estado de México: primero, es posible observar que la mayoría de las empresas aquí instaladas responden a la concentración poblacional y de la existencia de un mercado bien definido; segundo, algunas empresas tienen una estrategia “de acumulación” y tienen por finalidad aprovecharse de un mercado de pobreza, específico y cautivo; y, por otra parte, existe una táctica a menudo de corto plazo porque las empresas aquí son poco duraderas, de simple subsistencia y supervivencia. Aquí la pobreza no es explotada, sino asumida.⁷

Sin embargo, no podemos decir que todas las pequeñas empresas se concentran cerca de los centros urbanos como única característica, más bien se puede asegurar que se distinguen por encontrarse diseminadas en todo el territorio nacional y prácticamente en todas las actividades productivas. También es posible afirmar que muchas de estas empresas se concentran en actividades tradicionales como: textiles (que abastecen mercados poco sofisticados al emplear tecnología tradicional en su mayoría), calzado, industria

⁶ Zubirán, C. y Ruiz Durán, C. (No.2, 1992), mencionan que de acuerdo a una encuesta sólo 3% exportaba 100% de su producción y 95% entre 0 y 25% de su producción.

Ejecutivos de Finanzas, No.7, julio 1995, Pág.30; se menciona que en hoy en día poco más del 1% de las 1 millón 250 mil empresas en México exportaban de manera permanente (alrededor de 10 mil), pero de esa cantidad 150 acaparan 80% del comercio exterior.

⁷ Thomas Calvo y Bernardo Méndez Lugo (coordinadores), *Micro y Pequeña Empresa en México Frente a los Retos de la Globalización*, en el artículo de Daniel Hiernaux, 1995, México.

química, alimentos, metal-mecánica, etcétera; y ésta característica da paso a otras muy vinculadas, el comportamiento del valor agregado y la productividad.

3.3.1 El Valor Agregado

En este apartado se ha señalado la baja participación de las Pymes en el Valor Bruto de la Producción Manufacturera, lo cual deriva del hecho que generan un valor agregado muy pobre, relacionándose directamente a un bajo nivel de productividad. No es difícil deducir la razón de dichos rasgos distintivos si analizamos las cifras del anexo final de éste trabajo, pues podremos observar que devienen del tipo de actividad industrial que realizan; en otras palabras, la mayor parte de las pequeñas industrias crean un menor valor agregado porque las más de las actividades en que se desenvuelven pueden considerarse de subsistencia y de utilización de tecnología poco sofisticada (entendida como aquella que no se encuentra a la vanguardia de la innovación o por lo menos cercana a ella), es decir, no hay actividades, en ninguna rama industrial, en cuyo proceso productivo la utilización de tecnología de punta sea común. La excepción a esta regla serían muy contadas empresas vinculadas al procesos de exportación, pues las exigencias de calidad, precio y volumen de producción son elevadas y, sin duda, ello las ha obligado a la conversión tecnológica para poder ser competitivas en los mercados internacionales y enfrentar con éxito la lucha con empresas similares de otros países e incluso corporaciones trasnacionales.

Si revisamos las estadísticas comprobaremos lo afirmado anteriormente; en 1985 de los 11 mil 640 miles de millones de pesos de valor agregado generado por el sector industrial, 75.4% era explicado por la gran empresa, 4.2% por la micro, 12.2% por la pequeña y 8.2% por la mediana; para 1989 las proporciones respectivas eran de 76%, 3.6%, 9.9% y 10.5%, de un total sectorial de 96 mil 076 miles de millones de pesos. Con esto queda claro el por qué de su baja participación en el valor bruto de la producción manufacturera, observando también que la micro y pequeña redujeron su aportación, aumentando en la mediana y gran empresa. Para 1989, el valor agregado ya estaba directamente relacionado con el tamaño de la empresa.

Ahora, el análisis por subsectores y ramas de actividad arrojan resultados parecidos, reforzando la tendencia observada: en 1985 y 1989, excepto el subsector de la construcción y la rama de la madera, todas las firmas pequeñas en sus respectivas ramas y el subsector de minería contribuían en su conjunto con menos del 50% del valor agregado total nacional de su correspondiente actividad, siendo, consecuentemente, la gran industria quien aportaba más allá del 50 por ciento.

Esta situación permite aseverar que el peso tan grande que tienen en el número de establecimientos no corresponde a los porcentajes que presentan en el empleo y mucho menos a su reducida importancia en la conformación del valor bruto de la producción. En

un primer momento, al observar sólo los valores absolutos, se puede pensar que son las ramas tradicionales como la de alimentos, textiles y productos metálicos las que generan un alto valor agregado en 1985 y 1989, así como las que presentan un mayor incremento absoluto y porcentual, junto con la industria química, respecto al total nacional del sector industrial para el mismo periodo.

Sin embargo, conviene hacer una consideración sobre éste particular, si bien es cierto que las ramas aludidas presentan un valor absoluto alto, en particular alimentos, también es cierto que al sacar un promedio de ese valor en referencia al número de establecimientos o al personal ocupado de sus ramas correspondientes, la importancia mencionada se diluye rápidamente; la razón fundamental es que donde el número de unidades productivas y de empleados es mayor, al igual que los incrementos porcentuales de los mismos entre 1988 y 1989, es precisamente en las industrias alimenticia, textil y productos metálicos. Lo anterior deja al descubierto que son las actividades que generan un bajo nivel de productividad y valor agregado las que al mismo tiempo absorben gran parte de los negocios productivos y del empleo, del total de micro, pequeñas y medianas empresas industriales.

Los resultados y argumentos hasta aquí esgrimidos permiten observar que en las firmas pequeñas el valor agregado es apenas suficiente para darles la característica de subsistencia y que no les alcanza para crecer, pues su ubicación en actividades de baja productividad y valor agregado aunado a su reducida escala de producción y de mercado (que no tiene una elasticidad elevada en el corto plazo), provocan la obtención de utilidades muy reducidas, pues entonces su única vía de aumentarlas es el incremento del volumen de producción y resulta que su capacidad instalada no se expande fácilmente, lo cual no permite su capitalización (con flujos de recursos generados al interior) y modernización, manteniéndose las características aludidas y no permitiendo romper el círculo vicioso existente. Pero a pesar del contexto adverso al que han tenido que hacer frente en la economía mexicana, las pequeñas empresas se caracterizan porque en su mayoría han prevalecido e incluso crecido.

3.3.2 Un Breve Acercamiento Regional

Es apropiado hacer algunas y muy someras observaciones en torno a las características que tienen las Pymes industriales en las *regiones económicas*⁸ establecidas

⁸ “La definición más amplia nos dice que las regiones económicas son aquellos territorios contemplados dentro de un país, con condiciones naturales más o menos similares y con la tendencia característica del desarrollo de las fuerzas productivas sobre la combinación de un conjunto de recursos naturales, con la correspondiente base técnico-material existente y la infraestructura social y de producción consecuente.

El criterio principal para determinar una región económica, es la comunidad de tareas económicas, basadas en el conjunto de riquezas naturales que se utilizan o planifican para la explotación, así como en la estructura

en México de acuerdo a la información estadística proporcionada por el INEGI, a través del censo económico del año de 1989⁹. Aunque es necesario reconocer que no existe como tal una política de desarrollo industrial regional como en el caso italiano.

La configuración básica que ofrecen los datos indica el establecimiento de la mayor parte de estas empresas cerca de las concentraciones demográficas más importantes, pues constituyen los mercados más grandes de México con una vasta infraestructura que facilita su operación.

De esta forma tenemos que en primer lugar se encuentra la región denominada *Distrito Federal y área de influencia* que concentra 36.1% de las unidades económicas y 41.2% del personal ocupado, generando 5.7 miles de dólares de valor agregado por personal ocupado, es decir, proporciona 5.93% de 13.12% de participación de éste estrato a nivel nacional; segundo, la región *Pacífico* aloja 21.8% de los establecimientos, 16.5% del empleo y 1.74% del valor agregado (4.2 miles de dólares por personal ocupado); tercero, la *Frontera Norte* cuenta con 15.2% de negocios, de personal ocupado 20.5% y 3.06% en el valor agregado o 5.9 miles de dólares; cuarto, en la región *Centro* se ubica 13.1% de estas industrias, 12.7% de trabajadores y explica 1.39% en el valor agregado con 4.3 miles de dólares; quinto, la región *Golfo* tiene 10.4% de unidades fabriles que ocupan 7.3% de la planta de empleados y que representan apenas 0.67% en el valor agregado con sólo 3.7 miles de dólares; y, por último, en la región *Frontera Sur* se localiza sólo 3.3% de las micro y pequeñas industrias, 1.8% del personal ocupado y un reducido 0.33% en el valor agregado, aunque en términos de miles de dólares por personal ocupado se encuentra en el tercer lugar, después de la región del D.F. y Frontera Norte.

El promedio de trabajadores por unidad productiva es mayor en la zona de la Frontera Norte con 10 personas; le sigue la región del D.F. y área de influencia con 8; el área Centro con 7; en el Golfo y Pacífico 5; y, en la Frontera Sur apenas 4 trabajadores.

Los resultados que se pueden obtener para el mes de febrero de 1997 para el conjunto de las Pymes corroboran lo que sucede en 1989 y son los siguientes: la zona que incluye al D.F. conjunta 30.99% del total de establecimientos de "pequeñas empresas" y 37.62% del personal que ocupa; le sigue la Frontera Norte con 23.85% y 25.28%, respectivamente; después el área del Pacífico con 20.27% y 15.03%; en cuarto sitio se encuentra el área Centro con 16.67% y 16.68%; la región del Golfo absorbía 4.51% del empleo total del estrato con 6.51% de establecimientos; al final, volvemos a encontrar a la

existente históricamente de la actividad económica"; en Rozga Luter, Ryszard, *Planificación del Desarrollo Regional (Notas de Clases)*, Escuela de Planeación Urbana y Regional, UAEM, México, 1993, Pág.5.

⁹ Se establecen 6 regiones:

1. *Frontera Norte*: Baja California, Baja California Sur, Sonora, Chihuahua, Coahuila, Nuevo León, Tamaulipas.
2. *Pacífico*: Sinaloa, Nayarit, Jalisco, Colima, Michoacán, Guerrero, Oaxaca.
3. *Golfo*: Veracruz, Tabasco, Campeche, Yucatán.
4. *Centro*: Aguascalientes, Durango, Guanajuato, Hidalgo, Querétaro, San Luis Potosí, Zacatecas.
5. *D.F. y Área Metropolitana*: D.F., México, Morelos, Puebla, Tlaxcala.
6. *Frontera Sur*: Quintana Roo y Chiapas.

región Frontera Sur con 1.71% de establecimientos y sólo 0.88% de la planta de empleados del estrato en el sector industrial.

La lógica de operación de las pequeñas empresas a nivel regional no muestra grandes diferencias, dependiendo más del tipo de actividades que desarrollen y no del lugar en que se ubiquen. Por ejemplo, la característica de bajo valor agregado, y las otras señaladas a lo largo de este apartado, que presentan estas empresas sumamente pequeñas en todas las regiones (lo que, como hemos visto, inhibe su capitalización y crecimiento), no es diferente de la que ofrecen si se les considera en el conjunto de la República Mexicana, y al seguir siendo menor su costo para crear nuevos establecimientos y empleos, en comparación con los desembolsos que debe realizar la gran industria, se puede pensar que es mejor y más barato impulsar una nueva estrategia de desarrollo industrial basada en las “pequeñas empresas” que con grandes conglomerados; así, posiblemente se genere de manera adicional un impulso al crecimiento económico, al empleo, a un desarrollo más equilibrado entre regiones y se permita acceder a la población vinculada a este estrato industrial a mejores condiciones de vida y por consecuencia a una mayor equidad en la distribución del ingreso de nuestro país.

4. Problemática de las “Firmas Pequeñas”

A través de los apartados anteriores se han venido adelantando algunas ideas que permiten darse cuenta que las micro y pequeñas industrias, de manera especial, y en menor medida la mediana empresa, enfrentan una serie de retos y problemas que limitan y obstaculizan su crecimiento y desarrollo, ubicándolas en un contexto que no puede ser menos que preocupante y en muchos casos no muy alentador. Obviamente la mayoría de los problemas que presentan derivan de la existencia de un vínculo indisoluble con las características planteadas en el apartado 3.3 de este capítulo.

Asimismo, no podemos dejar de destacar que si bien la micro y pequeña empresa experimentan hoy en día y en muchos casos severos problemas por su propia conformación, esto no es igual en la mediana industria, que por haber resuelto en muchos casos sus procesos productivos y administrativos se encuentra actualmente más cerca de la gran industria que de la pequeña. Esta circunstancia ha permitido que las compañías medianas logren sortear con relativo mayor éxito los retos a que hacen frente; por lo tanto, los problemas que aquí se mencionen están más ligados a la micro y pequeña empresa, sin que con ello se descarte que también tengan dichos obstáculos y que requieren de atención y apoyo.

Por otra parte, se debe entender que todos los problemas que enfrentan las firmas pequeñas en México (así como en la mayoría de los países en desarrollo) están íntimamente

ligados y no pueden ser separados de la dinámica empresarial cotidiana y se pueden agrupar y sintetizar en los siguientes puntos:

1.- *Acceso muy limitado al financiamiento* tanto en instituciones financieras privadas como en las dependencias del sector público (principalmente la banca de desarrollo) encargadas de brindarles apoyo en diversas áreas. Es decir, existe una marcada incapacidad para acceder al crédito por falta de garantías y avales, entre otros obstáculos, además de que sus operaciones son poco atractivas para la banca de primer piso; pero también se encuentran marginadas respecto a los apoyos institucionales gubernamentales, muchas veces por desconocimiento de los mismos y/o excesivo burocratismo. Este tema se tratará con mayor amplitud en el subapartado siguiente.

2.- *Excesiva regulación*; de otro modo, estos empresarios (muchas veces sin experiencia o sin asesoría adecuada) tienen que enfrentar, en la fase de instalación y también en la de operación, la desgastante tarea de los trámites y permisos indispensables, lo que se convierte en un interminable llenado de formas, formularios, requisitos previos, etcétera, y todo debido a un inmenso e ineficiente aparato burocrático; se deben realizar trámites federales, estatales, municipales y aduaneros, en algunos casos, así como permisos de uso de suelo, pago de impuestos, afiliación de trabajadores al seguro social, etcétera.

3.- *La propensión del empresarios al trabajo individual y su poco interés por las actividades en común*; esta renuencia muy natural al trabajo de conjunto bien podría derivar de una tradición cultural productiva, de su falta de experiencia y de la escasa información acerca de las alternativas viables y confiables para realizar alguna actividad conjunta que no implique un alto riesgo de incumplimiento por el lado de su contraparte o que no ponga en riesgo su propia permanencia en un mercado e incluso su sobrevivencia; en estos términos, lo importante desde el punto de vista de la actividad del empresario, su objetivo, su razón de ser, por lo cual fue creada, queda ubicado en el mercado, y en consecuencia no está dispuesto a ponerlo en juego si los resultados son inciertos.

4.- *Limitada capacidad de negociación derivada de su reducida escala, así como los bajos niveles de organización y gestión*; Al querer establecer acuerdos con compañías más grandes (subcontratación, alianzas, etcétera), con algún sindicato o ante las propias instancias gubernamentales e instituciones privadas, estas empresas cuentan con una reducida fuerza de influencia y, generalmente, se encuentran a merced de las exigencias y condiciones que fije su contraparte, por lo cual dichos acuerdos pueden llegar a ser no del todo ventajosos o que no les permiten obtener los beneficios potenciales que en otras circunstancias podrían disfrutar.

Y como adicionalmente la dirección y destino de la empresa están en manos del propio empresario (que en muchas ocasiones desconoce las funciones gerenciales) o personal con bajo nivel de capacitación y adiestramiento, entonces se acentúa el problema de organización en todos los niveles (administración, producción, distribución, etcétera) y los procesos de gestión ante diversas instancias se entorpecen y malogran en un alto porcentaje.

5.- *Carencia de personal calificado y mínima participación en los programas institucionales de capacitación y adiestramiento, así como escasa asistencia técnica;* recordemos que ya se ha mencionado que ante la obtención de ganancias reducidas, los salarios y prestaciones que ofrecen son bajos, por lo cual no pueden retener o contratar personal calificado, así que existe un bajo nivel de educación formal entre los trabajadores de la pequeña empresa (esto llega a generar una caída en la calidad del producto y redundante en menores índices de productividad y eficiencia). Asimismo, este tipo de empresarios no utiliza los programas gubernamentales de capacitación y adiestramiento del personal en forma extensa debido a la falta de información o desconocimiento de los mismos, pues la estructura operativa de dichos programas entorpece el flujo de la aludida información; sin embargo, ante las exigencias y condiciones que plantea actualmente el mercado se requiere apoyar la formación técnica de los trabajadores y ampliar los apoyos en asistencia técnica, información, etcétera.

6.- *Deficiente abasto de insumos, debido a sus reducidas escalas de compra.* Por la conformación propia de su tamaño presentan problemas de inestabilidad en la provisión de materias primas provocando que su producción sea, en muchos casos, intermitente; no tienen acuerdos firmes con los proveedores ni cuentan con programas de “entrega a tiempo”, aunado a que los insumos que le son suministrados son, frecuentemente, de baja calidad, incrementando los llamados defectos del producto final; entonces, se requiere mejorar la calidad y tiempo de entrega de materias primas a través de la selección más estricta de materiales y modificando los acuerdos con los proveedores.

7.- *Limitadas condiciones de seguridad e higiene en el trabajo;* proporcionar las condiciones adecuadas en el lugar de trabajo requiere de personal especializado y de inversión, sólo que una vez más se presenta el problema de los flujos de efectivo internos escasos, provocando la decisión de no destinar recursos hacia este rubro para canalizarlo a otras fases del proceso productivo que le permitan seguir operando, aunque dichas condiciones inapropiadas generan una reducción en la productividad.

8.- *Escasa cultura tecnológica, resistencia a la incorporación de innovaciones tecnológicas de punta y obsolescencia frecuente de la maquinaria y equipo.* A lo largo de esta investigación se ha podido constatar que los pequeños empresarios mexicanos e incluso los grandes no se encuentran inmersos en la misma dinámica de cambio tecnológico imperante en el mundo altamente industrializado; no existe una verdadera tradición de reconversión tecnológica (salvo contadas excepciones), más bien existe una tradición productiva industrial basada desde hace varias décadas en tecnología obsoleta o muy cerca de serlo e incluso solapada por un modelo excesivamente proteccionista como lo fue el de Sustitución de Importaciones. No obstante, una parte de los pequeños empresarios no cuentan con los recursos financieros para incorporarse al progreso tecnológico aunque su perspectiva así lo exija para modernizar su línea de producción, abatir defectos en la producción y el producto e incorporar equipo de apoyo como las computadoras.

Para México, el arribo a una competitividad auténtica deriva de la incorporación del progreso tecnológico y en este tipo de empresas es la única forma de mantener la competitividad de largo plazo, puesto que una competencia basada en bajos costos de los insumos tenderá seguramente a ser desplazada por aquellas empresas con alta capacidad tecnológica (transitar de las ventajas comparativas a las ventajas competitivas y economías de alcance). En esta perspectiva, la competitividad tecnológica es la única base sólida para mantener un crecimiento económico sostenido.

9.- *Tendencia a la improvisación*; es decir, no prevalece un esquema generalizado de estandarización del producto al no ser común la utilización de moldes y patrones comercializados por patentes; bajo estas circunstancias las líneas de producción se mantienen rezagadas o ya no se adaptan a los gustos del mercado y acentúan los deficientes controles de calidad e inventarios, incrementándose la existencia de defectos en la producción; una solución factible es la creciente incorporación de tecnología moderna, aunque para ello requiere de relativamente fuertes niveles de inversión.

10.- *Niveles bajos de valor agregado y productividad*, por lo cual se ha mencionado en la caracterización de las “pequeñas empresas”, tal parece que este problema puede constituir una de las causas fundamentales de los restantes obstáculos a los que se enfrentan, pero que al mismo tiempo no se puede auto superar al encontrarse encerrado en un círculo vicioso. Una baja productividad aunada a un valor agregado similar provocan en la empresa pequeña márgenes de ganancia evidentemente reducidos, ya que su opción para incrementarlos vía volumen de producción (con una capacidad instalada y tamaño de mercado dados en el corto plazo) y precios no son flexibles en el corto plazo o no los puede fijar unilateralmente, es decir, no debemos olvidar que en una economía de mercado la empresa controla su calidad y sus costos, pero el precio esta en función del mercado. Los limitados flujos de efectivo internos generan rigidez e insuficiencia para su propia capitalización, entonces no se puede iniciar un cambio tecnológico que sea capaz de aumentar el valor agregado, la productividad y las utilidades, para retroalimentar positivamente el ahora círculo virtuoso.

Se necesitan entonces créditos para financiar la inversión en los rubros indicados, pero como veremos aquí también encuentran obstáculos difíciles de superar.

11.- *Puede decirse que, en general, carecen de estándares de calidad adecuados.*

12.- *Restringida participación en los mercados, principalmente en los de exportación.* En el mercado interno esta restricción surge principalmente de su propio tamaño y calidad, pues no es capaz de cubrir más que una pequeñísima parte del mercado local o regional, además de enfrentar a un excesivo número de competidores.

En los mercados de exportación se enfrentan a la competencia de muchos participantes y a la escasez de financiamiento, así como a la ineficiente infraestructura para estos casos. Además, “para acceder a un crédito que financie su actividad exportadora, una persona física o empresa debe cumplir una serie de requisitos que en la mayoría de los

casos son imposibles de cumplir [...], se le pide una garantía cuyo valor sea por el doble o triple del monto que se está requiriendo, además de que el crédito es tan caro que prácticamente el empresario exporta para pagar los intereses del mismo.

Según el Consejo Nacional de Comercio Exterior (Conacex) el problema del crédito es responsable de que más del 80 por ciento de los proyectos exportadores originados en el país sean frenados o marginados.”¹⁰

Asimismo, “para las empresas pequeñas y medianas es muy difícil exportar dadas sus propias características: no tienen la base del capital, ni la capacidad de la industria grande, ni tampoco la facilidad de incrementar su producción [...el financiamiento por sí mismo no garantiza el acceso de una empresa a los mercados internacionales...] Si no se tiene una estructura administrativa adecuada, un producto de excelente calidad adaptado al gusto y necesidades del cliente en el extranjero, si no tienes un precio competitivo, si no estás dispuesto a hacer cambios en la estructura de producción, difícilmente podrás llegar al exterior.”¹¹

13.- Aquellos relacionados con la apertura económica, el T.L.C. y la crisis más reciente.

La apertura comercial que se da desde mediados de los años ochenta ha significado un aumento en la competencia por el mercado a consecuencia de la entrada externa de más bienes de consumo, a lo que se añade la competencia con otras empresas nacionales y esto ha desembocado en una contracción de los márgenes de ganancia en casi todas las industrias, en particular de la micro y pequeña; el hecho de que la industria siga creciendo demuestra que la apertura y el T.L.C. no provocaron la desaparición masiva de micro y pequeñas empresas, más bien el cierre de éstas ha dependido de la respuesta diferenciada de cada empresa más que de sectores o ramas, es decir, la desaparición de algunas industrias han obedecido más a su incompetencia que a problemas de la misma apertura.

Actualmente estamos en un ambiente recesivo que representa graves problemas de liquidez, una importante disminución en la demanda de sus productos, menos ventas, una menor utilización de la capacidad instalada y esto en un mercado más pequeño pero en el que siguen compitiendo los mismos o más productores, exaspera la lucha entre ellos y pone en riesgo su existencia.

Conviene entonces asegurar un nivel de liquidez que permita a la empresa un proceso operativo eficiente con la suficiente flexibilidad y capacidad de reacción ante cambios en el ámbito económico, político y social que le permitan enfrentar con éxito la encrucijada.

En otra perspectiva, para Balton Commttee las “firmas pequeñas” enfrentan otros dos tipos de problemas:

¹⁰ *Ejecutivos de Finanzas*, No.7, Julio de 1995, Pág. 31, México.

¹¹ Citado en *Ejecutivos de Finanzas*, No.7, Julio 1995, Pág. 36, México.

-Durante su nacimiento;

este tipo de barreras pueden ser en la forma de las regulaciones proteccionistas, de los derechos de las firmas existentes (patentes) o mediante estructuras de costos prevalecientes en la actualidad, ya que las nuevas empresas entrantes normalmente encaran más altos costos unitarios que las compañías ya existentes. Asimismo, existen barreras a la entrada de nuevas empresas debido a lo que los economistas llaman rendimientos crecientes a escala. Se trata de casos en los que los costos de producción (por unidad de producto) disminuyen conforme aumenta el volumen de producción.

Estos obstáculos que se presentan en la fase de instalación de operaciones de las firmas pequeñas sólo podrán eliminarse a través del descubrimiento de fuentes de financiamiento más baratas, mediante la asistencia técnica en congruencia con las regulaciones enfrentadas, especializando las habilidades de la administración y elevando su experiencia productiva.

- En su expansión;

Durante esta fase las empresas pequeñas encuentran barreras cuando cambian su rol de autoempleados a empleados; cuando transita de un control personalizado a delegar funciones administrativas a otros; cuando desea abrir una nueva sucursal o incursionar en otros mercados. Esta serie de retos a que deben hacer frente de no ser resueltos con oportunidad y acierto pueden poner fin a su sobrevivencia.

4.1 El Problema del Financiamiento¹²

El financiamiento constituye uno de los temas centrales en la discusión de los problemas que aquejan a las micro y pequeñas empresas industriales en mayor medida que a las medianas, sin olvidarnos que lo productivo y lo financiero van indisolublemente unidos cuando se desarrolla la actividad empresarial. No es el único obstáculo que se les presenta, pero sí puede ser el detonante o variable que agrava los atrasos e ineficiencias de estas industrias; es por ello que la preocupación cotidiana de las empresas es la búsqueda de financiamiento que les permita desarrollarse, aprovechar las oportunidades que el mercado puede ofrecerles o las economías de escala que se pudieran presentar.

Hagamos previamente las consideraciones teóricas pertinentes; tal y como se ha mencionado en la parte introductoria del marco teórico, en la práctica se vislumbran dos maneras de financiar la inversión para estas empresas: con recursos financieros de

¹² Basado en CEPAL, *El Financiamiento de la Pequeña y Mediana Industria*, Julio 1992; y otros libros y revistas.

procedencia interna y a través de fuentes de financiamiento externo, ambos susceptibles de obtenerse a través de una normatividad contable; es decir, las relaciones y resultados contables de cada unidad productiva determinan, de manera directa para la primera fuente e indirectamente para la segunda, la proporción que cada una puede aportar al nivel deseado de inversión, especialmente para las fases de expansión, consolidación y modernización.

Acorde con la definición de este estrato industrial dada para México, la magnitud de ventas netas totales anuales representa un punto de partida para el análisis de este tema. De forma más específica, el volumen de producción que tiene una empresa en un año multiplicado por el precio de este en el mercado dan por resultado el nivel de ventas citado; sin embargo, el análisis requiere de otro elemento crucial en contraposición al anterior, los costos totales. La estructura de costos de una empresa industrial se conforma por materias primas, mano de obra, impuestos, depreciación, intereses, rentas, agua, energía, etcétera.

Si a los ingresos brutos totales se le restan los costos, el resultado que se obtiene son los ingresos netos o margen de ganancia, utilidad del ejercicio en términos contables; estos flujos de efectivo neto producto de la operación propia de cada empresa serán la base directa de la fuente de financiamiento interno, ya que entonces sólo se requiere determinar el porcentaje de reinversión de utilidades de acuerdo a las diferentes necesidades que enfrenten y sus respectivos costos de oportunidad.

Decidido el monto de reinversión de utilidades es posible obtener el nivel de endeudamiento o tasa de financiamiento externo en referencia a las necesidades reales de inversión o nivel de inversión deseada. En otros términos, la tasa de endeudamiento resultante determina la *relación pasivo / capital* de la empresa, siendo mayor la dependencia de financiamiento externo cuanto más cercano se encuentre el resultado de la unidad y menor si su tendencia es a cero; pero también esta relación nos puede ilustrar perfectamente la facilidad que tiene una empresa para hacerse de recursos en los mercados externos formales, por ejemplo: las grandes industrias de la transformación que cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores obtuvieron una relación *pasivo / capital* de 0.64 en 1991 y de 0.66 en 1993¹³ (lo cual quiere decir que por cada peso que invertían, el mercado externo las apoyaba con alrededor de 65 centavos); en comparación, en las firmas pequeñas anduvo alrededor de los 0.25 y 0.30, indicando su acceso muy limitado al crédito en mercados formales.

Adicionalmente a estas consideraciones se tiene que tomar en cuenta que, conforme a los resultados arrojados por diversos censos oficiales, encuestas y otros estudios, tradicionalmente la principal fuente de recursos que utilizan las firmas pequeñas para financiar la inversión fija de capital y de capital de trabajo, en la diferentes fases de crecimiento, provienen de las aportaciones de los empresarios mismos y de recursos de familiares, es decir de fuentes de financiamiento que se pueden considerar internas. En segundo plano aparecen las fuentes externas como bancos comerciales, instituciones

¹³ Bolsa Mexicana de Valores, *Anuario Financiero 1993*, Pág. 20, México.

públicas de fomento, instituciones financieras no bancarias (arrendadoras, uniones de crédito, sociedades de inversión, etcétera), cajas de ahorro, agiotistas, etcétera.

Sin embargo, este orden de importancia tiene que ver con las características propias de los pequeños negocios y algunos problemas señalados anteriormente, lo que a su vez determina y origina el problema del financiamiento. El financiar la inversión con flujos generados internamente sería la situación recomendable e ideal (salvo circunstancias específicas poco usuales), pues su costo sería sólo el de oportunidad (por no dedicar esos recursos a otros destinos como el consumo y el ahorro) y no directamente en términos de tasa de interés como con el financiamiento externo; y es a través de la tasa de interés, determinada exógenamente a la empresa (pues está en función del mercado) e incorporando los factores de incertidumbre, expectativas y riesgo, como se relaciona el problema del financiamiento con el marco teórico de esta investigación.

Por el momento establezcamos algunos obstáculos para financiar los requerimientos de las firmas pequeñas con sus propios recursos. Como se ha visto, al caracterizarse por su ubicación en actividades tradicionales con uso de tecnología a veces obsoleta y con procesos de producción ineficientes y que presentan bajos índices de productividad y valor agregado, no puede ser otro el resultado más que la obtención de reducidas tasas de ganancia (en términos de Kalecki) o, de acuerdo con Keynes, una baja tasa de retorno. Esta rigidez de liquidez es el resultado de lo anterior y de un bajo potencial de generación de flujos de efectivo que nace de un débil posicionamiento de la empresa en el mercado, de la inestabilidad de su demanda y las reducidas ventajas competitivas que tiene.

Esta reducida tasa de retorno tiene su efecto lógico y natural en una tasa de reinversión de utilidades muy baja y a todas luces insuficiente para emprender un proceso de expansión, consolidación y modernización tecnológica de la empresa. Así pues, el concepto de capitalización de una empresa debe darse cada vez más a través de una política de reinversión de utilidades que debería establecerse como parte de una planeación estratégica productiva y financiera, para hacerla menos dependiente de los recursos financieros externos. Asimismo, con todo lo planteado hasta aquí se puede inferir que gran parte del problema del financiamiento de la inversión de la empresa deriva más de sus características propias que de los problemas que presentan las fuentes externas.

Ante las adversas circunstancias que se señalaron, las Pymes se ven en la necesidad de recurrir a las fuentes exógenas de financiamiento para solicitar créditos, pero para acceder al crédito en dichos mercados enfrentan igualmente un sin fin de barreras. Su encarnizada lucha por el crucial financiamiento pone a la pequeña industria en el centro mismo de su propia encrucijada; ausencia de vocación empresarial, falta de los conocimientos necesarios, incapacidad para manejar requisitos documentales exigidos y la expulsión de la carrera al crédito, parecen ser una ley del financiamiento aplicada a este estrato industrial. Una cuestión importante que no se debe perder de vista es que los problemas de financiamiento que se les presentan a las firmas pequeñas son, en la mayor parte de los casos, tenidos que afrontar simultáneamente, haciendo muy difícil jerarquizar su importancia y obstaculizando una solución por prioridades.

Tal vez el problema más evidente y que tiene que ver con los planteamientos hechos en el marco teórico es el costo de los recursos, representado por el nivel de la tasa de interés que está en función del mercado y que incorpora en su conformación las expectativas, la incertidumbre, los diversos riesgos presentes, una perspectiva del acreedor de los rendimientos actuales y futuros que puede ofrecer el solicitante, además del motivo especulativo; todas estas consideraciones al ser evaluadas para estas empresas dan resultados inciertos y poco alentadores, provocando que la tasa de interés sea más alta por el elevado riesgo que representaría el otorgarles un crédito, reduciendo sus posibilidades de acceder al mismo.

Con la tasa de interés al estar prácticamente determinada en el mercado monetario se incorpora el motivo especulativo (que tiene que ver con la compra - venta de bonos y la inversión) y a través de los rendimientos futuros las expectativas, la incertidumbre y el riesgo (para Minsky esto se refleja no en los rendimientos futuros sino en el comportamiento de las variables financieras), los cuales generan inestabilidad de lo que Keynes llamó eficiencia marginal del capital (valor presente de los rendimientos futuros). Ambos elementos hacen fluctuar la inversión, pues los recursos financieros, podemos llamarlos dinero, si no se atesora o utiliza para el consumo tiene otras formas de emplearse: comprar instrumentos financieros, invertir en el aparato productivo o atesorarlo, dependiendo cual de las opciones ofrece un mayor rendimiento o conveniencia.

Las altas tasas de interés que afrontan los pequeños negocios por el alto riesgo que representan anulan, casi siempre, su acceso al crédito por su incapacidad para pagar su elevado costo, entonces dichos recursos se orientan a cubrir las necesidades de grandes compañías (con menores intereses pero mayor seguridad) o a inversión especulativa con instrumentos financieros.

Además, otras causas del problema del elevado costo de recursos están dadas por un alto costo fijo de administración de carteras chicas que devienen de los reducidos montos de financiamiento solicitado producto de su propia escala, haciendo poco atractiva su operación para la banca comercial, y por las exigencias de trámites por normas crediticias.

Otro problema relacionado con la obtención de financiamiento es la falta de garantías. Este nivel empresarial tiene deficiencias de gestión financiera; no se encuentran en condiciones de cumplir las exigencias elevadas de garantía y/o aval; les falta historial crediticio, ya que el sistema financiero requiere que el pequeño empresario tenga antecedentes de créditos anteriores que le permitan deducir, al menos, cual es flujo de recursos que genera la empresa y sin embargo no le proporciona la oportunidad de crearlos; su garantía prendaria presenta escaso reconocimiento; y, los métodos para evaluar los riesgos crediticios de la pequeña industria son inadecuados, es decir las políticas crediticias definen el otorgamiento de los financiamientos con base en garantías, pero sin tomar en cuenta la viabilidad y potencialidades de los proyectos.

Asimismo, una barrera más que limita el financiamiento de la inversión de las firmas pequeñas es la escasez de recursos a largo plazo a causa de un considerable rezago

en el desarrollo de inversionistas institucionales; niveles de ahorro interno a nivel micro y macroeconómico que se ha venido reduciendo en forma constante¹⁴ y falta de incentivos para ahorrar en el largo plazo; la banca comercial reserva sus recursos disponibles a largo plazo para los clientes más grandes, pues el riesgo e incertidumbre son moderados; y, en general, debido a un clima poco favorable para la inversión, sobre todo por el entorno macroeconómico difícil, pues la economía se encontraba ante la crisis (desde diciembre de 1994) más profunda, devastadora y generalizada de los últimos 60 años, lo que significó una enorme pérdida de capital privado, el resurgimiento de la inflación, el alza violenta de las tasas de interés que se traduce en un incremento importante en la carga financiera de la empresa y la acumulación enorme de cartera vencida en el sistema bancario que ha provocado una severa restricción de los créditos, incluso para grandes clientes, que continúa hasta nuestros días.

La falta de liquidez se añade a la lista de problemas de financiamiento para las micro, pequeñas y medianas empresas. Ya se ha mencionado que deriva de su débil posicionamiento en el mercado y sus insuficientes flujos de efectivo ante la reducida escala de producción, productividad y valor agregado, además de la precaria existencia de mecanismos eficientes de descuento. Las deficiencias de gestión financiera del multicitado estrato industrial y el bajo nivel de competencia bancaria en los créditos a estos usuarios, parece ser un indicativo más de un “desprecio” del pequeño cliente en relación a los grandes conglomerados.

Uno de los obstáculos al financiamiento de estos negocios es la escasez de alternativas financieras modernas, no tradicionales; sigue siendo necesaria una reforma financiera integral que abata las deficiencias de gestión bancaria en el marco de una modificación a las leyes que han mostrado pruebas de ser ya inadecuadas en un contexto nacional más globalizado y competitivo. Finalmente, faltan instrumentos específicos para el financiamiento de proyectos innovadores y de exportación, tal vez como resultado de una infraestructura financiera integral rezagada.

Por todo lo anterior, es posible considerar que es cada vez más urgente e inaplazable el ataque frontal al problema del financiamiento de la inversión que estrangula y presiona a las pequeñas empresas; por eso lo financiero puede cuestionar la presencia y permanencia de muchas industrias en su mercado.

En este contexto poco alentador las preguntas básicas serían: ¿En qué medida el conjunto de las micro, pequeñas y medianas empresas industriales pueden asumir los retos tecnológicos y financieros que se plantean?. ¿Se podrá mantener, en un futuro cercano, frente a la competencia internacional?, las respuestas no son obvias y sí requieren de un estudio más profundo que no se quede en simples planteamientos teóricos, sino que desemboquen en acciones prácticas y de gran alcance.

¹⁴ Un reconocimiento tácito y datos se pueden encontrar en el *Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000*, Ernesto Zedillo, Presidencia de la República, México.

III. EL FINANCIAMIENTO A LA “PEQUEÑA EMPRESA” EN MEXICO

1. La Estructura del Sistema Financiero Mexicano (SFM)

Se ha mencionado que existen dos grandes vertientes por medio de las cuales se pueden financiar las empresas industriales: i) con la generación de sus propios recursos resultantes de su operación cotidiana y, ii) a través del incremento del capital social de la empresa (inversiones de nuevos socios o inyecciones de capital propio) o créditos obtenidos de diversas fuentes de financiamiento externo. Al considerar la primera opción no es claro a simple vista el papel que funge el Sistema Financiero Mexicano (S.F.M.) en el financiamiento industrial y todo lo que ello implica; en cambio, la segunda alternativa permite vislumbrar la importancia que ha tenido y que tiene la existencia de una cambiante estructura financiera nacional con todos sus instrumentos e instituciones públicas y privadas, así como el rol que desempeña la política económica y la política industrial en la orientación, profundidad, alcance y duración de los esquemas de financiamiento a las firmas pequeñas. Por lo tanto, es indispensable revisar previamente algunos aspectos relacionados con el SFM.

Ante todo es bueno señalar que “el propósito de los mercados financieros es la asignación eficiente del ahorro de una economía en las actividades productivas. Estos mercados se componen de instituciones e instrumentos. Los primeros son los agentes que promueven y permiten la intermediación, al poner en contacto a unidades con excedentes de ahorro con aquellas que demandan recursos financieros; los segundos son valores o títulos de crédito que representan derechos sobre el agente económico emisor y en ellos se establecen las condiciones en que se efectuó la operación financiera. Dichos mercados son necesarios para asegurar la formación de capital y el crecimiento económico.

La variedad de instituciones e instrumentos financieros en una economía incrementa la posibilidad de operaciones ahorro – inversión entre unidades económicas: empresas, organizaciones no lucrativas, gobierno y público inversionista.”¹⁵

Otro elemento de indiscutible importancia es el concepto de Sistema Financiero Mexicano, el cual “se puede definir como el conjunto de instituciones que captan, administran, norman, regulan y dirigen el ahorro y la inversión en el país. Dicho sistema

¹⁵ Un artículo de Rodarte Uribe, Marcela, en *El Mercado de Valores*, Septiembre 1996, Pág. 51, Nacional Financiera, México.

está conformado por entidades normativas, intermediarios financieros, grupos financieros e instituciones de apoyo. Todos ellos intervienen en diferentes aspectos de la relación entre oferentes y demandantes de recursos monetarios.

Entidades normativas. La entidad normativa y reguladora de mayor jerarquía es la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, que se vale de organismos desconcentrados para regular y supervisar al Sistema Financiero Mexicano. Dichos organismos son: Banco de México (Banxico), Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) y Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF). Otras entidades reguladoras son la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) y la Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE), las cuales norman la participación e intervención de entidades extranjeras en los mercados financieros mexicanos.

Intermediarios financieros. Son los agentes que ponen en contacto a oferentes y demandantes de recursos monetarios, al tiempo que promueven y permiten la intermediación de los instrumentos financieros. Actualmente en nuestro país existen los siguientes tipos de intermediarios financieros: almacenes generales de depósito, arrendadoras financieras, banca de desarrollo, banca múltiple, casas de bolsa, casas de cambio, empresas de factoraje, especialista bursátil y uniones de crédito...

Instituciones de apoyo. Son organismos cuyas actividades están enfocadas a facilitar y agilizar el funcionamiento del sistema financiero y en particular del mercado de valores. A la fecha son los siguientes: Bolsa Mexicana de Valores; S.D. Indeval, S.A. de C.V.; Asociación de Banqueros de México; Asociación Mexicana de Intermediarios Bursátiles; empresas calificadoras de valores.”¹⁶

2. Semblanza del Sistema Financiero Mexicano

Ya en 1776 Adam Smith hablaba y reconocía la importancia vital que tiene el ahorro en la provisión de fondos para aumentar los activos de capital de una persona, empresa o toda una sociedad. Decía que “cualquiera que sea la cantidad que una persona ahorre de sus ingresos, implica un aumento de su capital. Este capital lo emplea por sí mismo en mantener una determinada actividad productora, o bien lo transfiere a otra persona, en préstamo, cobrando una cierta tasa de interés. Así como el capital de un individuo puede ser incrementado únicamente por lo que ahorra de sus ingresos o ganancias, el capital de una sociedad puede ser incrementado únicamente de la misma manera” (Smith, A., 1958).

Esta aseveración sugiere, aún en su simplicidad, la esencia de todas las relaciones financieras que prevalecen hasta nuestros días, siendo acorde con el mencionado propósito

¹⁶ Idem.

de los mercados financieros que es la asignación eficiente del ahorro de una economía en las actividades productivas. Obviamente, tanto las instituciones como los instrumentos financieros se han ido sofisticando y diversificando a través del tiempo y en todos los países del orbe, en estrecha relación con la estructura económica y política que los sustenta. Por ello es importante reconocer el camino que ha transitado el SFM para llegar a su estructura actual y comprender mejor las opciones de financiamiento que ofrece a las Pymes.

Existen en México y otros países tres elementos básicos íntimamente ligados en su propio proceso evolutivo: el SFM a la figura de los bancos y éstos al desarrollo de la industria. El origen formal de la banca en nuestro país se ubica en el *porfiriato* (siglo XIX) y se vincula con el auge de la minería y con el capital extranjero, además de que estaban facultados para emitir su propia moneda. Los bancos que surgieron eran muy especializados y ante el incipiente desarrollo industrial su evolución era escasa. Después del periodo revolucionario y con la instauración del Banco de México mediante el decreto del 25 de agosto de 1925, el SFM cobra un fuerte impulso; sin embargo, no es sino hasta 1932 con la Ley del 12 de abril que el Banco de México comienza sus funciones como banco central y se convierte en el único emisor de moneda (desde 1925), en tesorero del Estado, regulador del crédito y de la actividad bancaria. En estos años el capital nacional ya se encuentra inmerso en el sistema bancario e incluso en el Estado mexicano con la creación de Nacional Financiera (NAFINSA) en 1934. El auge industrial de los años cincuenta genera un nuevo impulso al SFM provocando un proceso de concentración (fusiones) del sistema bancario y demandando una mayor variedad de servicios bancarios oportunos y eficientes. Así comienza a surgir la llamada Banca Múltiple, que ofrece diversos servicios financieros, y se consolida a inicios de los años setenta.

La aparición de la banca múltiple ocasionó la reorganización de los servicios financieros, los cuales se concentraron en unos cuantos grupos financieros¹⁷. En 1973 aparecen los CETES para regular la liquidez del sistema con las llamadas mesas de dinero; se abandona el tipo de cambio fijo y surge el mercado cambiario que beneficia principalmente a empresas exportadoras; 1977 marcó el inicio de las operaciones de mercado abierto para financiar al sector público y comenzó, de esta manera, el proceso que culminaría en la desregulación de la tasa de interés y del crédito. El sistema bancario fue autorizado a recibir depósitos en moneda extranjera, así como a operar nuevos instrumentos financieros de corto plazo.

Con el auge petrolero de la segunda mitad de los años setenta las empresas y el Estado se endeudan excesivamente, la economía se dolarizó y años después se ven enfrentadas a la severa caída de los precios del petróleo, a un incremento de la tasa de interés y a la fuga de capitales; y es entonces, cuando bajo este entorno desfavorable, el Estado mexicano decreta la nacionalización de la banca y el control de cambios en 1982.

¹⁷ "Al inicio del decenio de los setenta había 248 bancos privados y mixtos; en 1975, 139; en 1980, 57, y en 1982 se nacionalizaron 48 bancos. Después de un proceso de reestructuración quedaron 18 sociedades nacionales de crédito, que fueron reprivatizadas a partir de 1990". En *Comercio Exterior*, Diciembre de 1994, citado en el artículo de Eugenia Correa "Reorganización de la Intermediación Financiera, 1989-1993", Pág. 1094.

Para muchos autores los años en que estuvo nacionalizada la banca sus niveles de eficiencia y rentabilidad se mantuvieron prácticamente intactos, lo cual significó un serio retroceso.

En este contexto, es evidente como el proceso de modernización del SFM se vio entorpecido por el hecho de que el sistema bancario nacional se encontraba en manos del Estado. Teóricamente dicha estructura, aunque atractiva para los prestatarios y para el financiamiento de la inversión con tasas de interés bajas, hace menos atractivos los préstamos desde el punto de vista de los bancos y genera una excesiva demanda de fondos prestables y el racionamiento del crédito. Tal política desalienta la demanda de activos financieros y disminuye la intermediación financiera porque el sistema bancario no puede realizar sus funciones de canalizar fondos hacia la inversión y la producción. En éste sentido, y bajo condiciones de crisis o recesión, se presenta un sesgo hacia el consumo presente a expensas del ahorro.

Sin embargo, no debe perderse de vista que como la nacionalización sólo afectó a la figura de la banca y dejó en manos privadas el resto de los intermediarios financieros, se delineó un marco propicio para el surgimiento de la llamada "*Banca Paralela*", que tuvo un auge espectacular en la década de los ochenta bajo la guía de las casas de bolsa, que impulsan en esta etapa al resto de los intermediarios, y además generan un auge bursátil que no estuvo exento de pasar crisis como en 1987, con el "crack" de la bolsa. El mercado de valores ya había tomado el lugar que le correspondía en el Sistema Financiero Mexicano.

La nacionalización de la banca no dio marcha atrás al proceso de liberación y apertura financiera, se frenó unos años y se reinició en 1989 con la negociación de la deuda externa; las tasas de interés y las comisiones por servicios financieros se desregularon, el coeficiente de liquidez se suprime finalmente y se autoriza que hasta un 30% del capital accionario de bancos y casas de bolsa sea de participación de extranjeros. Esta desregulación precedió a la reprivatización bancaria (decretada en 1989) y consecuentemente, a fines de 1990, los bancos se adjudican a accionistas privados

Es innegable que la reforma financiera que incluyó la privatización de la banca comercial y la transformación de la banca de desarrollo fue el complemento de la estrategia de cambio estructural de la administración de Carlos Salinas. Y sin duda alguna, dicha privatización y el Tratado de Libre Comercio están afectando y afectarán a las firmas pequeñas de manera fundamental y trascendente. Ambos hechos han modificado el proceso de financiamiento de las distintas empresas, han cambiado la forma de actuar y planear el futuro de amplios grupos empresariales para lograr con éxito el proceso de modernización.

A través de la reforma financiera se preveía lograr una más estrecha vinculación del sistema financiero con la empresa y lo enfrentaba al enorme reto de apoyar la eficiencia y la competitividad de las empresas mediante el ofrecimiento de recursos a más bajos costos y a plazos más largos y coadyuvar de esta manera a su transformación; sin embargo, las evidencias empíricas indican el proceso contrario, pues un gran número de empresas grandes han tenido que recurrir al financiamiento exterior debido, entre otras cosas, a las menores tasa de interés prevalecientes en dichos mercados. Así, los bancos mexicanos

fueron perdiendo terreno en el financiamiento a los sectores privados no financieros. Asimismo, con el TLC nuestro país quedó comprometido a continuar la reorganización y apertura del sector financiero.

Para hacer frente a las nuevas condiciones los bancos optaron por dirigir sus créditos hacia los prestatarios solventes e incrementar el financiamiento con garantía hipotecaria y el crédito al consumo. Desde 1993 se produjo una restricción del crédito que se agudizó a principios de 1994 y conllevó a que, como parte de la reestructuración de la clientela bancaria, se impusieran los incrementos de las tasas activas y los altos márgenes financieros; además, la reestructuración financiera de 1993-1994 se produjo mediante la asociación o la compra de paquetes accionarios por parte de intermediarios extranjeros y las fusiones entre bancos nacionales. Para fines de 1993 el problema de la cartera vencida era grave y reconocido tanto por autoridades financieras como por los propios intermediarios nacionales, los cuales adolecían de una gran fragilidad justo cuando comenzaba a enfrentar la competencia de los bancos extranjeros, aunque paradójicamente las necesidades de financiamiento conducían de manera obligada a la apertura financiera plena.

A raíz de la devaluación de nuestra moneda en diciembre de 1994, México comenzó a enfrentar una severa crisis económica cuyas causas se fueron gestando a lo largo de varios años. Sin duda, el efecto más doloroso de la crisis fue la contracción del PIB, lo cual significó un grave deterioro del nivel de vida de la población y la pérdida masiva de empleos. Una causa que ha sido común denominador de las crisis mexicanas de los últimos 25 años es la insuficiencia del ahorro interno, insuficiencia que al ser subsanada con ahorro externo se convirtió en un gran reto al tener que hacer frente a una enorme cantidad de obligaciones de deuda de corto plazo que representó un riesgo para nuestra solvencia financiera.

Por varias razones, a lo largo de los años anteriores a 1995 se ha observado una reducción del ahorro interno. La proporción de este ahorro en el producto total ha pasado de niveles históricos de 20% a sólo 15%. Ello significa que han disminuido los recursos nacionales disponibles para llevar a cabo la inversión que requiere el país y crecer, pues a mayor ahorro interno más inversión, crecimiento y empleo.

Uno de los sectores que más resintió la crisis es el sistema bancario. Los bancos tuvieron y tienen que afrontar una enorme cartera vencida; en otras palabras, han sufrido un importante deterioro en la calidad de su cartera crediticia, como resultado de la caída en la capacidad de pago de familias y empresas. Esto fue el resultado del aumento en tasas de interés y tipo de cambio, así como de la fuerte contracción en la actividad económica. La consecuencia lógica es la fuerte presión que tiene el sistema bancario en sus niveles de capitalización - que pasó de un promedio de 9.6% a fines de 1994 a menos del 8% a finales de febrero de 1995 -, rentabilidad y liquidez.

Después de 1995, uno de los retos del gobierno mexicano fue la consolidación del sistema financiero. Para lograrlo se reformó el sistema de pensiones buscando impulsar el ahorro interno de largo plazo y canalizarlo a los sectores productivos con una mayor

rentabilidad social; se apoyó la transformación de los créditos a corto plazo a tasas nominales variables en adeudos de largo plazo denominados en UDI's con una tasa real fija, menor a la del mercado; se planteó el continuar fortaleciendo la solvencia del sistema bancario y del resto de los intermediarios financieros mediante la inyección de mayor capital por conducto de los actuales o de nuevos accionistas, incluso extranjeros; redoblar esfuerzos en los programas de reestructuración de adeudos; avanzar en las reformas que permitieran mejorar la regulación y supervisión bancaria por parte de las autoridades competentes; y, establecer los mecanismos adecuados que permitieran al sistema financiero apoyar la recuperación económica.

En síntesis, se ha venido adoptando una amplia gama de medidas de apoyo financiero, dirigidas a evitar la quiebra del sistema financiero y el desmantelamiento del aparato productivo, a apoyar a los deudores, a reestructurar el perfil de la deuda para reducir la vulnerabilidad de la economía y a estabilizar los mercados financieros. En marzo del año 2000 se propuso una modificación al marco jurídico que rige al sistema bancario mexicano con el objeto de que este último de certidumbre total a los ahorradores e inversionistas, así como para adecuarlo a las circunstancias que prevalecen actualmente.

3. La Banca de Desarrollo en México

Hasta ahora poco he hablado de la situación que enfrenta la banca de desarrollo en nuestro país, pero dada su innegable importancia en el financiamiento de las “firmas pequeñas”, considero que merece un trato por separado.

Un primer aspecto que se puede resaltar es que la banca de desarrollo en México ha desempeñado, desde sus inicios, un papel protagónico en la historia del financiamiento e impulso a las actividades productivas del país, lo cual obedece a que el desarrollo económico y social así lo ha exigido y por tanto su actuación se ha circunscrito al marco de la estrategia global de desarrollo del país. Dicha afirmación es posible sustentarla si consideramos que en los años en que la agricultura constituía el eje central de la economía y la industria era aún incipiente, el objetivo esencial de la banca de fomento era el apoyo a las actividades del sector primario, en especial a la agricultura, dejando en un segundo plano de atención a la planta industrial; años más tarde, el auge de la industria modificó profundamente el entorno y, consecuentemente, la estructura y orientación de las instituciones de fomento cambió, dándose un viraje hacia el apoyo preferencial de las actividades industriales en detrimento del impulso al sector primario.

Sin embargo, debe aclararse que en los años setenta y mediados de los ochenta, la banca de desarrollo tenía asignado un papel prioritario en el financiamiento al sector público, a las empresas paraestatales y a los grandes grupos privados, la recuperación de cartera era baja y las instituciones de fomento operaban con altos costos. En este contexto, a

mediados de los setenta se introduce el concepto de intermediación financiera como mecanismo de control presupuestal de la banca de desarrollo.

El fin de la época proteccionista conllevó a un replanteamiento de los objetivos que perseguían éstas instituciones públicas, así como a su modernización estructural que resultaba imprescindible dentro del marco de las reformas integrales al sistema financiero iniciadas en los años ochenta y profundizadas durante la administración salinista; dicha transformación procuró adecuarlas al ritmo y a las nuevas exigencias de los mercados liberalizados y al creciente proceso de globalización mundial.

Sus operaciones se fueron modernizando a través de la incorporación de los avances tecnológicos y la innovación financiera (nuevos instrumentos); su función promotora dejó de sustentarse en tasas subsidiadas y la orientó a la disponibilidad y oportunidad del crédito y a la adecuación de plazos y montos según el proyecto; su fondeo ahora proviene principalmente del mercado; su legislación se actualizó en base a la Ley de Instituciones de Crédito de 1991; apoyó la formación y fortalecimiento de nuevos intermediarios financieros no bancarios como las uniones de crédito y arrendadoras financieras, entre otras; los recursos fiscales para su operación se redujeron a finales de los años ochenta y principios de los noventa; y, se profundizó en su proceso de complementación operativa con la banca múltiple, adoptando crecientemente un esquema de segundo piso.

En virtud de lo anterior, “se puede observar que de las operaciones de crédito llevadas a cabo por la banca de desarrollo en 1988, 66% se hacían como banca de primer piso y el 34% restante como banca de segundo piso. Para 1992, estas proporciones se invierten, observándose que, del total de recursos prestados por la banca de desarrollo, 63% ha sido a través de instituciones de banca múltiple, y el 37% restante ha sido de manera directa.”¹⁸

Asimismo, se puede observar que “...durante el periodo 1989-1993, la proporción de flujos de nuevo financiamiento otorgado por la banca de fomento aumenta de 10 a 34.4%, a pesar de que los flujos otorgados por la banca comercial también aumentaron...Por otro lado, con la desaceleración económica observada en 1993, la banca comercial disminuyó su tasa de crecimiento promedio del crédito, por lo que la banca de fomento desempeña un papel contracíclico al proseguir de acuerdo con lo programado...”¹⁹

Para 1994, la rápida expansión del crédito de los bancos de desarrollo, equivalente a alrededor de 4.4% del PIB, contribuyó a las presiones de demanda, lo que aunado a otros factores desembocó en la severa crisis de diciembre de 1994. Ante esta circunstancia, el programa para 1995 incluyó una reducción en la tasa de expansión del crédito de estos bancos de más de la mitad (2.1% del PIB), pese a lo cual continuaron proporcionando financiamiento a los sectores prioritarios como las pequeñas industrias.

¹⁸ Guillermo Ortiz Martínez, *La Reforma Financiera y la Desincorporación Bancaria*, Fondo de Cultura Económica, 1994, Pág. 152, México.

¹⁹ Martín Werner, “La Banca de Desarrollo: 1988-1994, Balance y Perspectivas” en *El Mercado de Valores*, No.1, Enero 1995, Pág. 11, Nacional Financiera, México.

Recordemos ahora que el libre mercado produce insuficiencia de recursos financieros de mediano y largo plazo, pues el sistema bancario se concentra en los segmentos más rentables, lo que se traduce en una actitud restrictiva en el otorgamiento de créditos a los pequeños negocios por el mayor riesgo y alto costo individual que éstos representan; por lo tanto, la justificación del financiamiento de la inversión productiva que realizan los bancos de desarrollo recae en los segmentos del mercado que los intermediarios privados no atienden, aunque en la actualidad deben garantizar la tasa de retorno y cierta rentabilidad.

En otras palabras, la participación activa del Estado en el otorgamiento de crédito a través de la banca de fomento, responde a la existencia de imperfecciones en los mercados de capital que impiden obtener resultados socialmente óptimos. El objetivo básico de la banca de desarrollo es facilitar el acceso a los mercados de fondos prestables a distintos sectores, los cuales no obtendrían recursos a través de la banca comercial o lo harían en condiciones muy desfavorables. La banca de fomento intenta corregir imperfecciones de plazo, costo y escala que existen en los mercados financieros, con el fin de nivelar las condiciones en que compiten las diversas empresas.

Actualmente estas instituciones de fomento han orientado sus esfuerzos y recursos a sectores como el de las Pymes que tienen problemas para acceder al financiamiento y, a través del impulso de sus operaciones de segundo piso, pretende acercar a la banca comercial a los sectores objetivo de la banca de desarrollo. Las instituciones públicas de fomento en México, para principios de 1995, eran las siguientes: Nacional Financiera (Nafin), Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext), Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos (Banobras), Banco Nacional de Crédito Rural (Banrural), Fideicomisos Instituidos en Relación a la Agricultura (Fira), Banco Nacional de Comercio Interior (BNCI), Fondo para el Desarrollo Comercial (FIDEC), y el Fondo de Operaciones y Financiamiento Bancario a la Vivienda (Fovi).

Finalmente, hoy estas entidades vienen adecuándose a las transformaciones planteadas con el propósito de cumplir sus objetivos eficientemente, justificar su razón de ser y reformular sus campos y modalidades de operación en un entorno de mercados financieros liberalizados, abiertos y globalizados.

3.1 El Papel de Nacional Financiera (Nafin)

Cuando se hace referencia al tema de la banca de desarrollo es prácticamente ineludible hablar de la institución que hasta nuestros días sigue siendo su principal representante: Nacional Financiera (Nafin). Esta dependencia, desde que fue constituida en el mes de julio de 1934, ha experimentado una transformación constante que la ha conducido a reformular sus objetivos y a modernizar su estructura en varias ocasiones, con

el fin de adecuarse a las necesidades y condiciones que en el momento imperen, para seguir cumpliendo con la mayor eficiencia posible el papel que la estrategia global de desarrollo le encomiende.

Basándose en sus informes anuales de actividades, es posible observar que desde sus inicios hasta los últimos años de la década de los años cincuenta, Nafin y Bancomext orientaban sus actividades y la mayor parte de los créditos que otorgaban a apoyar las actividades agrícolas y sus ramas afines, pues eran las ramas de mayor importancia, generaban divisas al país y, en general, seguían la tendencia del gran auge del sector agrícola en esos años.

Pero a pesar de lo expresado en líneas anteriores, debe señalarse que la industrialización comenzaba a adquirir un impulso sin precedentes por parte de Nacional Financiera. Es decir, un factor decisivo en la expansión y diversificación de la industria manufacturera fue la contribución cada vez mayor y más eficaz de Nafin, desplegando una gran actividad tendiente a impulsar, consolidar y orientar convenientemente el desarrollo industrial del país, lo cual no sólo se reflejó a través de mayores créditos e inversiones para la adquisición de maquinaria y equipo, sino también interviniendo en el fomento y consolidación de industrias necesarias.

Así pues, para el año de 1954, las ramas de la actividad económica que habían recibido mayor apoyo de Nafin eran comunicaciones y transportes, energía eléctrica, hierro y acero, azúcar, petróleo, armadoras y constructoras de vehículos, textiles, productos alimenticios, carbón mineral, productos químicos, papel y derivados, que en conjunto absorbían 89.3% del total de créditos e inversiones que realizaba²⁰.

Es así que en esos años Nafin tiene, entre otras, las siguientes funciones: (1) vigilar y regular el mercado nacional de valores y de créditos a largo plazo, (2) operar como institución de apoyo para las sociedades financieras privadas cuando concedían créditos con garantía de valores, (3) actuar como agente y consejero del gobierno federal y demás entidades públicas en la emisión de valores, (4) negociar empréstitos internacionales con fines de capitalización, bien cuando se requería que los garantizara el gobierno federal, o bien directamente o como avalista, y (5) canalizar el ahorro interno y externo en inversiones y créditos a empresas que fomentaran el desarrollo económico de México. El financiamiento que otorgaba a empresas industriales revestía dos formas principales: (a) otorgamiento de préstamos a plazos medio y largo, y (b) adquisición de valores -acciones y obligaciones- emitidos por las empresas²¹.

Posteriormente, y al igual que el resto de las entidades de fomento, Nafin se orientó primordialmente al financiamiento del sector público y de las grandes empresas por muchos años. Después, y hasta 1989, se concentró en brindar apoyos a empresas consideradas

²⁰ Nacional Financiera, *El Mercado de Valores*, No.31, Agosto 1 de 1995, Pág.362, México.

²¹ Nacional Financiera, *El Mercado de Valores*, No.12, Marzo de 1958, Pág. 134; No. 25, Junio de 1955, Pág. 289, México.

prioritarias por su actividad, tamaño o localización; su participación era directa al otorgar créditos como banco de primer piso y con capital de riesgo. Y es a partir de 1989 cuando Nacional Financiera emprende un profundo proceso de reforma estructural tanto a nivel operacional como en sus programas de fomento.

Los cambios operacionales incluyeron: la suspensión de sus operaciones de primer piso para canalizar sus recursos a través del resto de los intermediarios financieros; la fusión de algunos de sus programas para ofrecer sólo uno; el incremento de sus recursos crediticios disponibles; el ajuste del personal; y, la reducción de los refinanciamientos, reestructuraciones y condonaciones de deudas a los casos estrictamente necesarios. Por otro lado, con las reformas en sus programas se buscaba: aumentar la competitividad de la industria; crear más fuentes de empleo; incrementar la oferta de bienes; mejorar el medio ambiente; impulsar el desarrollo tecnológico; y, desconcentrar la industria. Programas como Micro y Pequeña Industria (Promyp), Modernización, Infraestructura Industrial, Desarrollo Tecnológico, Mejoramiento del Medio Ambiente y Estudios y Asesorías, fueron la base sobre la cual se buscaba el logro de éstos propósitos²².

Un hecho de incuestionable importancia es que en el marco de una intensa e irreversible dinámica de globalización mundial y a raíz de su notable proceso de transformación estructural antes aludido, Nacional Financiera se convirtió en la banca de desarrollo cuya misión principal sigue siendo el apoyar a las Pymes del país, especialmente a las del sector industrial, pero sin descuidar los esfuerzos empresariales en el comercio y los servicios. Y es precisamente en estos años cuando la figura de la "pequeña empresa" cobra una inusitada importancia en todos los ámbitos de la vida nacional.

Congruente con su proceso de reestructuración, Nafin reformuló sus mecanismos de apoyo y sus objetivos básicos (que no son excluyentes uno de otro sino complementarios), y que pueden sintetizarse de la siguiente manera: concentrar los esfuerzos en la modernización y apoyo integral de las firmas pequeñas, en especial a las manufactureras, a través del otorgamiento accesible de créditos, de esquemas de garantía, de tecnología de punta y de asesoría, capacitación, servicios profesionales y asistencia técnica; atender las entidades de menor desarrollo relativo; mantener una operación eficiente y rentable; diversificar sus fuentes de fondeo mediante un proceso de recomposición de la estructura de captación interna; crear esquemas y mecanismos alternos de financiamiento, induciendo al sistema financiero y fortaleciendo las alternativas de intermediación; apoyar el acceso de las empresas al mercado de valores; desarrollar esquemas de asociación y organización empresarial, fomentando alianzas estratégicas, empresas integradoras y procesos de subcontratación; adecuarse a los requerimientos ecológicos; apoyar la preexportación y exportación de bienes y servicios, así como para la importación de insumos, refacciones y maquinaria y equipo; y, en general, mantener el empleo y la planta productiva de nuestro país²³.

²² Nacional Financiera, *Nacional Financiera 1989-1992, Hechos y Retos*, 1993, Pág.4, México.

²³ Véase en Nacional Financiera, *El Mercado de Valores*, No.4, Abril 1995, p.p. 32-35, México.

Nacional Financiera, *Programas de Apoyo Crediticio, Micro y Pequeña Empresa, Reglas de Operación*, Junio 1992, México.

Hoy día, Nafin mantiene vigentes estos propósitos, readecuandolos a la realidad económica nacional y mundial. Como una muestra de ello tenemos: la intensa labor para incrementar y consolidar su importante red de intermediarios financieros, para cumplir con sus actividades de “segundo piso”; la búsqueda del desarrollo de los mercados financieros, como el Accionario, el Intermedio y el Secundario de Obligaciones, para que las empresas medianas cuenten con fuentes alternas de financiamiento, fortalezcan su situación financiera y mejoren su posición competitiva; y, la creación de un área especial para la promoción y apoyo integral de las “empresas integradoras”.

Con el objeto de conseguir en la práctica todos los objetivos que hasta aquí se han planteado, Nacional Financiera cuenta con una serie de programas, mecanismos e instrumentos muy variados, algunos de los cuales abordaré con mayor amplitud en el apartado 5 de este capítulo.

Ahora señalaré, de forma sucinta, algunos de los alcances que tuvo la actuación de Nafin a partir de su proceso de transición²⁴. Durante el ejercicio de 1992, otorgó créditos, en operaciones de segundo piso, por un monto de 23'321 millones de pesos; apoyó a 93'083 empresas (71% más que en 1991), siendo 97% micro y pequeñas; 96% del total del crédito otorgado se canalizó al sector privado (en 1989 fue 84%).

Es importante mencionar que en 1992 se canalizó un *promedio diario* de 93.7 millones de pesos en apoyo de 374 empresas; ello contrasta favorablemente con los 8.3 millones para 46 empresas en 1989, los 11.4 millones para 55 empresas en 1990 y los 49.1 millones para 218 empresas en 1991; para 1993 se otorgó financiamiento de alrededor de 139 millones de pesos diarios y para 1994 se canalizaron aproximadamente 218 millones de pesos al día. Así, en el periodo 1989-1992 se beneficiaron un total de 172'656 empresas (11'456 en 1989, 13'753 en 1990, 54'364 en 1991 y 93'083 en 1992), llegando a más de 366 mil empresas apoyadas hasta 1994, de las cuales 98% son micro y pequeñas. El saldo de la cartera vencida al 31 de mayo de 1995 fue de 805 millones de pesos, que era el 1% de la cartera del crédito total y 3.2% de la cartera con riesgo.

La severidad de la crisis económica mexicana, iniciada en diciembre de 1994, provocó que Nafin redujera su expectativa de derrama crediticia total (90% canalizada al sector privado y 10% al sector público y gobierno federal) situándola en 47'084 millones de pesos, lo cual permitiría apoyar a alrededor de 71 mil empresas; no obstante logró la reestructuración de pasivos de 19'096 empresas (77% fueron micro, 22% pequeñas y 1% medianas y grandes) y otorgó financiamiento para 37'196 empresas (76% micro, 22% pequeñas, 2% medianas y grandes). Un ejemplo del financiamiento a nivel regional, en 1994, es la canalización de recursos por 8'117 millones de pesos (73% para las micro y pequeñas) en beneficio de 18'460 empresas (98% eran micro y pequeñas) en los estados de

²⁴ Los datos estadísticos que se utilizan de aquí y hasta el final del apartado pueden verificarse en Nacional Financiera, *El Mercado de Valores*, varios números: No.1, Enero 1995, Pág.13; No.4, Abril 1995, Pág.33; No.5, Mayo 1995, Pág.26; No.11, Noviembre 1995, p.p. 6-7; No.3, Marzo 1996, p.p. 21-23. Nacional Financiera, *Nacional Financiera 1989-1992, Hechos y Retos*, México 1993, p.p. 4-5 y 12.

Baja California, Baja California Sur, Sonora y Sinaloa, de las cuales 23% pertenecían al sector industrial, 45% al comercio y 32% a los servicios.

Para 1996 se hizo nuevo énfasis en el apoyo prioritario de las firmas pequeñas del sector industrial; se destinó una derrama crediticia para el sector privado de 38'939 millones de pesos (86% se otorgó por medio de la banca comercial y 14% con los intermediarios financieros no bancarios), de los cuales 30'922 millones fueron para atender a 56'645 empresas a través de *Promin*. Los recursos canalizados a la gran industria sirvieron para que éstas apoyaran a empresas integradoras, cadenas productivas y empresas de menor tamaño.

Dentro de las funciones no financieras de Nafin se encuentran: la operación de un Programa de Desarrollo Empresarial, a través del cual proporciona capacitación y asistencia técnica a los empresarios, mediante una amplia red de desarrollo empresarial; la asistencia técnica especializada con el Programa Nafin-PNUD; la Red de Capacitación sobre esquemas de asociación; la operación del Centro Nafin para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (desde agosto de 1992), con el propósito de que éstas cuenten con la ventanilla única de servicios integrales que incluye servicios de apoyo financiero, de asistencia técnica y capacitación, de asesoría, de subcontratación, de servicios gubernamentales, etc. (hasta febrero 16 de 1993, el Centro atendió 16'611 empresas, de las cuales 81.3% son micro, 17.3% pequeñas y 1.4% medianas y grandes, siendo el 36.8% industriales); y, a partir de 1996, el sistema Nafin-Consult, que ofrece información sobre mercados, producción, alianzas estratégicas y posibilidades de coinversión.

Concluyendo, se puede afirmar que Nacional Financiera prosigue con la canalización de recursos crecientes y mayoritariamente hacia el financiamiento del sector industrial del país, en especial de las "empresas pequeñas", sin descuidar el estímulo de los sectores del comercio y los servicios.

3.2 El Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext)²⁵

El Banco Nacional de Comercio Exterior es otra institución que desempeña funciones de banca de desarrollo, cuyas actividades se han orientado al apoyo prioritario del sector exportador de la planta productiva nacional; recientemente ha emprendido un esfuerzo constante por desarrollar los mecanismos e instrumentos adecuados que le permitan incorporar a la dinámica exportadora al sector de las firmas pequeñas industriales. Asimismo, Bancomext ha experimentado un proceso de reestructuración semejante al de Nafin que, si bien ha sido menor en magnitud, le ha permitido desempeñar sus funciones de manera más eficiente.

²⁵ Basado en Nacional Financiera, *El Mercado de Valores*, No.1, Enero 1995, p.p. 13-14, México.

Los montos financiados anualmente aumentaron de 1'279 millones de dólares en 1989 a más de 9 mil millones a julio de 1994; el número de empresas atendidas pasó de 1'894 en 1988 a casi 15 mil en septiembre de 1994; en 1989, el sector manufacturero y el de servicios recibían 85% del total del financiamiento y disminuye a 63% para 1993, permitiendo destinar más recursos a otros sectores. Ha sido un objetivo para esta institución la diversificación de sus fuentes de financiamiento para satisfacer con oportunidad los créditos, optimizar su costo de captación y ampliar los plazos de financiamiento; en este sentido, para julio de 1994, se habían captado del exterior 9 mil 300 millones de dólares, de los cuales 3'700 millones provienen de fuentes no tradicionales (papel comercial, Eurobonos, Reembolso de importaciones, FACE y venta de cartera) y los restantes 5'600 millones de Eximbanks, BID, Comercial, Banco Mundial, Líneas comerciales y líneas garantizadas.

No olvidemos que para Bancomext una pequeña empresa es la que vende al exterior hasta 2 millones de dólares al año, una empresa intermedia la que vende de 2 a 20 millones de dólares y las consolidadas son aquellas que venden más de 20 millones de dólares. Esta institución apoya a la pequeña y mediana empresa para que incremente sus exportaciones y se logren objetivos como: consolidar la oferta exportable, integrar productos complementarios, diversificar mercados, impulsar alianzas estratégicas e inversión extranjera, desarrollo de proveedores de comercializadoras y grandes exportadores, promoción a producto / región / mercado y participación en eventos internacionales.

4. Programas de Fomento Industrial

A consecuencia de la gran dinámica mantenida por el sector industrial mexicano en la segunda mitad del siglo XX, la estructura productiva tuvo una notoria modificación y consecuentemente se ampliaron los mecanismos de fomento a la industria. La Ley de Industrias Nuevas y Necesarias, expedida en 1955, constituyó uno de los instrumentos de fomento industrial más utilizados hasta el año de 1972, en que prácticamente fue sustituido por el Decreto de Descentralización Industrial; dicha Ley concedía una amplia serie de prerrogativas en materia fiscal a las empresas industriales. Asimismo, para contribuir al desarrollo de las empresas medianas y pequeñas, se crearon fondos especiales (FOGAIN, FONEP, y FOMIN, entre otros) para proveerlos del financiamiento que requerían.

Destaca de lo anterior el hecho de que el inicio de las acciones de fomento a las Pymes puede rastrearse en los primeros años de la década de los cincuenta, pues en 1953 Nacional Financiera pone en operación el Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Mediana y Pequeña (FOGAIN). A partir de ese año y hasta mediados de los años setenta, los estímulos fiscales y el financiamiento preferencial fueron los instrumentos más utilizados por los diversos programas de fomento a este estrato industrial. Además,

directamente relacionado con el financiamiento bancario a las empresas industriales, podemos señalar los mecanismos de orientación selectiva del crédito.

La operación de los llamados mecanismos de promoción, además de los hasta entonces existentes, se inicia en la segunda mitad de los setenta con la creación del Programa de Apoyo Integral a la Pequeña y Mediana Industria (1978).

Con el arribo a la década de los ochenta se plantearon modificaciones sustantivas en la coordinación y organización de los sectores productivos, redefiniéndose las vinculaciones interempresariales y adquiriendo un creciente protagonismo las firmas pequeñas, las cuales carecían, hasta entonces, de una política integral de fomento al considerar que era muy reducido su aporte al crecimiento.

El viraje de la visión respecto a las Pymes se consolida en 1985 con el Programa para el Desarrollo Integral de la Industria Mediana y Pequeña. Dicho programa buscaba minimizar las desventajas de estas empresas en la obtención de insumos, maquinaria, equipo, recursos financieros, etc., para mejorar su estructura productiva y operativa, con el objetivo de elevar su eficiencia e incrementar su presencia en el mercado interno y en el de exportación. Instrumentos diversos como los créditos preferenciales, estímulos fiscales, apoyo tecnológico, abastecimiento de insumos y servicios, organizaciones interempresariales, subcontratación, desarrollo empresarial y de la mano de obra y acceso a sistemas de información, fueron aplicados para la consecución de esos objetivos. Además, el programa estableció la definición oficial de micro, pequeña y mediana industria.

Si bien es cierto que históricamente el crédito a la pequeña industria tiene sus antecedentes hace varios años, también es posible asegurar que el grueso de las acciones contemporáneas de financiamiento se inicia con los ajustes estructurales de 1989-1990. De esta forma, en México como en otros países latinoamericanos, los primeros años de la década de los noventa se caracterizaron por un renovado interés por garantizar desde el sector público los programas de apoyo crediticio, la normalización de procesos, la innovación y las exportaciones del aludido estrato industrial. También se destacó el interés de otros actores sociales por crearles nuevas opciones, ya fuera como proveedoras o como integrantes de agrupamientos Pymes (empresas integradoras).

El Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Pequeña y Mediana 1991-1994, planteó como objetivos: impulsar su crecimiento para poder sustentarse en el mercado interno y externo a través de mejoras en sus actividades de compra, producción y comercialización; fortalecer las ventajas comparativas de este subsector y aprovechar las economías de escala mediante el impulso a diversas formas de organización interempresarial como la comercialización conjunta de sus productos, los procesos de subcontratación y un énfasis especial a la promoción y organización de empresas integradoras, fungiendo como enlace la SECOFI; mejorar su nivel tecnológico y promover la "calidad total"; avanzar en el proceso de desregulación, desconcentración y simplificación administrativa; promover el desarrollo de proveedores del sector público, la capacitación de la mano de obra, la creación de empleos productivos y permanentes y su

establecimiento en todo el país; y la promoción del financiamiento mediante la banca de desarrollo y la creación de intermediarios financieros no bancarios, como las uniones de crédito y sociedades de inversión y de capital de riesgo (SINCAS).

Por otra parte, el Programa de Política Industrial y Comercio Exterior, presentado el 8 de mayo de 1996, establece estrategias y líneas de acción que delinear una política industrial de largo plazo, activa, integral y dinámica. Su objetivo era conformar, a través de la acción coordinada con los sectores productivos, una planta industrial competitiva a nivel internacional, orientada a producir bienes de alta calidad y mayor contenido tecnológico. Promovía un entorno competitivo y apoyos al fortalecimiento de las empresas mediante la disminución de los costos de transacción y de información, la ampliación del abanico de opciones tecnológicas, el estímulo de una cultura de internacionalización y calidad total.

Asimismo, planteaba fomentar el ahorro interno; mejorar las condiciones de financiamiento y la eficiencia del sistema financiero; ampliar el acceso y reducir el costo del financiamiento destinado a las Pymes; promover las inversiones de largo plazo de las empresas; desarrollar parques industriales e infraestructura de apoyo a la industria; incrementar la productividad y la modernización de la planta productiva nacional; reducir los costos administrativos en que incurren las empresas de menor tamaño para cumplir sus obligaciones fiscales; promover alianzas estratégicas en colaboración con la banca de desarrollo; impulsar los esquemas de subcontratación; y, desarrollar agrupamientos industriales y esquemas de apoyo a la integración de cadenas productivas, regionales y sectoriales, de alta competitividad, con una elevada participación de firmas pequeñas.

En el marco de éste programa, se puso en marcha el Programa de Desarrollo de Proveedores y Subcontratación que involucra a la banca de desarrollo, a las cámaras industriales y a la propia SECOFI; además, se dio impulso al Centro Coordinador de la Red Mexicana de Bolsas de Subcontratación que genera bancos de información acerca de demandas actuales y futuras de contratistas potenciales y de las necesidades de subcontratación de las empresas.

Finalmente, se debe reconocer que Nacional Financiera fue y sigue siendo la principal institución que se dedica a apoyar financieramente a las micro, pequeñas y medianas empresas, ya sea directamente o a través de su amplia Red de Intermediarios Financieros²⁶, mediante la instrumentación y aplicación de diversos programas, algunos de

²⁶ Una de las acciones más importantes que lleva a cabo Nafin para avanzar en la masividad y cobertura en el financiamiento de las "firmas pequeñas", es la ampliación de la red de intermediación, la cual esta integrada por la *banca múltiple*, la *banca de desarrollo e intermediarios financieros no bancarios*, como son: (a) *Uniones de Crédito*, que son consideradas organizaciones auxiliares de crédito dentro del sistema bancario y sólo otorgan créditos a sus socios; (b) *Entidades de Fomento* públicas y privadas, constituidas dentro de la figura jurídica de un fideicomiso y cuyo objetivo es atender a la micro empresa con financiamiento, capacitación y asistencia técnica; (c) *Empresas de Factoraje*, cuya operación se basa más en la calidad de las Pymes que en la solvencia y garantías que puedan ofrecer; y, (d) *Arrendadoras Financieras*, que ofrecen a éstas empresas una opción más ágil y flexible para contar con los activos fijos requeridos, que la brindada por el crédito refaccionario. Véase en Nacional Financiera, *Nacional Financiera 1989-1992, Hechos y Retos*, México 1993, p.p. 6-7.

los cuales abordaré en las páginas siguientes. Sólo abordaré el FOGAIN que es uno de los primeros programas, y algunos de los más recientes, ello con el fin de poder vislumbrar la evolución que han tenido, con el tiempo y ante la realidad cambiante, los esquemas de financiamiento de las Pymes.

RED DE INTERMEDIARIOS FINANCIEROS REGISTRADOS (cifras a diciembre de cada año)					
INTERMEDIARIOS REGISTRADOS EN NACIONAL FINANCIERA	1989	1990	1991	1992	1994
Uniones de crédito	40	75	121	172	-
Entidades de Fomento	23	29	59	115	-
Empresas de Factoraje	-	-	28	52	-
Arrendadoras Financieras	-	-	37	49	-
Bancos Comerciales	21	22	22	23	-
Total	84	126	267	411	560

FUENTE: Nacional Financiera, *El Mercado de Valores*, varios números.

5. Programas de Apoyo Crediticio

5.1 Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Mediana y Pequeña (FOGAIN)²⁷

El día 30 de diciembre de 1953 se creó el FOGAIN que constituyó una innovación destacada en el sistema de crédito nacional, con repercusiones favorables al desarrollo de las manufacturas mexicanas. Este fondo era manejado en fideicomiso por Nacional Financiera e inició funciones el 6 de junio de 1954; el fondo patrimonial (de 75 millones de pesos ese año) se conformó paulatinamente con el efectivo, valores, créditos y otros bienes provenientes de las aportaciones del Gobierno Federal, de los Gobiernos Estatales y de las operaciones que realizó la institución fiduciaria.

²⁷ Basado en Nacional Financiera, *El Mercado de Valores*; No.4, Enero 24 de 1955, p.p. 37-38; No.5, Febrero 3 de 1958, p.p. 49-50, México.

De acuerdo con sus reglas de operación, se consideraba pequeña y mediana industria a todas aquellas empresas cuyo capital efectivamente invertido no fuera menor de 50 mil pesos ni mayor de 2.5 millones de pesos. Los propósitos para los que fue creado el fondo eran: rebajar el tipo de interés; desaparecer progresivamente el mercado negro del crédito; aumentar la producción industrial; y, avanzar y fortalecer la asociación del Estado con la banca privada para fomentar las industrias mediana y pequeña de carácter necesario.

Nacional Financiera, como fiduciaria del gobierno federal en el manejo del fondo, realizaba las siguientes operaciones: garantizar a las instituciones y uniones de crédito privadas, el pago de créditos que otorgaban a las Pymes; tomar, suscribir y colocar obligaciones emitidas por industriales medianos y pequeños con intervención de instituciones de crédito; garantizar la amortización y pago de intereses de obligaciones que emitían los industriales citados, cuando en la emisión intervenía una institución de crédito privada o nacional y en las que aparecía como representante común de los obligacionistas alguna institución de crédito; descontar títulos de créditos derivados de préstamos de habilitación o avío y refaccionarios, otorgados por instituciones de crédito o uniones de crédito privadas; otorgar préstamos a instituciones y uniones de crédito privadas, con garantía prendaria de créditos en libros; adquirir bonos financieros, que tuvieran como cobertura créditos otorgados a pequeños y medianos industriales u obligaciones emitidas por éstos; y emitir certificados de participación —que se conocieron como “series pequeña y mediana industria”— que tuvieran como cobertura créditos emanados de la cartera del fondo.

Sin embargo, hasta principios de 1956 el Fondo sólo había realizado operaciones de descuento de créditos refaccionarios y de habilitación o avío, celebrados preferentemente a plazos medianos, correspondiendo el 82% a créditos con plazos hasta de dos años; es decir, el grueso del financiamiento operado por el FOGAIN se había destinado preferentemente a resolver necesidades de capital de trabajo —materias primas, salarios, etcétera—, y en menor proporción a la adquisición de maquinaria y equipo. Todavía no se habían celebrado operaciones de garantía o de suscripción y colocación de obligaciones.

Esta situación permitía que las empresas se desarrollaran en mejores condiciones, ya que contaban con créditos oportunos a tasas de interés bajas (10% anual) y una mayor flexibilidad en los plazos de amortización de sus obligaciones. En resumen, el FOGAIN apoyaba a las firmas pequeñas a través de créditos preferenciales garantizados por Nafin y canalizados mediante la banca privada o las uniones de crédito.

Ahora bien, el monto de los créditos autorizados para descuentos ascendió a 67.6 millones de pesos hasta 1955 y se elevó a 191 millones de pesos para 1957, de los cuales se habían recuperado 101 millones. Estos recursos habían beneficiado a 901 empresas al 31 de diciembre de 1957, correspondiendo 99 empresas a 1954, 277 a 1955, 261 a 1956 y 254 a 1957. El total de empresas beneficiadas habían ejercido 92% del total de créditos autorizados.

Después de la creación del FOGAIN, con el transcurso de los años y la consecuente transformación del ambiente económico y productivo, se fue haciendo cada vez más

indispensable la instrumentación de nuevos programas orientados a satisfacer las crecientes necesidades de financiamiento de las micro, pequeñas y medianas empresas, entre dichos programas podemos mencionar:

(-) *Fondo de estudios y Proyectos (FONEP)*. Fue instituido en 1967 con el objetivo de financiar la elaboración de estudios y proyectos de preinversión.

(-) *Fondo de Conjuntos, Parques y Ciudades Industriales (FIDEIN)*. Creado en 1970 para promover la descentralización y ayudar a las firmas pequeñas en la construcción de instalaciones.

(-) *Fondo Nacional de Fomento Industrial (FOMIN)*. Nace en 1972 con el fin de propiciar la creación de nuevas empresas a través de operaciones de capital de riesgo.

(-) *Programa de Apoyo Integral a la Pequeña y Mediana Industria (PAI)*. Se crea en 1978 para coordinar los diversos programas y Fondos existentes, y promover la vinculación de la pequeña industria con instituciones tecnológicas.

5.2 Programa de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa (Promyp)²⁸

A partir de 1989, Nacional Financiera comenzó a concentrar las funciones de todos los fondos existentes en una sola ventanilla, enfatizando su atención en las Pymes industriales; este proceso trajo consigo la puesta en marcha del *Promyp*, al cual, en términos generales, se le podía considerar un programa de créditos especializados otorgados a través de los intermediarios financieros inscritos en Nafin a aquellas empresas con problemas de acceso al financiamiento de los bancos comerciales, esto mediante la captación y la reorganización de sus empresas.

Promover la creación y apoyar el desarrollo de las micro y pequeñas empresas, buscando su incorporación a los procesos de la economía formal, y su integración a las cadenas productivas y comerciales, era el objetivo central del Promyp. Asimismo, todas aquellas empresas clasificadas como micro o pequeñas –mayoritariamente mexicanas y con giros incluidos en el Catálogo de Actividades Empresariales de Nafin-, así como las uniones de crédito que requerían de financiamiento para cubrir necesidades de sus asociados, eran consideradas sujetos de apoyo del Programa.

Este programa ofrecía financiamiento a la micro y pequeña empresa a través del descuento de créditos que les hubieran otorgado cualquiera de las instituciones de la Red de

²⁸ Basado en Nacional Financiera, *Programas de Apoyo Crediticio, Micro y Pequeña Empresa, Reglas de Operación*, Junio 1992, México.

Intermediarios Financieros reconocidos y autorizados por Nafin, con la finalidad de hacer más eficiente su operación y alcanzar niveles óptimos de competitividad. Los créditos, de ésta manera canalizados, estaban destinados a lo siguiente:

(i) **La constitución y / o fortalecimiento del capital de trabajo.** Utilizados para atender las necesidades de financiamiento del ciclo operativo-económico de las empresas, por lo que el Promyp ofrecía a sus intermediarios financieros opciones para descontar créditos de habilitación o avío, avío revolvente y simple o en cuenta corriente; es decir, se financiaba la adquisición o compra de materias primas nacionales y/o extranjeras, materiales de producción, productos terminados y/o mercancías de origen nacional, pago de sueldos y salarios, y gastos de fabricación y operación, evitando sobreinversiones e inversiones en bienes, materiales y servicios ajenos al giro de la empresa, y procurando su crecimiento y mayor productividad.

Adicionalmente, las líneas de crédito de avío revolvente y simple o en cuenta corriente, estaban destinados a empresas que por sus propias características requerían de financiamiento revolvente a corto plazo, siendo su vigencia hasta de dos años y el plazo de vencimiento de cada disposición bimestral o trimestral.

(ii) **La adquisición de maquinaria, equipo y mobiliario,** a través de créditos de tipo refaccionario y simple con garantía prendaria o hipotecaria. En tal caso, el descuento de los créditos se hacía si eran utilizados para financiar el importe y/o adquisición de maquinaria, equipo y mobiliario de origen nacional y/o extranjero (incluso aplicaba al ya adquirido si su antigüedad no excedía de 12 meses); para construir, ampliar, mejorar o modernizar su capacidad instalada; y para cubrir los gastos de importación, transportación, instalación y derechos de operación de estos activos. Se evitaba canalizar las inversiones a rubros distintos de los mencionados.

(iii) **La adquisición, construcción, instalación o modificación de unidades industriales, locales comerciales o de servicios.** En este rubro, el Promyp descontaba los créditos de tipo refaccionario y simple con garantía prendaria o hipotecaria, siempre y cuando los recursos se destinaran o se hubieran destinado (en cuyo caso la inversión realizada a financiar no tuviera una antigüedad mayor a 12 meses) a la adquisición, construcción o modificación de inmuebles que las empresas requerían para ser más eficientes en sus actividades, evitando la inversión en activos ajenos a los planteados; también apoyaba los proyectos de instalación, modificación o ampliación de inmuebles rentados de manera irrevocable a favor de la empresa por un plazo igual o mayor a la vigencia del crédito. La empresa solicitante tenía tres meses de plazo para comprobar el destino de los recursos en el caso de adquisición de inmuebles y seis meses en caso de construcción o modificación de los mismos después de terminada la obra.

(iv) **La reestructuración de pasivos onerosos en tasa de interés y/o plazo de amortización que afecten su liquidez.** El Promyp descontaba las líneas de crédito de tipo hipotecario y simple con garantía hipotecaria sólo cuando: los pasivos de las empresas presentaban tasas de interés y/o plazos de amortización desfavorables respecto a las

ofrecidas por el programa; y cuando los recursos se hubieran destinado a solventar necesidades o a realizar inversiones propias del giro de la empresa. La empresa contaba con un plazo de 30 días para comprobar el destino del crédito.

(v) Apoyos a las uniones de crédito para que realizaran operaciones en beneficio común de sus socios. En esta modalidad, un banco comercial solicitaba, a través del Promyp, el descuento del crédito otorgado a una unión de crédito, siempre y cuando esta última destinara esos recursos para: apoyar el capital de trabajo y realizar compras en común en beneficio de sus micro y pequeñas empresas asociadas (en ambos casos los créditos podían adoptar la modalidad de revolventes, y en el segundo el Promyp establecía un monto máximo de descuento); para la adquisición de maquinaria, mobiliario y equipo; y para adquisición, construcción o adaptación de instalaciones físicas. Las tasas de interés, plazos de amortización y periodo de gracia eran los mismos a los aplicados por el Promyp para la pequeña empresa.

(vi) Sistema de tarjeta empresarial. Es un sistema de financiamiento referido a la apertura de una línea de crédito revolvente y automática que los intermediarios autorizados establecen en favor de las empresas acreditadas y que controlan a través de una cuenta de cheques, obligándose dichas empresas a utilizar los recursos sólo en su operación normal; su propósito es financiar el capital de trabajo expeditamente (donde el periodo de amortización no es mayor a tres años), la adquisición de activos fijos (no más de cinco años en este caso) y el reembolso de gastos y compras; además, los intereses se cobran por el periodo efectivo de uso de los recursos. Las ventajas de éste sistema son el acceso inmediato a recursos financieros para resolver problemas de liquidez y para adquirir oportunamente las materias primas y otros insumos indispensables para la operación de las empresas.

(vii) Sistema de factoraje financiero. Es un sistema de financiamiento automático y masivo a través del descuento de títulos de crédito y derechos relacionados con proveeduría de bienes, de servicios o de ambos, que las empresas de factoraje hayan adquirido de sus clientes Pymes, con la finalidad de dotarlas de liquidez y fortalecer su capital de trabajo; las condiciones para su operación y las aplicables a las Pymes se convendrán entre Nafin y las empresas de factoraje.

(viii) Arrendamiento financiero. En este esquema Nafin reembolsa a la arrendadora financiera la inversión que ésta haya hecho para adquirir el activo fijo objeto del financiamiento, pero sólo si se dio en las condiciones fijadas y de acuerdo con las tasas de interés y plazos de amortización y gracia que establece el Promyp en los financiamientos para la adquisición de activos fijos. Así, las firmas pequeñas puede usar activos fijos que le son indispensables, vía operaciones de arrendamiento financiero.

Todos los créditos destinados al financiamiento del capital de trabajo y maquinaria, equipo e instalaciones, se canalizaban a través de un fideicomiso de las microindustrias (Promicro), el cual opera mediante los fondos estatales de fomento, organismos de promoción y el sistema de tarjeta empresarial.

Asimismo, el Promyp ofrecía el descuento de créditos en moneda extranjera para micro y pequeñas empresas, cuyos productos, artículos o servicios cotizaban en los mercados externos; fueran empresas generadoras netas de divisas y se comprometieran a rembolsar a Nafin el principal del crédito y sus accesorios en la divisa contratada.

Los montos máximos por tipo de crédito y por tamaño de empresa, las tasas de interés, los márgenes de intermediación, los plazos máximos de amortización y gracia, y la participación de los intermediarios financieros en los diferentes proyectos, se daban a conocer con circulares emitidas por Nafin, atendiendo en lo posible sus características y ciclicidad.

Para la operación de descuentos crediticios y disposiciones de recursos, el Promyp tenía establecidas las modalidades de : *(a) Descuento automático*, que procedía cuando el endeudamiento total de la empresa obtenido mediante el programa, alcanzaba un monto máximo determinado por Nafin; y, *(b) Descuento rápido* (en solicitudes con intermediación financiera bancaria) y *Facultativo* (con intermediación financiera no bancaria), que se aplicaba cuando la empresa tenía endeudamientos superiores a los montos máximos establecidos por Nafin para el descuento automático.

Dichos apoyos financieros del Promyp debían atender, al menos, algunas de las siguientes prioridades de fomento: la creación de fuentes de empleo; el aumento de la oferta de bienes de consumo básico; el desarrollo regional y la desconcentración de la actividad económica; el mejoramiento del medio ambiente; el incremento de la capacidad competitiva; y, la generación y/o ahorro de divisas.

“Esquema General de Tasas de Interés”

I. Para los siguiente programas: Promyp, Modernización, Infraestructura y Desconcentración Industrial, y Estudios y Asesorías.

A) MONEDA NACIONAL (1).

Tamaño de empresa	Intermediario	Usuario (2)	Margen
Micro (3)	CPP	CPP + 6	6
Pequeña	CPP + 1	CPP + 6	5
Mediana	CPP + 2	CPP + 6	4
Grande	CPP + 3	Libre	Libre

B) MONEDA EXTRANJERA (4)

Todas	Libor + 6	Libre	Libre
-------	-----------	-------	-------

II. Para los Programas de Desarrollo Tecnológico y Mejoramiento de Medio Ambiente

A) MONEDA NACIONAL (1)

Empresa	Al intermediario Financiero	Tasa máxima usuario final	Margen
Micro	CPP - 2	CPP + 6	8
Pequeña	CPP - 1	CPP + 6	7
Mediana	CPP	CPP + 6	6
Grande	CPP + 1	CPP + 6	5

B) MONEDA EXTRANJERA (4)

Empresa	Al intermediario Financiero (5)	Tasa máxima usuario final	Margen
Todas	Libor + 4	Libor + 7.5	3.5

Notas:

(1) En operaciones con empresas de factoraje con micro y pequeña empresa, las tasas de interés serán de CPP + 2 para el intermediario y de CPP + 6 para el usuario final.

(2) Las tasas señaladas para el usuario tienen carácter de "máximas", en todos los casos.

(3) Incluye el Sistema de Tarjeta Empresarial para la Micro y Pequeña Empresa.

(4) Si el plazo del crédito excede los cinco años, se podrá optar por lo siguiente:

- Pagar una comisión inicial del 5% sobre el monto del crédito, la cual podrá ser financiada por Nafin.
- Pagar una sobretasa del 1 por ciento.
- Mantener la tasa señalada durante los primeros cinco años, revisable y ajustable a la tasa vigente al término de ese periodo.

(5) En el caso de proyectos de escalamiento comercial de tecnología, se adicionará un punto porcentual a la tasa aplicable al intermediario para los créditos en moneda nacional, y medio punto porcentual para los créditos en moneda extranjera.

Fuente: Nacional Financiera, *Programas de Apoyo Crediticio, Micro y Pequeña Empresa, Reglas de Operación*, Junio de 1992, México.

Cabe destacar que de los recursos otorgados en 1992 a través de los programas de descuento, el Promyp canalizó 68%, el de modernización 31% y los otros programas 1%. El Promyp destinó 27% de sus recursos a microempresas y 73% a pequeñas; en tanto, 63% del total de empresas apoyadas por dicho programa en el mismo año correspondió a microempresas y 37% a pequeñas. En 1992 el Promyp operó por primera vez en moneda extranjera, otorgando 40 millones de dólares en beneficio de 135 micro y pequeñas empresas exportadoras.

Junto con el sistema de tarjeta empresarial se introdujeron nuevos esquemas de financiamiento, como los mencionados a continuación:

- *Generalización del sistema de garantía con fianza*, para operar particularmente con los intermediarios no bancarios,
- *Sistema semiautomático de garantías masivas*, dirigido a nuevas solicitudes de crédito en los que Nafin podía absorber hasta 50% del riesgo que asumiera la banca comercial en la atención masiva de financiamiento de las Pymes,
- *Conversión de crédito a corto plazo al de fomento*, en apoyo a aquellas Pymes viables que al momento tuvieran financiamientos quirografarios otorgados por la banca comercial y susceptibles de ser atendidos con recursos de Nafin y con plazos y formas de pago acordes con la capacidad de generación de efectivo,
- *Financiamiento a largo plazo (desde el segundo piso) para aportaciones accionarias (de capital) que fortalecieran la estructura financiera (capitalización) de las empresas*,
- *Financiamiento a trabajadores y empleados de empresas industriales para aportaciones de capital en las empresas donde trabajan con base en un ejercicio de opciones*,
- *Crédito bursátil*, destinado a que Nafin garantice paquetes de títulos bursátiles de Pymes para que sean colocados públicamente en el mercado de valores,
- *Mercado intermedio de valores*, orientado a apoyar a aquellas empresas medianas y pequeñas que decidan acudir a este segmento del mercado de valores,
- *Aportaciones de capital que tuvieran que realizar las Pymes para formar empresas integradoras; y*,
- *Apoyo temporal a coinversiones con empresas extranjeras*, donde Nafin podía aportar hasta 25% del capital total requerido en las empresas resultantes de dicha asociación.

5.3 Programa Único de Financiamiento a la Modernización Industrial (Promin)²⁹

Como resultado de un esfuerzo significativo para ofrecer esquemas de financiamiento y mecanismos de asistencia que impulsen a las firmas pequeñas, Nacional Financiera autorizó en 1995 el Programa Único de Financiamiento a la Modernización Industrial (*Promin*), que sustituyó a los cinco programas de descuento que existían. Estos nuevos esquemas contemplaban una mayor derrama de recursos, más flexibilidad operativa en su canalización, así como el otorgamiento de garantías y la aportación accionaria.

El Promin tiene por objetivo financiar fundamentalmente proyectos de inversión de empresas industriales y de servicios vinculados a la industria, que tengan por objetivo modernizar y hacer más eficiente a la planta productiva. Este programa facilitaría y haría accesibles los trámites para el otorgamiento del financiamiento y permitiría contar con un sólo documento que contuviera toda la normatividad e información relativa a la oferta de crédito institucional. En el mismo se homogeneizaron los términos financieros (plazos, porcentajes de descuento, formas de pago, etcétera) y políticas aplicables.

Dentro del programa se contemplan apoyos a proyectos de inversión de las empresas, tales como: capital de trabajo; innovación, adaptación o actualización de sus tecnologías; recursos para prevenir o eliminar las emisiones de sustancias y elementos contaminantes del medio ambiente; reciclado de sustancias y racionalización en el consumo de agua y energía; ampliación o modernización de grandes empresas industriales que favorecieran el desarrollo de proveedores, financiamiento para la consolidación de uniones de crédito, apoyos a la empresa de pequeña escala en programas de compras gubernamentales; reestructuración de pasivos que fortalezcan sus estructuras financieras; y, para la integración de cadenas productivas entre pymes y grandes empresas.

La *Tasa Nafin* —que es activa al incluir el margen de operación de la institución— fue aplicada a partir del mes de abril de 1995 en todos los financiamientos o reestructuraciones que realizaba Nacional Financiera; dicha tasa, entre los meses de mayo y julio del mismo año, sufrió un descenso significativo del 41%, pasando de 73.56% a 43.41%. Además, en todo lo planteado se procuró estar siempre en congruencia con los lineamientos y políticas generales del Programa de Promoción de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.

En el mismo sentido, y para avanzar en estos mecanismos, Nafin adecuó su normatividad y sistemas operativos, al crear los siguientes esquemas:

- (1) *Programa de Reestructuraciones Financieras*, puesto a disposición de sus acreditados a través de los sistemas de : *pagos conforme al esquema tradicional*, en el cual se amplía el plazo del crédito y se alarga la vida del financiamiento hasta por 20 años, con un periodo de gracia máximo de un año; *pagos a valor presente*, que

²⁹ Véase en Nacional Financiera, *El Mercado de Valores*, México, varios números: No.8, Agosto de 1995, p.p. 3-7; No.4, Abril de 1996, Pág. 25; No. 3, Marzo de 1996, p.p. 21-23.

permite a las empresas viables en el mediano y largo plazo hacer pagos menores durante los primeros años del crédito para incrementar su liquidez y para hacer frente a sus compromisos financieros; y en *unidades de inversión (UDI's)*.

- (2) *Unidades de Inversión (UDI's)*, mediante las cuales se canalizaron recursos para créditos o reestructuraciones en moneda nacional, a través de sus intermediarios financieros bancarios y no bancarios, permitiendo beneficiar al sector industrial de la micro y pequeña empresa. También se operaría el Programa de Apoyo Crediticio Extraordinario a las Pymes junto con el sistema bancario con la finalidad de que se les otorguen financiamientos en UDI's para aplicarlos al capital de trabajo. El plazo máximo de los créditos era de dos años, que incluían hasta seis meses de gracia.
- (3) *Programa de Garantías*, en el que Nafin ofrece una garantía complementaria de crédito que permita el acceso al financiamiento a empresas que contribuyan al desarrollo tecnológico, al mejoramiento ambiental, así como empresas de los sectores prioritarios y aquellos que propicien cadenas de producción. Con el propósito de apoyar a las Pymes industriales se operó una garantía a la banca comercial del 50% del crédito.
- (4) *Programa de Promoción a la Micro, Pequeña, Mediana y Gran Empresa de los sectores cuero-calzado, textiles-confección, madera-muebles y juguetes*, en donde se otorgan diversos apoyos financieros para capital de trabajo, inversiones en capital fijo, reestructuración de pasivos y capitalización de las propias empresas, al igual que respaldo para los esquemas de asociación.
- (5) *Líneas Globales de Comercio Exterior en dólares y a corto plazo*, puestas a disposición de la banca con un monto de 100 millones de dólares en 1995, a un plazo de entre 3 y 9 meses, y colocados mediante subasta (no de libre asignación). A estos apoyos tienen acceso empresas industriales generadoras netas de divisas. Se contemplan líneas globales de crédito con diferentes países para financiar la importación de maquinaria, equipo e insumos que permitan diferir la salida de divisas.
- (6) *Programa de Aportación Accionaria*, cuya vertiente esta destinada a apoyar los esfuerzos de capitalización de pasivos que realizan los bancos en las empresas industriales que con estos apoyos cobren viabilidad y solidez financiera, mediante la aportación de recursos frescos a su capital. También respalda coinversiones que involucren la participación directa de capitales extranjeros. Este Programa de Capital de Riesgo siguió operando en 1996 con un monto de 259 millones de pesos con las Sincas y nuevos proyectos. En el marco de éste programa se puso en marcha el Programa Extraordinario de Capital de Riesgo, el cual permitiría apoyar a empresas principalmente pequeñas y medianas de viabilidad comprobada, mediante la capitalización de pasivos por parte de la banca comercial y la canalización de recursos frescos de capital por parte de Nafin, hasta por el 25% del capital social pagado por la empresa, pero en ningún caso debería de exceder los 65 millones de pesos por entidad productiva.
- (7) *Sociedades de Inversión de Capitales (Sincas)*, que constituyen una alternativa para la planta productiva para acceder al capital accionario institucional; Nafin en 1995 participaba en 34 Sincas (19 regionales y 15 nacionales) con una inversión de 104 millones de pesos, con los cuales se apoyó a 99 empresas pequeñas y medianas.

- (8) *Fondos Multinacionales*, que son un esquema de participación accionaria indirecta de Nafin para canalizar capital de riesgo a empresas industriales de forma temporal y minoritaria (existían 4 fondos en 1995 en los cuales Nafin participaba con 20% de los recursos en promedio).
- (9) *Organismos internacionales*, son programas cuyo fin es apoyar proyectos de coinversión de empresas medianas y pequeñas mexicanas con extranjeros y que constituyen un mecanismo ágil para apoyar alianzas estratégicas.
- (10) *Capacitación y asistencia técnica*, dirigidos a elevar la calidad de sus intermediarios financieros, en particular las uniones de crédito que representan el mecanismo más eficaz para atender las necesidades de las micro y pequeñas empresas.

Finalmente, Nafin puso a disposición de los bancos financiamientos de largo plazo para proyectos tendientes a incrementar la productividad y eficiencia y, en general, a fortalecer la infraestructura de atención a la micro, pequeña y mediana empresa.

BANCA DE FOMENTO		
CONCEPTO	MILLONES DE PESOS	%
Operación crediticia total	53 976	100.0
Financiamiento al sector privado	38 939	72.1
Recursos del Promin	30 922	100.0
Financiamiento para la industria	25 849	83.6
Financiamiento para el comercio y servicios	5 079	16.4
Recursos del Promin	30 922	100.0
Canalizados a través de los intermediarios bancarios	26 641	86.2
Canalizados a través de los intermediarios no bancarios	4 281	13.8
Recursos del Promin	30 922	100.0
A la microempresa	4 114	13.3
A la pequeña empresa	9 927	32.1
A la mediana empresa	4 511	14.6
A la gran empresa	12 370	40.0
Recursos del Promin	30 922	100.0
A las Entidades Federativas de:		
Menor desarrollo (22 mil 32 empresas)	5 500	17.8
Desarrollo intermedio (17 mil 847 empresas)	7 771	25.1
Mayor desarrollo (16 mil 766 empresas)	17 650	57.1
Total de empresas apoyadas por el Promin	56 645	100.0

FUENTE: Nacional Financiera, *El Mercado de Valores*, No.3, Marzo de 1996, México.

5.4 Acuerdo de Apoyo Financiero y Fomento a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Fopyme)³⁰

El día 1 de octubre de 1996 entro en vigor el *Fopyme* que fue creado como una respuesta a el alto nivel de endeudamiento de las empresas y al reducido nivel de financiamiento a este sector, provocados por la crisis iniciada en diciembre de 1994; es decir, la crisis ocasionó que las Pymes enfrentaran enormes dificultades para cumplir con sus obligaciones crediticias y por ende se produjera una reducción en sus posibilidades de obtener nuevos financiamientos, todo como resultado del incremento de la tasa de interés, de la contracción del mercado interno y la pérdida de poder adquisitivo de la población, generando consecuentemente un ciclo de estancamiento.

Por ello, el propósito del Fopyme era que las firmas pequeñas contaran con alternativas para el pago y reestructuración de sus adeudos, así como facilitarles la obtención de nuevos créditos para sus actividades productivas. El acuerdo implicó un costo total cercano a los 15 mil millones de pesos, absorbido en partes iguales por el gobierno federal y los bancos; dichos recursos estaban dirigidos a beneficiar al 100% de las empresas con adeudos de hasta 6 millones de pesos. Adicionalmente se mantuvieron todos los programas de apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas elaborados por la banca de desarrollo. En este sentido, el Fopyme era un programa de apoyo financiero a las Pymes que complementó al conjunto de esquemas específicos existentes a esa fecha.

Los beneficiarios del acuerdo fueron aquellos deudores con créditos empresariales denominados en pesos, en dólares o en UDI's, cuyos saldos eran de hasta 6 millones de pesos antes del 31 de julio de 1996 y que fueron otorgados directamente por la banca comercial y de desarrollo, así como los canalizados por la banca comercial e intermediarios financieros no bancarios (créditos de empresas de factoraje, arrendadoras, etc.) con recursos descontados por la banca de desarrollo y los fideicomisos de fomento y también aquellos redescontados con la banca de desarrollo.

Atendiendo a las diversas características y montos de los adeudos, se establecieron dos esquemas diferentes de apoyo, uno dirigido a las líneas no revolventes y otro para los créditos revolventes; en ambos los beneficios se aplicaron automáticamente a aquellos clientes que se encontraban al corriente en sus pagos al 1 de octubre de 1996 (con efecto retroactivo al 1ro. de agosto del mismo año) y, en el caso de los clientes que no estaban al corriente sólo se les otorgaron los beneficios a partir de que se pusieron al corriente o reestructuraron (a más tardar el 31 de enero de 1997); en el último caso, a las empresas se les brindó la posibilidad de reestructurar en UDI's o en esquemas propios de la banca, además se condonó la sobretasa moratoria a los clientes que reestructuraron o se pusieron al corriente.

³⁰ Véase en Nacional Financiera, *El Mercado de Valores*, en el artículo "Acuerdo de Apoyo Financiero y Fomento a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Fopyme)"; No.9, Septiembre de 1996, p.p. 3-8, México.

En los créditos provenientes de líneas revolventes se otorgaban descuentos en los pagos mensuales de los deudores, dicho beneficio aplicaba a los primeros 2 millones de pesos del adeudo por acreditado y por el saldo de los créditos en cada institución, otorgándose estos a partir de la reestructuración y hasta por 10 años. Los descuentos eran de hasta 30% para créditos de hasta 500 mil pesos y de alrededor de 17% para montos superiores a 500 mil pero inferiores a 2 millones de pesos. En caso de pagos anticipados, se aplicaba el descuento ponderado que les correspondía de acuerdo con el saldo total del adeudo.

En síntesis, para créditos no revolventes se aplicaban descuentos de acuerdo con la siguiente tabla.

Rango por saldo de la deuda (pesos)	Descuento por rango (%)	Descuento total ponderado %
Hasta 500 mil	30	30
Mayores de 500 mil y hasta de 2 millones	17	30-20
Mayores de 2 millones hasta de 6 millones	0	20-6.7

Fuente: Nacional Financiera, *El Mercado de Valores*, No.9, Septiembre 1996, Pág. 7, México.

Para el caso de aquellos deudores con créditos revolventes en los que se pague cuando menos intereses con periodicidad anual se instrumentó un esquema de reducción o subsidio en la tasa de interés, equiparable a la bonificación directa sobre los pagos realizados, por un periodo máximo de dos años a partir del 1 de octubre de 1996. La reducción de las tasas era de entre 5 y 22 puntos porcentuales, dependiendo del monto del adeudo, pues muchas empresas al tener créditos revolventes hacía muy difícil dar descuentos sobre cada pago. De esta manera a los adeudos con líneas revolvente se les aplicó la siguiente tabla.

ADEUDO (saldo en pesos al 31 de julio de 1996)	DESCUENTO (en puntos porcentuales sobre la tasa de interés)
Hasta 500 mil	22
500 mil – 1 millón	Entre 22 y 18
1 millón – 1.5 millones	Entre 18 y 15
1.5 millones – 2 millones	Entre 15 y 13
2 – 6 millones	Entre 13 y 5

Nota: La tasa después del descuento no podía ser menor de 15 por ciento.

Fuente: Nacional Financiera, *El Mercado de Valores*, No.9, Septiembre 1996, Pág. 8, México.

Dichas medidas estaban complementadas por el otorgamiento de nuevos financiamientos, por parte de la banca comercial, a las empresas micro, pequeñas y medianas con ventas netas de hasta 50 millones de pesos en el ejercicio inmediato anterior, que fueran sujetos de crédito. Estos nuevos créditos fueron por 13 mil millones de pesos y

representaron flujos netos de recursos que coadyuvaron a asegurar la continuidad de las actividades productivas de muchas "pequeñas empresas". Los recursos frescos se mantendrían por lo menos durante tres años. Y para concluir, todos los beneficios aludidos se mantendrían siempre y cuando se estuviera al corriente en los pagos.

6. Otras Alternativas de Financiamiento

6.1 Financiamiento para Actividades de Comercio Exterior³¹

El Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext) es una institución más que brinda apoyo financiero a las firmas pequeñas que, junto a otras empresas de mayor tamaño, participan en las actividades de comercio exterior; pues a pesar de que son las grandes empresas o grupos industriales las que acaparan el volumen mayor de exportaciones, no se debe olvidar que existe un número importante de Pymes que participan directa o indirectamente en el comercio exterior. Es por ello que Bancomext busca impulsar la cadena productiva de exportaciones al financiar tanto a los exportadores directos como a los proveedores (exportadores indirectos) de estos exportadores y a aquellas empresas con potencial exportador.

Bancomext opera mayoritariamente como banca de segundo piso, por lo que le resulta de fundamental importancia la actuación de los intermediarios financieros privados y la promueve a través de instrumentos como las garantías de pago. Sin embargo, en nuestro país no sólo Bancomext, sino también la SECOFI y un amplio conjunto de instancias del sector privado, desarrollan actividades de promoción de exportaciones al considerar que desempeñan un papel fundamental como motor del crecimiento económico.

Las principales actividades promocionales de las entidades públicas son las siguientes: servicios de información, asesoría y capacitación en materia de comercio exterior; desarrollo de mercados; coordinación y fomento de la exportación; apoyos financieros (se proporcionan servicios financieros orientados al desarrollo de proyectos de comercio exterior y a apoyar la comercialización externa de los productos nacionales); y fomento de la cultura exportadora.

Entre los retos a superar en la promoción de exportaciones, los financieros son de los más graves, ya que faltan mecanismos que garanticen que la banca comercial aproveche totalmente los recursos de Bancomext destinados a financiar proyectos de exportación y, además, algunas "pequeñas empresas" exportadoras enfrentan problemas para obtener

³¹ Véase: *Programa de Política Industrial y Comercio Exterior*, "Capítulo VI: Promoción de Exportaciones", 8 de Mayo de 1996, México.

acceso a los créditos por no ser clientes regulares de los bancos comerciales o no contar con las garantías exigidas. Asimismo, la información no tiene la cobertura necesaria y su costo dificulta el acceso de las empresas de menor tamaño; y, los exportadores medianos y pequeños requieren de asistencia especializada en la comercialización internacional para consolidar su presencia en el mercado externo, expandir su oferta, disminuir sus costos y aumentar la eficiencia en todas las fases de la actividad exportadora.

Con el Programa de Política Industrial y Comercio Exterior (8/5/96) se propusieron, entre otras, las siguientes acciones a desarrollar: incrementar la inversión del país en promoción de exportaciones; fortalecer el desarrollo de mercados externos, flexibilizar los esquemas de promoción; unificar y simplificar los instrumentos de información, maximizar su cobertura y disponibilidad, y reducir su costo para los usuarios; reforzar y ampliar la cobertura de los servicios de información, asesoría y capacitación de Bancomext; otorgar apoyos financieros a la capacitación en aspectos técnicos de producción y diseño indispensables para mejorar la calidad de los productos y procesos de producción nacionales; mejorar el diseño del Sistema Mexicano de Promoción Externa (Simpex) para facilitar su uso a las firmas pequeñas; diseñar financiamientos especiales para empresas comercializadoras; ampliar los apoyos financieros ofrecidos por Bancomext; y, diseñar políticas especiales de apoyo para las empresas micro, pequeñas y medianas.

Respecto a los apoyos financieros, la SHCP y la banca de desarrollo, en el marco del Programa de Financiamiento del Desarrollo, instrumentaron el siguiente esquema de acciones:

(-) *Financiamiento para la exportación:* aumentar la participación de Bancomext y Nafin en el financiamiento de proyectos calificados como viables que no hubieran sido atendidos por la banca comercial; la banca de desarrollo establecería esquemas de garantías complementarias para la banca comercial, con el propósito de que ésta pueda incrementar su participación en los proyectos viables de las firmas pequeñas.

(-) *Establecimiento de programas de garantías y apoyo crediticio:* incluía la revisión de los esquemas vigentes de garantías para simplificarlos; el desarrollo de programas financieros que permitieran asignar recursos con base en la viabilidad de los proyectos y la existencia de pedidos en firme, en sustitución de garantías; otorgar apoyo crediticio integral a lo largo de toda la cadena exportadora (preexportación, inversión, aumento de capacidad productiva, promoción y comercialización); aumentar la participación de garantías otorgadas por la banca de desarrollo a la banca comercial, para proyectos de exportación viables y prioritarios.

(-) *Establecimiento de esquemas de financiamiento "automático":* promover esquemas de financiamiento automático contra la presentación de un pedido inicial a empresas previamente calificadas por Bancomext, de acuerdo con su historial exportador.

(-) *Promoción de los instrumentos financieros de la banca de desarrollo:* intensificar un mayor uso de los créditos de los bancos de comercio exterior de nuestros

principales socios comerciales, para incrementar los fondos disponibles al financiamiento de exportaciones; promover la participación de las instituciones financieras en el financiamiento al comercio internacional, a través de una difusión más amplia de los apoyos financieros ofrecidos por la banca de desarrollo; y, fomentar una mayor participación de organismos empresariales en las actividades promotoras de la inversión y de las exportaciones.

6.2 Financiamiento Bursátil ³²y Mercado Intermedio

A lo largo de la maduración de un mercado financiero se crean nuevas alternativas que permiten que la empresa se vaya sofisticando en la obtención de recursos financieros. Surge así una opción más de financiamiento para las firmas pequeñas que amerita ser abordada, a saber: la ofrecida en el *Mercado Bursátil*; en éste los procesos de canalización de recursos y de intercambio de valores se realizan por medio de la intervención de las entidades emisoras de valores (empresas privadas para efectos de la presente investigación), de los intermediario bursátiles (casas de bolsa autorizadas) y los inversionistas.

Cuando una empresa esta saturada de su capacidad crediticia y aún cuando no lo esté, puede recurrir al mercado accionario para mejorar su posición financiera y aumentar su base de capital, lo que le va a permitir un endeudamiento adicional y/o acceder al financiamiento de largo plazo que muchas veces requiere por la naturaleza misma de los proyectos en los que participa.

Efectivamente, las empresas obtienen financiamiento a través del mercado de valores mediante la colocación de títulos-valor, los cuales se clasifica de acuerdo a sus características de plazo de emisión, generando con ello dos clases de mercados: (a) *Mercado de Capitales*, donde se colocan y negocian valores –como son las acciones- cuyo objeto es satisfacer las necesidades de capital de las empresas para la realización de proyectos de largo plazo; (b) *Mercado de Deuda*, en el cual se emiten y negocian valores – como el papel comercial- cuyo objeto es satisfacer las necesidades financieras de corto, mediano y largo plazo. El financiamiento bursátil al sector privado durante 1996 ascendió a 26 mil 357.1 millones de pesos.

Indudablemente resulta de gran importancia el hecho de que aquellas empresas interesadas en realizar ofertas públicas de acciones a través de la Bolsa Mexicana de Valores (BMV), deben cumplir, entre otros, con los siguientes requisitos: satisfacer los requerimientos de listado y mantenimiento de inscripción en bolsa; encontrarse inscrito en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV); presentar una solicitud a la BMV, mediante una casa de bolsa, anexando

³² Véase en Nacional Financiera, *El Mercado de Valores*, en el artículo "Financiamiento Bursátil al Sector Privado". No.11, Noviembre de 1996, p.p. 51-53, México.

la información financiera, económica y legal correspondiente; y, cumplir con lo previsto en el Reglamento General Interior de la BMV y con las disposiciones de carácter general, contenidas en las circulares emitidas por la CNBV.

Conviene subrayar además que en el mercado accionario se pueden listar solamente las empresas con capital contable mayor a 20 millones de pesos, las empresas que tienen un capital contable mayor a 20 y menor a 100 millones de pesos deben cumplir con los requisitos de listado y mantenimiento del Mercado para la Mediana Empresa Mexicana, y aquellas con capitales mayores a 100 millones de pesos con los que corresponden al Mercado Principal o "Sección A".

Ante tales circunstancias se hace evidente que cubrir dichos requisitos es prácticamente un obstáculo insalvable para las empresas ubicadas en los rangos micro y pequeñas, pues dada la naturaleza misma de su tamaño no les es posible contar con los recursos para solventar estos requerimientos, lo cual obviamente conlleva y explica su incapacidad de acceder al mercado de valores. El problema de garantizar su solvencia y liquidez, y las serias dificultades que representan tanto por su número como por su tamaño, se suman a la lista de barreras que impiden su incorporación a las operaciones bursátiles.

Con las empresas medianas no sucede lo mismo, ya que por encontrarse más cerca de los estándares de las grandes industrias que de las pequeñas, pueden cubrir con relativa mayor facilidad los requerimientos para poder participar como entidades emisoras de valores. En este sentido, se ha logrado crear la reglamentación para fomentar el surgimiento de nuevos mercados, como el denominado *Mercado Intermedio de Valores*, el cual surge a raíz del gran número de empresas medianas que existen en nuestro país y a la importancia que reviste el poder darles acceso al mercado de valores y permitirles fondearse a través de costos más competitivos de los que generalmente obtienen y así mejorar su situación financiera. Este mercado puede resultar muy atractivo para todos los agentes financieros, pues dado el limitado número de empresas grandes que existen en México se ha considerado importante canalizar el ahorro a lo que son las empresas medianas, ya que actualmente estas son las que tienen un potencial enorme de crecimiento que años atrás tenían las grandes y que ahora cotizan en la sección principal de la bolsa de valores.

Así pues, "como una opción de capitalización y desarrollo para la mediana empresa de México, la BMV instauró el Mercado para la Mediana Empresa Mexicana (MMEX), en el que se colocan títulos accionarios emitidos por empresas con capital contable mayor a los 20 millones de pesos y que cumplen con lo establecido en la Ley del Mercado de Valores, el Reglamento General Interior de la BMV y las disposiciones generales de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores. Las acciones son operadas bajo la modalidad de negociación continua mediante el sistema electrónico BMV-SENTRA Capitales, participan todas las casas de bolsa y los títulos pueden ser adquiridos por personas físicas o morales de nacionalidad mexicana o extranjera."³³

³³ Nacional Financiera, *El Mercado de Valores*, No.10, Octubre de 1996, Pág. 71, México.

Acorde con la creación y puesta en marcha del mercado intermedio de valores y tratando de promover el buen desarrollo y crecimiento del mismo, así como con el objetivo de brindar apoyo financiero a las empresas medianas que puedan cotizar sus acciones en este segmento de la bolsa, Nacional Financiera creó en 1994, dentro de sus Programas de Capital de Riesgo, una sociedad de inversión de capital denominada Fondo de apoyo al Mercado Intermedio (FAMI).

“El mercado intermedio de valores busca incorporar al mismo a medias empresas que se encuentren en su fase de transición hacia la madurez y cuenten con expectativas potenciales de crecimiento, administración profesional y dirección corporativa y accionistas con probada solvencia moral, interés de compartir riesgos y utilidades con nuevos socios, sin perder el control del negocio y poder tener acceso a financiamiento a largo plazo que les permita instrumentar sus planes de modernización, expansión, consolidación y fortalecimiento financiero.

Dado el carácter estratégico que reviste..., se consideró a la Sociedad de Inversión de Capitales (Sinca) como el vínculo idóneo de financiamiento para la mediana empresa, cuyos objetivos entre otros son los siguientes:

- Fomentar el crecimiento económico de las medianas empresas e institucionalizarlas con miras a su registro en el mercado intermedio.
- Financiar a la planta productiva nacional, al aportar recursos frescos a las medianas empresas que prometen un desarrollo sano e importante.
- Diversificar el riesgo, al invertir en proyectos de inversión de diferente índole para disminuir el riesgo.
- Introducir y promover el registro de nuevas empresas medianas al mercado intermedio de valores.
- Aumentar las alternativas de financiamiento a largo plazo para la mediana empresa y de manera particular las de inversión del público inversionista.
- Facilitar la instrumentación de los planes de diversificación accionaria y de capitalización para la mediana empresa.
- Apoyar a la empresa mediana a fin de que logre su institucionalización y pueda obtener financiamiento a largo plazo a través del mercado de valores.
- Obtener atractivos rendimientos a través de la desinversión de las participaciones accionarias a través de la colocación de acciones de las empresas promovidas por medio del mercado intermedio.”³⁴

Por último, para una Sinca la empresa mediana es aquella que tiene hasta 250 empleados, un capital contable mayor a 14 millones de pesos y sus ventas sean hasta de 20 millones de pesos. Además, este rango de empresas para ser apoyadas por las Sincas deben tener bien definida su línea de negocios, haber superado la fase de arranque, contar con antecedentes operativos de entre tres y siete años, registrar utilidad de operación en los

³⁴ Nacional Financiera, *El Mercado de Valores*, en el artículo “Fondo de Apoyo al Mercado Intermedio”; No.3, Marzo de 1995, Pág.42, México.

últimos tres años, contar con un mercado amplio, ser competitivas a nivel tecnológico y poseer un alto potencial de crecimiento, entre otros requisitos.

6.3 Las Empresas Integradoras y su Esquema de Financiamiento³⁵

La época proteccionista de la economía mexicana alentó una integración vertical en ocasiones excesiva; las condiciones prevalecientes en este contexto, aunadas al creciente proceso de apertura comercial que intensificó la competencia en el mercado nacional, dieron como resultado una reducción en la integración nacional de la producción. En consecuencia, México emprendió un gran esfuerzo por reintegrar las cadenas productivas, procurando en todo momento la incorporación de las Pymes a éstas.

Surge así un instrumento más de promoción de firmas pequeñas, a saber, las denominadas *Empresas Integradoras*, las cuales se pueden definir como empresas de servicios especializados que asocian personas físicas y morales de unidades productivas preferentemente de escala micro, pequeña y mediana; sus objetivos para con sus socios son elevar su competitividad, inducir su especialización en algunas etapas del proceso productivo, consolidar su preferencia en el mercado interno e incrementar su participación en el de exportación.

Por ello, las empresas integradoras resultan una modalidad adecuada para aumentar la productividad, mejorar la calidad de los productos y reducir costos. Estas empresas para su constitución deben poseer personalidad jurídica propia, contar con un capital social mínimo de 50 mil pesos (cada socio no puede exceder 30% de la participación en el capital social), presentar un proyecto de viabilidad económico-financiero, etcétera.

El marco legal que amparó en su inicio el surgimiento de las empresas integradoras fue el Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994, publicado en el Diario Oficial de la Federación el día 11 de abril de 1991; y es a través de este programa que la SECOFI, dependencia a cargo, comenzó a promover el esquema de empresas integradoras como una estrategia para hacer frente a los retos y oportunidades que sigue presentando la internacionalización de la economía mexicana. Con el decreto que promueve la organización de empresas integradoras, publicado en el Diario Oficial de la Federación el día 7 de mayo de 1993, se dio pie a la creación del Programa de Empresas Integradoras, el cual permitió incrementar la eficiencia y especialización de las pequeñas industrias. Asimismo, el decreto publicado en el mismo medio el día 30 de mayo de 1995 y que modificó al anterior, dio paso al Programa de Apoyo a Empresas Integradoras con el propósito de fortalecer y dotar a estas empresas con

³⁵ Basado en Nacional Financiera, *El Mercado de Valores*, en sus números: No:2, Febrero de 1995, p.p. 23-26; No.11, Noviembre de 1995, p.p. 6-13 y 26-31. Para mayor profundidad sobre el tema véase: *Diario Oficial de la Federación* de los días 7 de mayo de 1993 y 30 de mayo de 1995; "Capítulo III, Fomento a la Integración de Cadenas Productivas" del *Programa de Política Industrial y Comercio Exterior*, del 8 de mayo de 1996.

mayores estímulos, agrupando la participación de la SECOFI, la SHCP, la banca comercial, un importante conjunto de intermediarios financieros no bancarios y la banca de desarrollo, la cual ha establecido programas específicos de apoyo para las empresas integradoras, así como para sus asociados, mediante créditos, garantías o capital de riesgo.

Como respuesta a estas iniciativas de impulso, en el periodo 1988-1994 se formaron 90 empresas integradoras (6° Informe de Gobierno, CSG, Pág.38) y para 1995 se habían registrado ante la SECOFI unas 140 empresas de este tipo, agrupando a 8 mil 900 empresarios micro, pequeños y medianos (Ejecutivos de Finanzas, No.7, julio 1995, Pág.32). Sin embargo, es posible esperar un auge mayor en años venideros si los resultados positivos de las hasta ahora asociadas rebasan los obtenidos por aquellas que se han conservado en aislamiento.

Una empresa integradora presta servicios altamente especializados a sus asociados en los siguientes aspectos: tecnológicos; promoción y comercialización; diseño; subcontratación; financiamiento; actividades en común; aprovechamiento de residuos industriales; y, gestiones y asesorías administrativas, contables, fiscales, informáticas, de capacitación y de desarrollo empresarial.

Algunas ventajas que obtienen las empresas de la integración son una mayor eficacia en los mercados; independencia en sus decisiones internas; economías de escala (al comprar, producir y vender); mejores condiciones (de calidad, precio y entrega) en la obtención de materias primas e insumos; disponibilidad de trabajadores calificados; reducción de costos; capacidad para adquirir tecnología moderna; especialización en determinados procesos y productos; mejores condiciones de negociación en los mercados financieros; etcétera.

Estas empresas integradoras gozan de apoyos institucionales como: Régimen Simplificado de Tributación por un periodo de 10 años; capacitación en administración, contabilidad, finanzas, mercadotecnia, producción, recursos humanos y "calidad total"; asistencia técnica a través de Nafin-PNUD y otros que ofrece Bancomext; fomento a las exportaciones; administrativos para facilitar su constitución, trámites y gestiones de sus socios, a través de la Ventanilla Única de Gestión, esquemas de asociación; servicios de información mediante el sistema Nafin-Consult; y, apoyos financieros.

Respecto a la función de financiamiento, la empresa integradora funge como asesora y promotora en la negociación de créditos de los socios ante los diversos intermediarios financieros, innova alternativas de financiamiento y promueve la formación de alianzas estratégicas. Los apoyos de orden financiero los reciben mayoritariamente a través de Nafin que, junto con la banca comercial, ha instrumentado esquemas específicos que permitan a estas empresas y sus asociados un acceso al crédito de forma ágil, oportuna y eficiente. En este sentido, se puso a disposición de las empresas integradoras todos los instrumentos y beneficios del ya visto Promin, por lo cual se anexa en el presente subapartado, y en referencia al Programa de Apoyo a Empresas Integradoras, el siguiente cuadro:

ESQUEMAS DE APOYO FINANCIERO A EMPRESAS INTEGRADORAS A TRAVÉS DE INTERMEDIARIOS FINANCIEROS BANCARIOS (CONTINUA)			
Esquemas de apoyo / Tipo de crédito	Destino del crédito	Empresas elegibles	Tasas
Capital de trabajo / habilitación o avío	Modernización, desarrollo tecnológico y de infraestructura industrial (adquisición de materias primas; integración de inventarios; pagos de sueldos y salarios; gastos de fabricación y de operación; gastos preoperativos; formación de inventarios de productos terminados; liquidación o mudanza del personal; fletes; pagos de servicios a consultores; firmas de ingeniería para la realización de estudios de viabilidad; estudios o proyectos de infraestructura industrial, de proyectos de desarrollo e innovación tecnológica; y la contratación de asesorías en general).	Micro, pequeñas y medianas industrias, cuyos proyectos se identifiquen con los objetivos del programa. Las empresas industriales grandes, cuyos proyectos favorezcan la articulación de cadenas productivas en las que participen micro, pequeñas y medianas industrias. En este caso, el apoyo tendrá un límite máximo de \$65 millones, por empresa o empresas pertenecientes a un mismo grupo empresarial. Nota: los nuevos financiamientos y reestructuraciones II para las empresas grandes sólo aplican en sectores específicos definidos como prioritarios.	M.N.: TNF+4 M.E.: Libre M.N.: Libre M.E.: Libre
Inversión fija/ Refaccionario	Se apoyarán los proyectos de modernización, desarrollo tecnológico y desarrollo de infraestructura industrial. Se financiará la adquisición de maquinaria y equipo; el equipo de oficina; gastos de instalación, adquisición, construcción y remodelación de naves industriales; reubicación de instalaciones; instalación de laboratorios y pisos de prueba; mejora, diseño, fabricación y prueba de maquinaria y equipo de procesos productivos, etcétera.		
Cuasicapital	Se otorgará crédito a los socios de las empresas para que aporten al capital social de las mismas, con la finalidad de mejorar la estructura financiera y así permitirles acceder a nuevos créditos**.		
Esquemas de reestructuración	<i>Reestructuras I:</i> Son aquellas cuyo origen es un crédito descontado con Nafin; reconoce que el saldo a reestructurar incluye el saldo vencido correspondiente a capital e intereses ordinarios, desde el 1-1-95 hasta la fecha de reestructura. <i>Reestructuras II:</i> Son aquellas cuyo origen no ha sido descontado con Nafin. <i>Reestructuras a través de Unidades de Inversión:</i> recibirán financiamiento a través de este programa, los créditos concedidos por los intermediarios financieros que, a su vez, hayan sido descontados con Nafin.	Únicamente micro, pequeñas y medianas industrias, cuyos proyectos se identifiquen con los objetivos de programa.	Las que los bancos con vengan con las autoridades.
Líneas globales	Para financiamiento a mediano y largo plazo, para la importación de bienes y servicios del exterior		Preferencial
Líneas de corto Plazo	Preexportación, exportación e importación de materias primas, insumos, refacciones, maquinaria y equipo.		Preferencial

**Se podrán otorgar apoyos en esta modalidad, para que los bancos capitalicen los adeudos que tengan las empresas con ellos, participando como accionistas, no debiendo ser mayor la suma de esta participación capital (banco y Nafin), al 49% del capital social de la empresa, en un esquema temporal y minoritario.

ESQUEMA DE APOYO FINANCIERO A EMPRESAS INTEGRADORAS A TRAVÉS DE INTERMEDIARIOS FINANCIEROS BANCARIOS (CONTINUACIÓN)

Esquema de apoyo/ tipo crédito	Moneda	Plazo	Periodo de gracia	Forma de pago
Capital de trabajo / habilitación o avío.	Los créditos descontados o reembolsados por Nafin serán en moneda nacional o extranjera. Esta última se aplicará cuando las empresas sean generadoras netas de divisas, coticen a precios Internacionales o cuenten con mecanismos de cobertura cambiaria y la institución disponga de las divisas necesarias, excepto en los casos en que sean fondeados por líneas globales o de comercio exterior.	En función de la capacidad de pago de las empresas. El plazo máximo para la amortización de los créditos descontados será de hasta 20 años, incluyendo el periodo de gracia que requiera. En el caso de las líneas globales y de comercio exterior, el plazo quedará establecido en función de las fuentes de fondeo.	Será fijado en función de la capacidad de pago de las empresas. En el caso de las líneas globales y de comercio exterior. El periodo de gracia quedará establecido en función de la fuente de fondeo.	De acuerdo con la generación de flujo de efectivo de las empresas, podrá optarse por: (1) Sistema de pagos iguales y consecutivos de capital; (2) Pagos variables de capital; (3) Sistema de pagos a valor presente; (4) Pagos iguales que incluyen capital e intereses.
Cuasicapital.		De acuerdo con el flujo de efectivo de la empresa, máximo 20 años.	En función de la capacidad de pago de las empresas.	De acuerdo con la generación de flujos de efectivo podrá optarse por: (1) Sistema de pagos iguales y consecutivos de capital; (2) Pagos variables de capital; (3) Sistema de pagos a valor presente; (4) Pagos iguales que incluyen capital e intereses.
Esquemas de Reestructuración.	Únicamente moneda nacional	Los bancos pueden alargar el plazo a un máximo de 20 años, incluyendo el plazo original del crédito a reestructurar. 12 años 10 años 8 años 10 años 7 años 5 años	7 años 4 años 2 años Ninguno Ninguno Ninguno	
Líneas globales	Únicamente moneda extranjera.	El plazo quedará establecido en función de la fuente de fondeo, sin exceder 20 años. La tasa es preferencial, con respecto a las tasas de interés del mercado.		En función de la fuente de fondeo.
Líneas de corto plazo.	Únicamente moneda extranjera.	Hasta de 180 días.		En función de la fuente de fondeo.

·Fuente: Nacional Financiera, *El Mercado de Valores*, No.11, Noviembre de 1995, p.p. 12-13, México.

Adicionalmente, Nafin ofrece el Programa de Aportación Accionaria para apoyar proyectos viables y rentables, cuyos recursos se canalizan a la modernización y al capital de trabajo; además, se les brinda acceso a sistemas financieros como factoraje, arrendamiento de maquinaria y equipo, y la tarjeta de crédito empresarial.

De igual manera, y para concluir, el Programa de Política Industrial y de Comercio Exterior (8/5/96) consagra explícitamente la integración de cadenas productivas y la cooperación interempresarial como instrumentos indispensables de crecimiento; y también promueve esquemas de apoyo a la integración de cadenas productivas en: industrias manufactureras de contenido tecnológico elevado y ligeras intensivas en mano de obra; industria automotriz y petroquímica y derivados; proveedores del sector público, sector agroindustrial y forestal-industrial; y, minería.

6.4 El Consejo Nacional de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa³⁶

Resulta de gran trascendencia reconocer que la transformación de la estructura productiva experimentada por nuestro país se ha dado de manera desigual, ya que el proceso de reestructuración productiva de las Pymes ha enfrentado importantes obstáculos que han menguado su capacidad de respuesta y de generación de empleos. Este sector tiene que hacer frente, entre otras tantas cosas, a una carga enorme y costosa de trámites, no tiene acceso al financiamiento en condiciones adecuadas, carecen de tecnología apropiada para competir eficazmente en los diversos mercados y adolecen de mecanismos ágiles para la comercialización.

Con el fin de generar propuestas que remediaran los problemas mencionados, así como para fortalecer estas empresas, es que el día 9 de mayo de 1995 se instaló el *Consejo Nacional de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa*, el cual, aunque no era propiamente un programa que enarbolará un esquema de financiamiento determinado, sí era considerado el foro más importante para el estudio, diseño y funcionamiento de ordenamientos y mecanismos de promoción para este tipo de empresas. Con dicho Consejo se refrendaba el compromiso prioritario de la política económica con el fomento de las Pymes.

Algunos de los propósitos generales del Consejo eran promover la agilización de trámites, el financiamiento suficiente y en condiciones adecuadas, la incorporación de tecnología para hacer a estas empresas más competitivas, la adaptación de mecanismos expeditos para la comercialización y el diseño de un formato único que serviría para la apertura y funcionamiento de estas empresas.

³⁶ Véase en Nacional Financiera, *El Mercado de Valores*, en el artículo "Consejo Nacional de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa"; No.6, Junio de 1995, p.p. 3-12, México.

Otras de las tareas encomendadas al Consejo eran: promover la inversión en el sector; generar propuestas para mejoras de la capacitación, medio ambiente y trámites fiscales, resolver la pesada carga de trámites que deben de cumplir las Pymes tanto en su instalación como en su operación cotidiana a través de la simplificación de reglas, la reducción al mínimo necesario del número de trámites, la utilización de un formato único (que incluya todos los requisitos exigidos por todas las dependencias para autorizar la apertura y el funcionamiento), la mayor disponibilidad de ventanillas únicas, la promoción de la autorregulación y la corresponsabilidad de los particulares; inducir la cooperación de los gobiernos estatales y municipales; buscar una competencia equitativa y justa; establecer un marco regulatorio eficiente y transparente que no dificulte la apertura y funcionamiento de las empresas; y extender las actividades del Consejo a todas las entidades federativas.

Además, con el objeto de aumentar la competitividad de la industria nacional, el Consejo trabajaría en establecer programas que elevaran la eficiencia del sector, para lo cual se utilizarían instrumentos como:

- Desarrollo de mecanismos de promoción de exportaciones similares a los de nuestros competidores internacionales.
- Facilitar los esquemas de asociación entre Pymes y de éstas con las grandes para aprovechar al máximo las ventajas competitivas y las economías de escala; el gobierno federal apoyaría a las empresas integradoras a través de la banca de desarrollo, mediante un programa de financiamiento y promoción y con su participación posible como socio institucional, se diseñaría un programa especial con apoyos financieros y promocionales para promover sus exportaciones; y se establecería un programa de compras del gobierno para apoyar a las empresas del sector.

7. Consideraciones Generales

Después de haber abordado someramente el tema del Sistema Financiero Mexicano, de la banca de desarrollo, del papel de Nacional Financiera y algunos de los esquemas de financiamiento existentes para el apoyo de las micro, pequeñas y medianas empresas industriales en nuestro país, surgen algunas opiniones y aseveraciones que complementan y pueden ayudar a comprender los planteamientos hasta aquí plasmados.

Primero, mucho es lo que se ha discutido y escrito, por muchos autores, en torno a la conveniencia o no de que México haya llevado a cabo una acelerada liberalización y apertura financiera que inevitablemente desembocó en una profunda reforma financiera que tuvo enormes y variadas repercusiones en los ámbitos económico, político y social. Sin embargo, un hecho prácticamente incuestionable es que, ante un contexto mundial en el que el proceso de globalización se ha convertido en un fenómeno con carácter irreversible, sería

mucho más contraproducente el mantener una estrategia económica y financiera proteccionista, lo cual no significa estar de acuerdo totalmente con la forma como se realizó la apertura financiera.

Para muchos teóricos, la liberalización (aumento de la tasa de interés y desreglamentación de la actividad bancaria) pasa a considerarse como la manera de estimular el ahorro, la intermediación financiera y la inversión. Es decir, un argumento medular a favor de la reforma financiera destaca la importancia de tasas de interés reales más altas como un mecanismo que alienta la acumulación de saldos monetarios reales, el crecimiento de la intermediación financiera y la unificación de los mercados financieros.

A este respecto, se debe subrayar el hecho de que elevar las tasas de interés reales, sin tomar en cuenta las tasas de rendimiento de la inversión productiva que realizan los empresarios, puede contrariar los objetivos del desarrollo, ya que puede no ser cierto que una vez generado el ahorro la inversión se cuide por sí misma. Entonces, desde esta perspectiva, los intermediarios financieros nacionales sólo podrán ofrecer altas tasas de interés pasivas (pagada a los depositantes) reales, si tienen la posibilidad de colocar los recursos financieros que manejan en proyectos de financiamiento que tengan un rendimiento igualmente alto o, lo que es lo mismo, que se encuentren en condiciones de cubrir una tasa activa (cobrada a los prestatarios) real alta.

Además, no olvidemos que tanto las imperfecciones de los mercados financieros como la cantidad de moneda en circulación –la oferta de moneda- y la manera como los agentes deciden mantener sus reservas monetarias –lo que Keynes denominó “teoría de la preferencia por la liquidez de la tasa de interés”-, son determinantes del nivel de la tasa de interés; pero en países como México la tasa de interés también incluye forzosamente el costo de intermediación de un préstamo más una prima por el riesgo y factores como la tasa inflacionaria.

Es importante hacer notar que la visión de Keynes del papel que desempeña el crédito en el financiamiento de la inversión no incluye la hipótesis de que la inversión requiere un acto de ahorro previo, igualado por la tasa de interés. Es decir, para Keynes la determinación de la tasa de interés no se da mediante la igualdad previa entre ahorro e inversión, pues habría siempre ahorro suficiente para cubrir las inversiones realizadas. Sin embargo, hay muchas razones para que esto no sea obvio ni real en el caso mexicano, pues en los últimos años hemos enfrentado una grave insuficiencia de ahorro interno que ha generado una severa crisis.

Las crisis económicas a las que ha tenido que hacer frente nuestro país, ha dejado muy en claro que la inherente contracción de la actividad económica y productiva, resultante de la caída en los niveles de inversión, deprime la acumulación interna de las empresas al reducir sus márgenes de utilidad drásticamente. Por consiguiente, las empresas que tenían previstos planes de expansión se ven obligadas a posponerlos y, aquellas que tienen compromisos contraídos con intermediarios financieros, ven frustrado su intento por reducir su grado de endeudamiento ante una mayor rigidez de los costos financieros de la

deuda contratada en el pasado. Una alternativa sería la repactación o refinanciamiento de sus deudas, aunque regularmente se logra en peores condiciones de tasas, plazos y márgenes; esta situación, aunada a una menor tasa de rendimiento de la inversión, deteriora el grado de fragilidad financiera de la empresa. De esta manera, se hace evidente que es de vital importancia contar con una red de intermediación financiera con una base de captación de las inversiones a mediano y largo plazo capaz de garantizar la estabilidad y solidez operacional a las empresas.

Todos hemos sido testigos de las severas consecuencias que generó la estrategia que privilegió una acelerada liberalización financiera, pues se puso al borde del colapso al sistema bancario nacional y a todo el resto del sistema financiero. Hay un interminable conjunto de discusiones respecto a la solución que se aplicó al problema, pero estemos de acuerdo o no con dicha solución, es necesario reconocer un hecho fundamental: a partir de que un banco no es cualquier empresa, pues maneja el ahorro de otras personas y lo canaliza en forma de crédito, el cierre de éste no tiene las mismas implicaciones que el de una empresa común; es decir, las dificultades del sistema financiero no afectan sólo a un sector de la economía sino que inciden sobre el desempeño de la actividad productiva en general. La inestabilidad en los mercados financieros y un mayor riesgo del sistema bancario, impone un alto costo en términos de financiamiento, producción y empleo.

Por otra parte, el proceso de apertura y globalización ha condicionado, de múltiples formas, la estrategia global de desarrollo implícita en la orientación del modelo económico mexicano aplicado en los últimos años. Una de las implicaciones del modelo ha sido la ausencia real, por parte de la banca de desarrollo, de esquemas de financiamiento y de otros apoyos oportunos destinados a las firmas pequeñas, lo que provocó que su participación en el mercado quedara marginada.

No puede negarse que el papel del Estado mexicano influye en gran medida en la actividad de las empresas nacionales en términos del ambiente en el que operan. Los factores económicos, como el acceso al financiamiento, dependen en buena medida de la acción y orientación del Estado. En virtud de lo anterior, el gobierno federal a través de instituciones como Nafin y Bancomext, ha diseñado y llevado a la práctica, desde hace muchos años y como ya lo hemos visto, una amplia gama de programas que privilegian e impulsan el desarrollo integral de la pequeña empresa; sus impactos han sido distintos y con resultados de diversos grados de éxito o fracaso. Para fines prácticos y como muestra se pueden relativizar en su real dimensión los apoyos crediticios de Nacional Financiera, señalando que estos apenas benefician 10% del total de esas empresas afiliadas a Canacindra. La proporción de industrias apoyadas es sumamente reducida con relación al número que todavía espera respuestas eficaces y oportunas.

En lo referente a las políticas de fomento industrial, el balance de los últimos años arroja un saldo poco favorable y de hecho, a partir de la ejecución del Primer Pacto de Estabilidad Económica en diciembre de 1987, se eliminaron, entre otras cosas, gran cantidad de estímulos fiscales para las industrias y fueron minimizados otros más. La estrategia de impulso a la competitividad de este sector se ha basado en la apertura

comercial, la desregulación económica y la eliminación de cualquier obstáculo al funcionamiento de los mercados. Así pues, parece que la política industrial que impera en México es precisamente la ausencia de la misma.

Actualmente el tejido industrial de México, y en especial de la pequeña industria, tiene un cúmulo enorme de problemas y retos que enfrentar, entre ellos: la pérdida de competitividad de las formas tradicionales de producción a escala reducida; la indiferente y decepcionante actuación del sector financiero privado en la asunción de propuestas y riesgos, especialmente referidas a los créditos; un sinnúmero de obstáculos para aprovechar las economías de escala; la búsqueda de nuevos nichos de mercado; reintegrar las cadenas productivas; elevar su eficiencia y rentabilidad para no perder el mercado ante la encarnizada competencia; y, la adopción de nuevas estrategias para negociar con las grandes empresas, el gobierno y sus dependencias.

El mejoramiento de la competitividad y los programas de apoyo que se les ofrece, no han sido por lo general suficientes para que las Pymes puedan prescindir de las ventajas competitivas que les brinda la informalidad y que hacen posible en lo esencial su permanencia en el mercado. En este sentido, hemos de reconocer que, a pesar de todo, las firmas pequeñas han demostrado ampliamente su capacidad de sobrevivir, sin protecciones interminables y que disponen de ciertas ventajas competitivas que les proporciona su propia condición de pequeñas. Por supuesto, estas ventajas son potenciales y explotables únicamente si se desarrollan oportuna y adecuadamente.

Entonces, como nuevas alternativas para que las Pymes superen sus problemas y puedan sostenerse en un entorno muy competitivo, las autoridades mexicanas, a través de Nafin y SECOFI, promueven, por un lado, las asociaciones o coinversiones con capitales extranjeros y las alianzas estratégicas, y por otro, la subcontratación y las empresas integradoras, las cuales tiene la virtud de combinar las ventajas competitivas de las economías de escala de las grandes empresas con las de flexibilidad y velocidad de respuesta de las menores. Estas figuras alternas deberían ser, cada vez más, una meta prioritaria de las políticas de fomento a las empresas pequeñas, pues representan una oportunidad de aumentar su capacidad de negociación para comprar, producir y vender eficiente y competitivamente, así como de potenciar su papel innovador. Asimismo, se debe poner énfasis en las medidas que posibiliten el incremento de la productividad ya que es un elemento que amplía los márgenes de refinanciamiento de la empresa al generar mayores niveles de ganancia.

También vale la pena recordar que el crédito, susceptible de ser canalizado hacia una empresa, es y seguirá siendo un elemento de vital importancia para impulsar su desarrollo, pues no es grave cuando es complementario y se refleja en un incremento de la inversión que realza su capacidad de pago. Esto exige que el financiamiento no sea un fin sino un medio para que la empresa alcance sus objetivos.

Complementando el panorama nacional, puede decirse que la persistencia de la segmentación del mercado de crédito y el mantenimiento de sectores no atendidos con

suficiencia (como el sector de las Pymes) por los intermediarios financieros privados, hace ineficiente e inequitativa la asignación de la inversión al quedar marginados proyectos de alta rentabilidad por falta de garantías. Esta situación delimita hasta que punto se le puede confiar a los particulares el cubrir las necesidades de financiamiento de las empresas pequeñas y tal parece que en la realidad los intermediarios financieros como la banca comercial están contrayendo sus créditos a estas empresas en lugar de ampliarlos.

En esta perspectiva, y a pesar de que se ha cuestionado su papel y existencia al ver que su efectividad ha quedado mucho más atrás de lo que se esperaba, la presencia de la banca de desarrollo sigue siendo, y puede hacerse cada vez más, de fundamental importancia para cubrir eficazmente esos vacíos, reducir las imperfecciones del mercado financiero privado e ir equiparando las condiciones de acceso de las firmas pequeñas a las que tiene la gran industria en la asignación de fondos en los mercados de crédito.

Para afrontar y dar cabal cumplimiento a esta amplia e importante gama de retos cualitativos y cuantitativos, así como para contribuir con mayor eficiencia a las prioridades del desarrollo, la banca de fomento debe modernizarse y ser lo más competitiva posible de acuerdo a los estándares internacionales; el que logren mantener una situación sana estas instituciones es hoy más que nunca condición indispensable para que puedan cumplir su misión.

Resulta de singular importancia el comprender que la banca de desarrollo es, en última instancia, un instrumento de la política económica cuya misión debe definirse con claridad en el marco de la estrategia global de desarrollo del país, por lo que el financiamiento que otorga debe estar en función de la política industrial y dirigido hacia los sectores no atendidos por la banca comercial. Tampoco debe perderse de vista que estas instituciones no son ni paraestatales ni bancos comerciales, así es que no deben actuar como tales; sin embargo, se les debe exigir que operen con parámetros de eficiencia y rentabilidad similares a los que se esperan de la institución bancaria privada más productiva del país.

Debe quedar claro que sus recursos y su capacidad para asumir riesgos no deben competir con el resto de los intermediarios financieros, al menos que sea temporal o excepcionalmente. Por ello, cuando el sistema financiero privado atiende adecuadamente los requerimientos de financiamiento o cuando su intervención no modifica en nada el entorno adverso de los destinatarios del apoyo, no es posible justificar la participación directa o indirecta de la banca de desarrollo. Por lo tanto, la acción de fomento debe ser considerada como un instrumento promocional, temporal e instancia de segundo piso que complementa (orienta, promueve y respalda) a la iniciativa privada, pero que en ningún caso la sustituya o se vuelva una solución permanente, pues promovería una actitud pasiva y dependiente, inhibiendo y desalentando la acción responsable y emprendedora de empresarios y financieros privados; el fomento debe ser un premio a la actitud emprendedora y no un estímulo o compensación a la actitud contemplativa.

Hoy en día, y en vista de las circunstancias aludidas, la actuación de la banca de desarrollo debe enfocarse mucho más a cuestiones de tipo cualitativo que a la expansión de

sus actividades crediticias; a avanzar en la participación en inversiones de capital de riesgo; en el apoyo a empresas que necesiten reducir su apalancamiento para ser exitosas; y, en la selección de regiones, sectores y ramas productivas que requieran atención prioritaria. La banca de desarrollo podría financiar directamente o asumir el riesgo de las primeras operaciones de crédito a las firmas pequeñas para que puedan crear antecedentes favorables que sustenten su acceso posterior al sistema formal de financiamiento sin apoyos especiales ni tratamientos preferenciales.

Conviene señalar que el papel que desempeñan las instituciones de fomento no se debe circunscribir sólo a ser instancias de descuento o simples cajas de fondeo, pues también resulta de gran trascendencia el mejorar los servicios complementarios al crédito que ofrecen: información, capacitación, soporte tecnológico, asesoría y apoyo técnico. Estos servicios los proporcionan generalmente a través de diversas instituciones de primer piso, las cuales requieren de más respaldo técnico y financiero para que desempeñen su función con mayor efectividad y extensión.

Asimismo, debe aceptarse que el verdadero éxito de la acción de fomento de una banca de desarrollo en este campo, no radica en el número de empresas a las que canaliza respaldo técnico y financiero de fomento, sino precisamente en el número de empresas a las que ya no tiene que proporcionar más respaldos preferenciales para que sobrevivan y se desarrollen.

Si no se logra una recuperación satisfactoria de los recursos canalizados, difícilmente se habrá alcanzado el propósito de impulsar proyectos viables y rentables y de respaldar, por lo tanto, el desarrollo eficiente de las micro, pequeñas y medianas empresas.

Resumiendo, la tarea de un banco de desarrollo es, en última instancia, la de hacerse cada vez menos necesario, así como lograr un equilibrio entre eficiencia, rentabilidad, autosuficiencia y contribución al desarrollo.

IV. LOS "PEQUEÑOS NEGOCIOS" EN EL MUNDO

1. Importancia y Magnitud

Hablar de micro, pequeñas y medianas empresas en el mundo es hablar de un tema que si bien no había sido olvidado del todo, sí había sido relegado a un segundo plano en la esfera de atención de la política económica y de la propia literatura económica. Y se puede afirmar, sin duda, que los pequeños negocios no son un fenómeno aislado y exclusivo de México o inherente a los países en vías de desarrollo, son más bien una característica general y constituyen un elemento de vital importancia en todo el mundo, incluyendo a los países más desarrollados; y es que también debemos de considerar que en ningún lugar se puede hablar de que siempre han existido las grandes empresas como creadas espontáneamente, pues ni en Inglaterra (cuna de la Revolución Industrial), ni en Estados Unidos o en Japón al inicio del proceso de industrialización se puede encontrar a la mega empresa tal y como se le concibe hoy día. Es decir, en todas partes el origen del aparato productivo en general y de la empresa gigante en particular fueron sin duda los pequeños negocios.

Así pues, no es extraño que en la última década de este siglo, los pequeños negocios se hayan convertido en parte esencial dentro de la economía globalizada por su dinámica y por su gran contribución en la creación de nuevas fuentes de trabajo. En todos los países su papel es relevante, tal y como veremos con las siguientes cifras³⁷: el sector privado de los países que conforman la Comunidad Económica Europea (CEE) cuenta con 15.7 millones de negocios, de los cuales 13.6 millones son microempresas, es decir, 86.6% del total, y empleaban entre 0 y 9 trabajadores en 1992; en Estados Unidos de los 20.5 millones de negocios en 1991, 96.1% de ellos entraba en el rubro de microempresas, es decir, 19.7 millones de establecimientos. Japón y Canadá son dos ejemplos más de la importancia y dimensión de las firmas pequeñas en los países más industrializados; en Japón 83% (5.6 millones) de los 6.8 millones de negocios eran microempresas en 1991 y más del 99% son consideradas como pequeñas y medianas al tomar como parámetro aquellas con menos de 300 empleados en la industria manufacturera, con menos de 50 en el comercio al menudeo y sector servicios, y hasta 100 trabajadores en el comercio al mayoreo; por otra parte, en

³⁷ Véase:

Nacional Financiera, *El Mercado de Valores*, México; No.5, Mayo de 1995, p.p. 22-23; No.7, Julio de 1996, Pág. 43.

Carlos Salinas de Gortari, *Quinto Informe de Gobierno*, "Anexo Estadístico", México, Pág.424.

Clemente Ruiz Durán, *Economía de la Pequeña Empresa*, México, 1995, p.p. 17-20 para este apartado y en la Pág. 22 para el apartado siguiente.

Canadá 99% de los 932'396 establecimientos existentes en 1991 empleaban entre 0-50 trabajadores.

En Asia los porcentajes no son muy diferentes de los vistos hasta el momento: en Malasia 94% de los establecimientos industriales ocupaba hasta 100 trabajadores en 1989; en Corea 98%, en Taiwán 97% e Indonesia y Filipinas 99% en 1992. Sólo Tailandia tiene una diferencia muy marcada respecto a estos porcentajes, ya que únicamente 46% del total de negocios es considerado micro y pequeña empresa. En América Latina países como Chile en 1992 tenía que 95% de las 350 mil empresas existentes eran pequeñas y medianas, en el caso de México de los 268'878 establecimientos industriales existentes en 1993 el 99.13% eran micro, pequeñas y medianas, lo cual coincide también si tomamos en cuenta el total de los 2.3 millones de establecimientos comerciales, industriales y de servicios existentes en ese año y de los cuales 99% eran pequeños negocios.

En Italia 99% de los establecimientos industriales son pequeñas y medianas empresas, generando 50% del producto industrial, absorbiendo 60% de la mano de obra empleada y, más importante aún, realizan cerca del 30% de las exportaciones totales directas.

El caso alemán ofrece rasgos semejantes. Ahí, cerca del 98% de los establecimientos industriales son de tamaño pequeño y mediano, mismos que ocupan 62.2% de la mano de obra. Inclusive, 80% de los inventos registrados con patentes se deben a la pequeña y mediana empresa germana.

Como vemos, la importancia de este estrato de negocios no radica exclusivamente en el porcentaje que representan del total de las unidades económicas establecidas en cada país, sino también en el porcentaje de empleo que proporcionan en cada economía, entre otras cosas. En Estados Unidos generan 54% del empleo total, en la Unión Europea 50%, en Canadá 42% y en Japón hasta 76% del empleo. En Asia los porcentajes son los siguientes: Taiwán y Corea 62%, Singapur 46% (en los tres casos del empleo total), en Filipinas 50% y en Malasia 40% (en ambos casos del empleo manufacturero). Asimismo, el crecimiento del empleo del 2.9% entre 1988 y 1990 en Estados Unidos se explica por el aumento del 18.4% de nuevas plazas en empresas que ocupan hasta 19 trabajadores y por el recorte en empresas de 20 y más empleados. Entre 1978 y 1987, 93% de los nuevos empleos creados en Canadá son explicados por la expansión y creación de nuevas plazas en las firmas pequeñas. En la Unión Europea entre 1989 y 1992 el empleo total creció 0.9% en promedio, en la pequeña 0.7%, en la mediana 0.4% y en la grande 0.5%. En México entre 1988 y 1993 las micro y pequeñas empresas crearon 58.8% de los nuevos puestos de trabajo, las medianas 15.9% y la grande 25.3% (en todos los casos del empleo total).

De acuerdo con las cifras manejadas en este apartado hemos podido constatar la importancia decisiva de las firmas pequeñas en todas las economías dada su presencia en la planta productiva y estructura económica, así como por su potencial y fuerza de creación de nuevos empleos.

2. Algunas Características

Un primer rasgo común en todos los países, sean altamente industrializados o en vías de desarrollo, es el gran predominio de los “pequeños negocios” en términos de unidades productivas en el conjunto de la estructura industrial; con una presencia menor que la anterior, pero no por ello desdeñable, otra característica es su importante aportación al empleo en todas las economías. Y, al igual que en el caso mexicano, los requerimientos de capital para la instalación de nuevas entidades industriales de tamaño reducido son considerablemente menores que los desembolsos que necesitan las empresas de gran envergadura.

De una u otra manera, y en mayor o menor medida, estas industrias (para el caso de hasta 100 trabajadores) en todo el mundo se distinguen por su precaria aportación al Valor Bruto de la Producción Manufacturera: en países en proceso de desarrollo como México su participación fue apenas del 17%, y en países más desarrollados como Alemania alcanzó el 34%, Francia 31%, Italia y Portugal 30%, Bélgica 28%, Holanda 25% y en el Reino Unido 21%.

Sin embargo, este rasgo común en las diversas economías abre camino a las características específicas en los países desarrollados y en los subdesarrollados. El comportamiento de la productividad, por ejemplo, es disímil entre estos conjuntos de naciones, baste mencionar que la productividad media de la empresa latinoamericana es apenas un tercio de la correspondiente a las empresas de los países desarrollados; estas diferencias de productividad entre empresas grandes y pequeñas de distintos países y por ende entre países mismos, permiten observar que existen diferencias en el rol y características que tienen las firmas pequeñas en los países industrializados y en los semiindustrializados. Mientras que en los primeros se caracterizan por su fortaleza tecnológica, en los segundos son empresas que funcionan como mecanismos de subsistencia y utilizan tecnología obsoleta o tradicional, no descartando algunas excepciones en ambos casos.

Para reafirmar lo antes mencionado consideremos que para cerrar la brecha de productividad se requiere de una modernización tecnológica en los países en desarrollo, tanto de los equipos y tecnologías de proceso, actualmente muy anticuadas, como de las formas de organización del trabajo y de la producción, también sumamente atrasados. Sin embargo, se mira tal modernización con reticencia, puesto que se teme que la contrapartida de tal aumento de la productividad sea una disminución del empleo.

En torno a las condiciones salariales de los trabajadores; niveles menores de prestaciones y salarios respecto a las prevaecientes en la gran industria, deficientes condiciones laborales y de seguridad, así como el empleo de mano de obra poco calificada y jornadas laborales extensas, son características propias de las pequeñas industrias en la mayoría de los países subdesarrollados. En cambio, en países altamente industrializados como Japón, desde mediados de la década de los años 60's los niveles salariales entre grandes y pequeñas empresas se redujeron considerablemente y pasaron de ocupar

mayoritariamente trabajadores poco calificados provenientes de áreas rurales a emplear una fuerza laboral más calificada con pocos conflictos, pues así se lo exigían las nuevas ramas industriales en que incursionaban.

Las pequeñas empresas en países en proceso de desarrollo tienen el rasgo distintivo de dedicarse principalmente a cubrir las necesidades de mercados locales y regionales poco sofisticados y de bajos recursos (concentrados primordialmente en torno a los centros poblacionales más importantes) que los grandes conglomerados ven antieconómicos y riesgosos, siendo la excepción a la regla las empresas exportadoras o aquellas vinculadas a una gran empresa a través de mecanismos de subcontratación que aún son incipientes en estas latitudes. En contraste, en los países de primer mundo estas empresas aparte de abastecer un mercado local y regional, participan en gran número en las actividades de exportación de manera directa o indirectamente mediante procesos de subcontratación y alianzas más difundidas en estos países, lo cual es facilitado por su mayor nivel tecnológico, productividad y estándares de calidad elevados; en otras palabras, se han estado convirtiendo en empresas competitivas a nivel nacional e internacional.

Esta situación de baja productividad y escasa utilización de tecnología moderna en el aludido estrato industrial, dentro del mundo semiindustrializado, aunado a su ubicación fundamentalmente en ramas tradicionales (análoga a la situación mexicana) ha desembocado en una lógica generación de valor agregado menor a la prevaleciente en sus contrapartes de países desarrollados. Así tenemos como resultado un flujo de efectivo insuficiente para autofinanciar su inversión y ello provoca su cotidiana necesidad de financiamiento vía fuentes externas, que al presentarles condiciones de inaccesibilidad al crédito siguen recreando el círculo vicioso. De manera consecuente, las economías de escala que se les pueden presentar no pueden aprovecharse en su totalidad debido a un posicionamiento débil en el mercado y a la falta misma de mercado, que bien puede derivar de la inequitativa distribución del ingreso reinante en estos países.

Considerando las características hasta aquí mencionadas, se puede comprobar que la situación no es similar en el mundo desarrollado y como ejemplo tomaré el caso japonés y el norteamericano. En el caso de Japón la industria tradicional que ejercía un peso considerable en la economía hasta el periodo de la reconstrucción de la posguerra (1939-1951) y que generalmente eran pequeños negocios, iniciaron un lento cambio tanto en el uso de la tecnología y métodos de producción como en las propias actividades a las que se dedicaban; con el advenimiento del periodo de crecimiento rápido (1951-52 a 1973) el proceso se aceleró, reflejándose en cambios en la estructura industrial y el viraje hacia los productos manufacturados de cada vez mayor valor agregado, aún en contra de las adversidades planteadas por la crisis del petróleo; actualmente estos negocios se han incorporado a la dinámica del progreso y cambio tecnológico, contando con la infraestructura adecuada (corredores industriales, vías de comunicación, etcétera) y alcanzando niveles elevados de productividad y competitividad, ubicándose en ramas industriales que desarrollan (individual o conjuntamente, mediante subcontrataciones) artículos de alto valor agregado y de uso intensivo del conocimiento como las máquinas-herramientas, electrónica, ordenadores, robótica, biotecnología, etcétera (Nakamura, 1985), además de una extensa difusión en la aplicación de técnicas de mejoramiento de las

operaciones como “justo a tiempo”, “control de calidad total” y “administración total de la producción” (Tomikuni, 1996).

Para el caso de Estados Unidos las firmas pequeñas tienen una importancia relevante en todos sus regiones y ramas industriales. De las diez regiones que se consideran en la SBA³⁸, la IV integrada por Alabama, Florida, Georgia, Kentucky, Mississippi, Carolina del Sur y del Norte, Tennessee, es la que dio un porcentaje mayor (22.6%) de incorporación de nuevas empresas pequeñas en 1991; le siguieron la región V (Illinois, Indiana, Michigan, Minnesota, Ohio y Wisconsin) con 14.8%, la región II (New Jersey y New York) con 14.6% y en último lugar se ubicó con 3.3% la región VII (Iowa, Kansas, Missouri y Nebraska). Asimismo, este estrato industrial se ubica en ramas generadoras de alto valor agregado y representan un elevadísimo porcentaje del total de establecimientos en las ramas aludidas: en maquinaria no eléctrica participan con 98.5%, equipo electrónico con 96%, instrumentos 91.2% y con 91% la rama de equipo de transporte.

Con esta perspectiva resulta innegable la importancia que tienen las pequeñas empresas en términos de unidades económicas y generación de empleo en todo el mundo, pero también se ha observado la existencia de diferencias muy marcadas entre las ubicadas en países industrializados y la de los países en vías de desarrollo; en los primeros, como Japón y Estados Unidos, el ambiente económico a que se enfrentan es casi siempre favorable y estable, siéndoles “relativamente sencillo” dar solución a sus problemas debido también a las características positivas que se han mencionado. La situación en el segundo grupo de países dista mucho de ser igual de prometedora, el contexto económico de crisis o recesivo en el que se hayan inmersos y sus propias características se entretujan para configurar una serie de problemas análogos al caso mexicano; por ejemplo, la falta sistemática de garantías de respaldo se convierte en una barrera casi insalvable para que las micro y pequeñas empresas puedan acceder al financiamiento en los mercados de carácter formal ya que no son buenos sujetos de crédito, entonces se debe asumir como parte de una tarea más amplia el mejorar los sistemas de apoyo crediticio para que estas industrias puedan trascender con la premura y alcance que se requiere, aunque se debe considerar que el financiamiento, en última instancia, no es un fin en sí mismo, sino un medio para apoyar a las empresas para que alcancen objetivos mucho más importantes que el de endeudarse.

En este contexto se debe resaltar que en los países en proceso de desarrollo y en América Latina especialmente, “la segmentación del mercado de crédito y el mantenimiento de vacíos no atendidos por el sistema financiero, además de restar posibilidades para un mejor aprovechamiento del potencial de ahorro a sectores que no son captados por la banca comercial, asigna la inversión de manera poco eficiente y equitativa, al quedar marginados proyectos con alto nivel de rentabilidad, por falta de garantías adecuadas y su lejanía con los centros urbanos de mayor desarrollo (en el cual se encuentran concentradas las entidades bancarias comerciales), restando con ello posibilidades para una mayor generación de empleos e ingresos para los estratos más pobres.

³⁸ *The State of Small Business: A Report of the President*, Washington, D.C., US Government Printing Office 1992.

Todo lo cual demanda entonces la aplicación de políticas más activas en el ámbito del financiamiento del desarrollo, a fin de superar las limitaciones del libre juego de fuerzas del mercado, mediante acciones de “profundización y complementación financiera” que permitan un acceso más competitivo y en crecientes condiciones de igualdad, de las empresas pequeñas y medianas [...] a la generación y asignación de fondos en los mercados de crédito de capital.

La complementación financiera de mediano plazo y largo servirá también de estímulo al sector privado para que abandone su “actitud de espera” y se decida a emprender la ejecución de proyectos de mayor periodo de maduración y orientados a desarrollar ventajas comparativas de manera dinámica, [...] Todo ello demandará la participación de las instituciones financieras de desarrollo (IFD) a fin de cubrir los vacíos y reducir las imperfecciones del mercado financiero...”³⁹.

3. Esquemas de Fomento a las “Firmas Pequeñas” en el Mundo⁴⁰

Ya se ha reconocido que existen características comunes de estas empresas industriales en todo el mundo, así como diferencias sustanciales entre grupos de países al considerar su grado de desarrollo; ahora bien, no es difícil darse cuenta que en cada país las firmas pequeñas presentan características propias y un ambiente específico en el cual se desenvuelven, lo cual sugiere que sus necesidades varían de país en país y por tanto es posible comprender el por qué en los últimos 35 años se ha llevado a cabo la instrumentación de una amplia gama de esquemas de fomento a este estrato industrial, aunque no siempre con el alcance y éxito deseado. En este orden de ideas, evidentemente sería imposible hacer un recuento de cada una de las políticas aplicadas, pero sí se pueden identificar dos tendencias generales que permiten reagrupar a los países de acuerdo al enfoque que hayan adoptado.

Un primer grupo de países, entre los cuales destacan los del este asiático (Japón, Corea y Taiwán) y en menor medida los del sudeste, pueden ubicarse en la tendencia que se distingue por la aplicación de una consistente “política industrial activa” integral e incentivos macroeconómicos a la inversión en combinación con políticas de apoyo a sectores y ramas de actividad industrial específicas, a lo cual se suma la instrumentación de esquemas orientados especialmente al fomento de las pequeñas empresas, dando por resultado la integración y especialización productiva de éstas en las ramas de alta tecnología y valor agregado de la estructura industrial de sus respectivas economías,

³⁹ Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras de Desarrollo (ALIDE); *Liberalización Financiera y Banca de Desarrollo*, en Consideraciones Generales.

⁴⁰ El desarrollo de este apartado está basado en el Capítulo 3 del libro *Economía de la Pequeña Empresa*, Clemente Ruiz Durán, México 1995; y, Thomas Calvo y Bernardo Méndez Lugo (coordinadores), *Micro y Pequeña Empresa en México Frente a los Retos de la Globalización*, en un artículo de José Octavio Martínez; CEMCA, 1995, México.

además de que se logró interrelacionar el accionar de grandes y pequeñas empresas ampliando las redes de producción.

Por lo que hace a la mayoría de los países occidentales, éstos han asumido un rol pasivo en la política industrial en sí, aplicando un enfoque en el que predomina la visión de brindar apoyo específico a las pequeñas empresas, atendiendo la naturaleza misma de la empresa por ser pequeña, en cuyo caso los gobiernos crean programas de financiamiento específico, desarrollan parques industriales, suministran capacitación, transfieren tecnología, regulan la relación contractual, pero se deja que el mercado defina la especialización, que en ocasiones genera un resultado poco o nada afortunado puesto que se reproducen esquemas industriales de baja competitividad.

En el marco de estos enfoques conviene sin duda hacer una breve revisión de algunos casos que puedan ilustrarlos, considerando que en el subapartado siguiente se tratará con mayor amplitud el caso de Japón. Es innegable que uno de los ejemplos más representativos en la promoción de estas industrias es el caso de Corea, país que después de enfrentar una Guerra Civil (durante la década de los 50's) transitó por diferentes etapas en su estrategia de desarrollo económico e industrialización; sin embargo, es menester señalar que en sus primeras fases no puede hablarse de una auténtica política de impulso a las pequeñas industrias, más bien, y en franca oposición a lo mencionado, se optó por privilegiar a los grandes conglomerados industriales capaces de aplicar y aprovechar las llamadas economías de escala.

Y no es sino hasta 1966 cuando el gobierno coreano comienza a construir un marco legal para la protección y fomento del aludido estrato industrial a través de la "Ley Básica para el Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa", así como su inclusión en la Constitución; la poca efectividad de las medidas plasmadas en dicha Ley conlleva a su modificación en 1982, señalando las industrias y ramas prioritarias que gozarían de un mayor apoyo. En la actualidad existen más leyes que actúan en este ámbito, constituyéndose prácticamente en la piedra angular la "Ley Fundamental de los Pequeños Negocios" al enfatizar su importancia, definir su marco de operación, obligar al gobierno a promover e inducir la competitividad y coordinación con los grandes grupos empresariales y prever apoyos financieros, técnicos y administrativos. Las otras leyes que regulan y facilitan su operación son las de Cooperativa, de Coordinación en las Transacciones, Promoción de la Subcontratación, de Adquisiciones Reservadas, de Puesta en Marcha y la que crea el Banco Nacional del Ciudadano, todas referentes a los pequeños negocios.

Se puede observar que este marco legislativo constituye un muy completo esquema de fomento a las firmas pequeñas que a grosso modo plantea medidas como la promoción de las exportaciones, la creación de nuevas empresas, expansión a nivel internacional, inducción de inversiones, el apoyo a los sistemas de subcontratación desde 1978 y de incrementos al nivel de productividad; el impulso a los programas de modernización, a los de acción conjunta (reagrupamiento, fusiones, administración conjunta, instalaciones compartidas), de arrendamiento y guía y desarrollo técnico a través de consultoría y entrenamiento; un sistema de actividades industriales reservadas a la pequeña empresa, el estímulo a las industrias rurales mediante un fondo de apoyo, incentivos fiscales y de localización; así como la existencia de un sistema de créditos obligatorios a bajas tasas de

interés que compromete 45% del total de recursos que poseen los bancos nacionales y 80% en los bancos locales, inversiones a través del “Fondo Promoción de la Pequeña y Mediana Empresa”, un programa de financiamiento a través del sistema bancario, préstamos para el comercio internacional, fondo mutuo de asistencia y un claro esfuerzo de desarrollo cooperativo.

En esencia este esquema de fomento instrumenta medidas que se relacionan, por una parte, con el tamaño propio de las mencionadas unidades productivas y, por otra, con una visión de complementariedad y cooperación entre éstas y los grandes conglomerados industriales, todo acorde con la perspectiva de conjunto de la estrategia de desarrollo nacional.

Al igual que en Corea, el caso de Taiwán tampoco presenta en las primeras etapas de desarrollo una atención especial a las pequeñas empresas, pues fue hasta 1967 cuando el gobierno estableció la “Administración de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa” que como tal desaparece en 1969, aunque sus funciones fueron asumidas y ampliadas en años subsecuentes por otras instituciones de carácter gubernamental; las medidas aplicadas no permanecieron inalteradas y se fueron perfeccionando y adaptando a las nuevas circunstancias hasta desembocar en el “Estatuto para el Desarrollo de la Mediana y Pequeña Empresa” que promulgó el gobierno en 1991, destacando también que él mismo provee el apoyo mediante diferentes instituciones.

Hay un gran número de medidas diseñadas para fomentar a este tipo de negocios en Taiwán, sobresaliendo aquellas que proporcionan asistencia financiera a través de créditos garantizados, apoyos a la exportación y comercialización, llenado de formas de crédito, impulso a su internacionalización, asesoría administrativa y servicios de consultoría; programas para mejorar la estructura financiera de la empresa, la seguridad industrial, la ecología, los sistemas de información y computación, la productividad y la tecnología, así como para impulsar la investigación y desarrollo; se les ofrecen reducciones impositivas y subsidios, apoyos mediante contratos y compras gubernamentales, entrenamiento y asistencia técnica en los centros de trabajo y en programas educativos; y, finalmente la existencia de un sistema centro-satélite para hacer interactuar a las empresas de diversos tamaños en las redes de producción.

Después de revisar estas políticas de fomento industrial a pequeñas empresas en países del este asiático, abordaremos las estrategias que se han diseñado en algunos casos del sudeste. Desde principios de la década de los años 70's en Filipinas se ha implementado una política económica que impulsa el establecimiento de nuevas unidades productivas de todo tamaño con miras a hacer frente al problema del desempleo y el desequilibrio regional; y es con la “Carta Magna de los Pequeños Negocios” como se promueve a estos a través de múltiples instituciones, las cuales les ofrecen garantías de crédito, préstamos de corto y largo plazo (los bancos están obligados a otorgarles créditos), capital de riesgo, consultoría para exportar, entrenamiento y apoyo para el acceso al mercado internacional, entrenamiento para mejorar la administración y la productividad, así como una unidad de consulta empresarial; brindan apoyo financiero y operativo en los procesos de innovación y diseño de productos y tecnología, consultoría para investigación y desarrollo de materiales

y procesos, entrenamiento y promoción para el desarrollo empresarial, así como un Fondo y políticas en pro de la intensificación de los procesos de subcontratación.

Indonesia comenzó a apoyar a las firmas pequeñas con la llamada “Política Selectiva del Crédito” en 1973; se trataba de otorgar créditos subsidiados con pocos requerimientos basados en programas como “Crédito de la Pequeña Inversión” y “Crédito para el Capital de Trabajo Permanente”, entre otros; actualmente su banco central en colaboración con el Banco Mundial obliga a que los bancos presten el 20% de sus recursos a estos negocios, aunado a mecanismos que aseguran los créditos que financian su establecimiento y expansión; se crearon medidas que promueven el cambio tecnológico, el desarrollo empresarial y prestan servicios de consultoría, entrenamiento y apoyo que faciliten su acceso a mercados de exportación; existen políticas de desregulación, asistencia técnica, concesiones tarifarias, compras gubernamentales, capacitación y entrenamiento en centros educativos o en el lugar de trabajo y un sistema de interrelación entre empresas de diversos tamaños que permita a las más pequeñas beneficiarse en áreas de mercadotecnia, capacitación, tecnología, diseño, supervisión y adquisición de materias primas, sin perder de vista que dicho beneficio sea mutuo.

Malasia reconoce la importancia de este estrato industrial hasta su “Segundo Plan de Desarrollo” (1971-75), a partir del cual se van creando y reformando un número importante de instituciones que se han encargado de apoyar en varios campos a los pequeños negocios. La estrategia de fomento contempla exenciones fiscales para mejorar su operación y establecimiento, facilitar el acceso al crédito barato, favorecerlas en las compras gubernamentales, aplicar una simplificación administrativa, entrenar a los empresarios, impulsar las exportaciones, desarrollar capacidades técnicas, de mercadotecnia, calidad y competitividad, modernizar a estas industrias y, a partir de 1983, promover los esquemas de subcontratación replicando los modelos utilizados por otros países de la región.

Singapur también entró tardíamente a la dinámica de apoyo a este rubro, aplicando recientemente un esquema de fomento que los provee de financiamiento, de capital de riesgo, de inversiones conjuntas, de programas de desarrollo empresarial; establece medidas para mejorar la tecnología, las capacidades técnicas, la productividad, los sistemas de control de calidad y de la producción; proporciona asesoría de diseño, entrenamiento a la administración y a los trabajadores e impulsa medidas para desarrollar sus exportaciones y la investigación.

Tailandia cuenta con varias instituciones que se encargan de instrumentar y aplicar las políticas que permitan y faciliten el desarrollo de las Pymes; sobresalen entre ellas: la Corporación Financiera Industrial de Tailandia que destina casi dos terceras partes de sus recursos a financiar proyectos de estas empresas; la Corporación Financiera de la Pequeña Industria creada en 1993 para otorgar créditos a industrias pequeñas; y, la Corporación de Garantías de Crédito de la Pequeña Industria, que como su nombre lo indica garantiza los créditos de los pequeños negocios que no tienen garantías. Estas medidas se complementan con asistencia técnica, capacitación y acceso a los mercados, servicios de información de trabajo y consultoría, capacitación empresarial y facilidad para adquirir tecnología para la producción.

Resulta claro, con lo visto hasta aquí, que las acciones de fomento a las micro, pequeñas y medianas empresas industriales varían de país en país, aún en la misma región, al responder a motivaciones y contextos diferentes; las políticas son más elaboradas y complejas en el este asiático en comparación a las aplicadas en el sudeste; no obstante, es posible vislumbrar que la brecha se cerrará paulatinamente conforme las etapas más avanzadas del desarrollo sean alcanzadas por los países del sudeste, ya que estos están asumiendo una estrategia similar a la de Japón, Corea y Taiwán. Además, resalta el hecho de que en los últimos años se ha transitado de la promoción de redes de producción al interior de cada país a la conformación de redes con empresas de varios países del área, lo que indudablemente acelerará aún más el crecimiento económico del sudeste como si se tratara de un mecanismo de transmisión.

A diferencia de lo que sucede en Asia, en el resto del mundo, destacando Estados Unidos y la Unión Europea, se ofrece un tipo de medidas para el desarrollo de las Pymes que concuerda con la segunda gran tendencia mencionada al inicio de este apartado, es decir, son medidas de apoyo específico para algunos rubros y que generalmente no se encuentran insertadas en el marco de una política industrial integrada como en los casos anteriores.

En Estados Unidos las firmas pequeñas cuentan con varias instituciones de carácter federal, estatal y local a las que pueden recurrir en busca de apoyo. La *Small Business Administration (SBA)* es la principal institución federal especializada en atender las necesidades financieras de éstas en diversas vertientes y de poner a su alcance una serie de programas de asistencia administrativa y técnica; los créditos que otorga tienen dos modalidades principales: (a) un programa de préstamos de garantía que consiste en que la SBA garantiza entre el 85 y 90% del monto prestado (hasta 750 mil dólares) por alguna institución financiera local; y, (b) el programa de préstamo directo (máximo 150 mil dólares) donde no actúa ningún intermediario y el solicitante no está en posibilidades de garantizar el financiamiento, aunque el proyecto debe tener cierto rango de viabilidad.

La SBA concede líneas de crédito contratada y de crédito estacional de corto plazo y que estén garantizados; préstamos al contratista general y a pequeñas empresas ecológicas; programas de fianzas que brinda la Asociación de Pequeños Negocios y de capital de riesgo; líneas de crédito revolvente hasta 750 mil dólares; y, un programa de compañías de desarrollo certificado para préstamos de largo plazo a tasas fijas y por debajo de los existentes en el mercado.

Otras medidas son un sistema educativo orientado a la promoción empresarial y a la competitividad; un programa de promoción de la empresa por género y de desarrollo estatal y local; un esquema de capacitación empresarial y amplios sistemas de información; apoyos para la internacionalización de las pequeñas empresas innovadoras; recursos federales para investigación; subsidios para el entrenamiento de la mano de obra y apoyos financieros para proyectos de reestructuración urbana.

Por lo que toca a la Unión Europea, los diversos gobiernos han adoptado medidas que son de índole comunitario, nacional y regional en apoyo a los pequeños negocios, tomando en consideración sus propias necesidades, potencialidades, estrategia de desarrollo

económico y su grado de intervención en la economía. Todos los países pertenecientes a la Unión facilitan el acceso al financiamiento, cuentan con sistemas de información, consultoría, entrenamiento y capacitación empresarial con miras a impulsar el establecimiento de nuevas empresas industriales de este tipo. Los programas de financiamiento difieren de país en país en su diseño, instrumentación y aplicación, pero en esencia coinciden en el desarrollo de esquemas de garantía (Países Bajos y Reino Unido) para aquellas empresas incapaces de ofrecerlas; conformación de fondos de fomento para inversión con donativos o recursos fiscales (Bélgica, Dinamarca, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo y Portugal), créditos con tasas de interés subsidiadas o en condiciones blandas; financiamiento a través de capital de riesgo (Bélgica, Francia y Países Bajos) y con capital del mismo tipo pero constituido con recursos comunitarios que se brindan mediante los llamados Fondos de Capital Semilla, Programa Venture Consort, Eurotech Capital, esquemas de garantía mutua; cooperativas; y, sociedades mutuas y asociaciones.

Asimismo, los gobiernos de la Unión Europea proveen a las pequeñas empresas de financiamiento, cartas de crédito, análisis, información y consultoría para facilitar su internacionalización y la exportación de sus productos, así como el impulso a la cooperación corporativa en dicha actividad; han establecido programas financieros y educativos de capacitación a trabajadores, empresarios, mujeres y minorías étnicas; recursos económicos públicos que revisten la modalidad de donativos y / o subsidios para promover la creación de nuevas fuentes de empleo; subsidios a los procesos de investigación y desarrollo de nuevos productos y tecnologías; financiamientos con tasas de interés bajas y tratamiento preferencial en el otorgamiento de créditos; la promoción de empresas tecnológicas; y, aunque de manera diferenciada y no en todos los países miembros, la subcontratación recibe estímulos en un marco legal propicio mediante servicios de información, consultoría, apoyos de fondos comunitarios y un esfuerzo por mantener una comunicación adecuada entre contratistas y subcontratistas.

3.1 El Caso Japonés⁴¹

Justificar el por qué de abordar de manera especial y por separado la experiencia de Japón en el impulso al desarrollo de las Pymes constituye una respuesta relativamente sencilla y breve: nos ofrece un modelo de apoyo exitoso insertado dentro de una amplia y

⁴¹ Basado en:

Takafusa Nakamura, *El Desarrollo Económico del Japón Moderno*; Ministerio de Relaciones Exteriores, Japón, 1985.

Nobuhiro Kurose, "Estrategia Administrativa Para la Pequeña y Mediana Empresa en Japón", en *El Mercado de Valores*, No.7, Julio 1996, Nacional Financiera, México.

Shigemichi Tomikuni, "El Estilo de Administración Japonés y la Reingeniería de las Pymes del Sector Manufacturero", en *El Mercado de Valores*, Septiembre 1996, Nacional Financiera, México.

Kimihiko Kato, *Esquemas de Financiamiento para la Pequeña y Mediana Empresa en el Japón*; Seminario Internacional sobre el Papel de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa en el Proceso de Globalización de la Economía Mundial; México, Marzo de 1993.

bien definida política industrial integral y que se ha convertido en el prototipo de los esquemas implementados en otros países, principalmente asiáticos; además, el ejemplo servirá como punto de comparación para todos los casos que se han reseñado anteriormente, incluido el de México.

Es digno de mención que la estrategia de desarrollo económico japonés después de la Segunda Guerra Mundial ha sido un éxito rotundo sin paralelo en la historia económica moderna, baste decir que desde el momento en que Japón recobró su independencia, en 1952, hasta el llamado "Shock Nixon" de 1971 y la crisis del petróleo de 1973, su Producto Nacional Bruto (PNB) creció rápidamente —una media de 10% anual [después de 1978 ha tratado de lograr un crecimiento estable a niveles de 4 o 5% anual]- y, hacia 1986, se había convertido en la segunda potencia económica del mundo libre. Respaldando externamente este crecimiento, y estimulando las exportaciones japonesas, estaba el comercio mundial, que creció tres veces en el periodo 1955-1970 (con una media anual de 7.6%, así como otros factores de carácter interno, tales como el aumento del 22% en las inversiones en instalaciones y equipos entre 1951 y 1973, que era la fuerza motriz que impulsaba la demanda interna (Nakamura, 1985).

Los años de la reconstrucción de posguerra estuvieron marcados por la adopción de un esquema diseñado para fomentar a sectores específicos a través de reducciones impositivas, financiamiento y la coordinación de las acciones de los sectores público y privado. Con el arribo a la fase de crecimiento rápido (1951-52 a 1973) se produjo un cambio en la política industrial orientado a incentivar nuevas industrias y a evitar daños a las ya existentes, el fin fue impulsar las exportaciones aunado a la sustitución de importaciones, y los medios la reducción y exención de impuestos y tarifas, financiamiento a tasas de interés bajas, excepciones a las leyes monopólicas, restricciones a las importaciones y permisos de importación de tecnología extranjera destinada a aumentar la productividad y a reducir costos; las industrias productoras de equipo electrónico, petroquímica, maquinaria y sus componentes y fibras sintéticas fueron elegidas por los conductores de la política industrial para recibir atención y estímulos especiales.

Cabe señalar que las inversiones y préstamos del tesoro, así como los fondos públicos y los recursos financieros en poder del Banco Export-Import del Japón, Banco de Desarrollo del Japón, la Corporación de Créditos a la Vivienda y la Corporación de Financiación de los Pequeños Negocios, asumieron un papel clave en la revitalización del crecimiento económico y fueron facilitando cada vez más el acceso a sus créditos conforme avanzaba el progreso de su economía.

Durante la década de los años cincuenta, y muy particularmente de 1955 a 1959, un promedio de 55.7% de los gastos del tesoro eran canalizados de forma preferencial en el siguiente orden: industrias básicas previamente seleccionadas, construcción de viviendas, los pequeños negocios, el transporte y las comunicaciones; la prioridad número uno de la política monetaria lo constituía el suministro de fondos asequibles a través de los bancos comerciales y otras instituciones tales como los bancos de ahorro mutuo y asociaciones de crédito cuyos préstamos crecieron desde 500 mil millones y 300 mil millones de yenes respectivamente en 1950, a 52.4 billones y 66.1 billones de yenes en 1970. De aquí que, durante este periodo, la financiación indirecta —la absorción de los fondos sobrantes del

sector público y su consiguiente conversión en préstamos- llegó a ser muy importante para el crecimiento de las inversiones en instalaciones y equipos. La dependencia de las empresas de los préstamos como fuente de financiación había caído desde 51.2% en 1950 a 36.7% en 1955, pero con un alto crecimiento económico la cifra se elevó a 44.9% y a 49.6% en 1965 (Nakamura, 1985).

Conviene hacer notar que después de la Segunda Guerra Mundial el número de Pymes empezó a crecer rápidamente. La mayoría de éstas tenía características premodernas. En aquella época, prácticamente no había industria y el desempleo era masivo. La productividad de estas empresas era muy baja por lo que su supervivencia dependía de los bajos costos laborales. Como el desempleo era muy alto el costo de la mano de obra se podía mantener muy bajo, por lo que no existían incentivos para incrementar la eficiencia. El bajo nivel de productividad se traducía, a su vez, en bajos salarios y esto daba como resultado una productividad baja. Así, las empresas pequeñas de Japón se encontraban atrapadas en un círculo vicioso de salarios y productividad bajos (Kurose, 1996).

Paralelamente a esto las firmas pequeñas absorbían una gran parte de la emigración procedente de las áreas rurales, que aunado al exceso de mano de obra existente, propiciaba que los salarios medios que ofrecían fueran mucho más reducidos que los pagados por las empresas más grandes, las cuales obtenían ventajas de tales circunstancias, pues al subcontratar a otras empresas de menor tamaño podían reducir sus costos y diversificar el riesgo; la pequeña industria fue la que resintió en mayor medida la estricta política monetaria, aunque en muchos casos la empresa contratante solía brindarle apoyo y en tiempos prósperos le aseguraba los pedidos.

Bajo una situación de crecimiento económico e industrial acelerado, las ramas o también llamadas industrias tradicionales, como la textil y la industria ligera, se fueron trasladando a las pequeñas empresas. Al mismo tiempo, y de manera inherente, la mano de obra se hizo escasa (finales de los años 50's), obligando a las firmas pequeñas a pagar salarios más altos para atraer obreros y a mejorar las condiciones de trabajo, aunado a los sistemas de empleo de por vida y antigüedad ya existentes. Naturalmente, las diferencias salariales entre grandes y pequeñas empresas se acortaron de manera notable, provocando que los costos de estas últimas aumentaran y las condujera a la adopción rápida de tecnologías para reducir la utilización del factor trabajo, desembocando paulatinamente en una considerable modernización de su gestión y producción, aunque todavía sin el alcance y trascendencia de nuestros días.

A partir del segundo lustro de la década de los años cincuenta, y acorde a lo afirmado por Kurose (1996), se pusieron en marcha los sistemas de producción en masa en ciertas compañías automotrices y la fabricación de enormes cantidades de fibras sintéticas en algunas empresas textiles, pero éstas no eran completamente autosuficientes ante tales circunstancias y tuvieron que relacionarse a través de la subcontratación con las "industrias pequeñas", las cuales, al tener que cubrir la creciente demanda de la empresa compradora, modificaron sus procesos para poder producir partes específicas en gran escala, lo que les permitió incrementar su productividad y superar el estancamiento. Kurose denomina a este tipo de empresas "Pequeña y Mediana Empresa con Producción en Masa".

Para Nakamura (1985) dichos incrementos en la productividad, existentes no sólo en las pequeñas industrias, son el resultado de factores como el logro de economías de escala a partir de la producción en masa, significativas inversiones de capital, continua innovación tecnológica y una fuerza laboral altamente cualificada con pocos conflictos; de igual manera, este autor considera que las industrias química y pesada se erigieron en elementos esenciales para el desarrollo de la economía japonesa, y no sólo se reforzaron mutuamente y expandieron entre ellas la demanda en todo el país, sino que adicionalmente revitalizaron a otras industrias en la forma de demanda inducida y/o procesos de subcontratación; y reafirma dicha información al mencionar que 70% de las empresas pequeñas de textiles, maquinaria eléctrica, maquinaria, confección y del acero, vinculaban la mayor parte de su producción a la subcontratación.

Reflejando un cambio, pero no un abandono, en la política industrial de los años 60's, los recursos financieros destinados a las industrias básicas seleccionadas descendieron, respondiendo al hecho de que el crecimiento de estas industrias podía sostenerse a sí mismo y al inicio de un proceso de liberalización del comercio, de los movimientos cambiarios y de su política de inversión extranjera. Las nuevas condiciones en el ámbito interno e internacional pusieron de manifiesto que se había estrechado el margen de maniobra para ejercer el control a través de los incentivos, por lo tanto la política industrial se enfocó a impulsar la reorganización industrial mediante la coordinación de la inversión de capital y de los sectores estratégicos; el objetivo central que se perseguía era lograr la competitividad internacional con un "sistema de guías administrativas (*administrative guidance*)" y la cooperación sector público-privado. Los lineamientos básicos de la política antes descrita se prolongaron hasta los años ochenta (Ruiz Durán, 1995).

A pesar de que existía una amplia política industrial integral, el gobierno japonés decidió elaborar un basto esquema de apoyo a las firmas pequeñas, las cuales "al estar tecnológicamente por detrás de las grandes compañías, el bajo valor añadido de la producción de las pequeñas empresas comenzó a ser motivo de preocupación durante la década de los 60's y, a la vista de una nueva caída de la mano de obra y de la intensificación de la competitividad internacional, en 1963 se aprobó la Ley Básica de la Pequeña Empresa. Esta ley obligaba a las pequeñas empresas a capitalizarse por una cantidad de 50 millones de yenes o inferior, así como a emplear a 300 o menos personas (en el área del comercio y los servicios, estas cifras eran 10 millones de yenes y 50 empleados), y a adoptar medidas para evitar la competencia excesiva, a racionalizar las operaciones subcontratadas, etc. Por medio de esta política, se introdujo equipo moderno, se mejoró la tecnología y se promovió la cooperación entre las empresas. Gracias a la Ley de Fomento de la Modernización de las Pequeñas Empresas, del mismo año, se proporcionaron fondos y se trazaron planes que permitieron la formación de cártels. Tales medidas siguieron siendo puestas en práctica"⁴².

Con la instrumentación de la Ley Básica para la Pequeña y Mediana Empresa se estableció el marco propicio para su crecimiento y desarrollo, procurando que se realizara

⁴² Takafusa Nakamura (1985), Pág. 95.

en armonía y conforme a la estrategia de desarrollo nacional. La modernización del equipo e instalaciones; una mejoría tecnológica, estructural y administrativa; la corrección de las desventajas que tenían en algunas actividades empresariales; y, en general, mecanismos de política económica que estimularan y protegieran a las Pymes, fueron, en suma, los lineamientos de apoyo y los objetivos que la citada Ley establecía y perseguía. El éxito de este esquema de fomento lo llevó a su continuidad, complementándolo y haciendo las rectificaciones pertinentes para que pudiera irse adaptando al cambiante entorno nacional e internacional.

El fin de la etapa de crecimiento rápido (1973) y las crisis petroleras de 1973 y 1979, trajeron consigo cambios profundos en las condiciones y en los procesos de producción de la industria, aún en el caso de las empresas muy pequeñas. Las industrias japonesas tuvieron que innovar e incorporar tecnología tendiente a ahorrar energéticos para lograr reducir sus costos provenientes del alza de los precios del petróleo. Asimismo, los cambios en la demanda de los consumidores provocaron que la producción en masa, es decir, la producción de una pequeña variedad de productos en volúmenes muy grandes, resultara inadecuada ante las nuevas circunstancias; por lo tanto, las empresas comenzaron a transitar por el sendero que las condujo a producir una amplia variedad de productos en pequeñas cantidades, a bajos precios y en forma eficiente. No todas las empresas lograron sobrevivir al proceso de conversión y las que si lo hicieron pueden ser llamadas “Pequeña y Mediana Empresa con Producción Flexible” (Kurose, 1996).

Esta nueva forma de producir, según el mismo autor, implica una reducción en la tasa de uso del equipo y, por ende, una disminución de la eficiencia. En 1985, con la firma del Acuerdo de Plaza y la importante revaluación del yen japonés, el contexto económico y productivo volvió a cambiar drásticamente, situación difícil que todas las industrias pequeñas afrontaron sin poder evitarlo; la revaluación de la moneda restó a las empresas del Japón competitividad en los mercados internacionales o, en otras palabras, han ido perdiendo su participación en el mercado. El incremento relativo en los costos provocó que los pequeños negocios no pudieran seguir compitiendo con los productores extranjeros. Las pequeñas y medianas empresas se vieron obligadas a generar productos con un mayor valor agregado y a desarrollar nuevos productos, habilidad que se convirtió en un requisito para sobrevivir.

Kurose acuñó el término “Pequeña y Mediana Empresa Orientada al Desarrollo” para referirse a aquellas que han demostrado capacidad de adaptación para ajustarse a las circunstancias cambiantes en que deben actuar. También reconoce tres tipos diferentes de estas empresas: (a) industrias que funcionan como “Centros de Maquila y Proceso” al no fabricar un producto propio, sino que poseen y venden una especialidad técnica única (*expertise*) que requiere de tecnología muy avanzada; (b) compañías que han decidido desarrollar productos que son únicos en el mercado; y, (c) empresas que se caracterizan por el papel suplementario que realizan para los grandes conglomerados.

Actualmente en Japón existe un amplio esquema de protección y fomento a las firmas pequeñas. El marco legal esta conformado por: la Ley para la promoción de nuevos campos de desarrollo, por medio del conocimiento de los operadores de los pequeños negocios; Ley para empresas pequeñas y medianas (regionalización); Ley que promueve la

contratación de pequeños negocios por parte del gobierno y las agencias públicas; Ley de orientación de la pequeña y mediana empresa (*guidance systems*); Ley de previsión de dilación de pagos a la subcontratación y materias relacionadas; y, Ley de medidas extraordinarias para la reconversión de pequeñas y medianas empresas. Se otorgan subsidios destinados a: investigación y desarrollo; capacitación del personal; para revitalizar algunas regiones y desarrollar nuevas tecnologías; y, para el desarrollo de empresas subcontratistas. Promueven su internacionalización mediante la Corporación Japonesa de la Pequeña Empresa y a aquellas empresas y asociaciones de subcontratación; ofrece un sistema de mutualidades y asesoría especial para la prevención de las quiebras; les proporcionan la información que requieren y los recursos financieros a través de la Corporación de los Pequeños Negocios y los Centros Regionales de Apoyo a la Pequeña Empresa para que desarrollen sus propios sistemas de información. Les provee de préstamos y referencias para facilitar la subcontratación, financiamiento a tasas bajas de interés y tratamiento preferencial en el otorgamiento de créditos; en general, el apoyo financiero a los pequeños negocios se les brinda a través de la Corporación Financiera de la Pequeña Empresa, de la Corporación de Aseguramiento del Crédito de los Pequeños Negocios y de la Asociación de Garantías de Crédito.

Puede afirmarse, sin lugar a dudas, que en el caso japonés la banca de fomento estatal desempeñó un papel protagónico, intervencionista y eficaz en el proceso de desarrollo económico e industrial. En Japón “las Instituciones Financieras Gubernamentales están compuestas por dos Bancos y diez Corporaciones Públicas. Las Instituciones Financieras Gubernamentales están diseñadas para complementar el financiamiento del sector privado tanto cuantitativa como cualitativamente. Las SMEs (Small and Medium Enterprises) han tenido siempre dificultad para obtener financiamiento del sector privado, ya sea porque la mayoría de los préstamos están destinados a las grandes empresas durante periodos de restricciones monetarias, o porque los antecedentes de las SMEs no satisfacen a las Instituciones Financieras Privadas.

En este sentido, las Instituciones Financieras Gubernamentales para SMEs han jugado un papel de suministro de fondos estables a largo plazo para ayudar a las SMEs en contra de las reducciones de crédito para adaptarse a los entornos comerciales cambiantes.

La Corporación Financiera para la Pequeña Empresa de Japón, se constituyó en 1953 conforme a la ley de SBFC para proporcionar préstamos a largo plazo para las SMEs que tiene dificultades para obtener los fondos necesarios de las Instituciones Financieras Privadas. Otorgan préstamos para plantas y equipo para utilizarse como fondos de operación a largo plazo con una tasa de interés fija y periodo de vencimiento de hasta 10 años. En el caso de fondos requeridos para propósitos específicos que se ajustan a las políticas industriales del gobierno, conceden préstamos para fines especiales con condiciones más favorables que los préstamos ordinarios.”⁴³

Sin embargo, en la actualidad las pequeñas industrias de Japón enfrentan nuevos retos, viéndose en la necesidad de transformarse para adaptarse a las presentes condiciones económicas. La estructura de ésta economía está mostrando signos de un inminente

⁴³ Kimihiko Kato, en el Seminario de Marzo de 1993, México.

colapso. La amenaza de una deflación se ha intensificado y, desde 1985, la tasa de crecimiento promedio real de las ventas de las principales industrias manufactureras japonesas ha sido inferior a 2%. Con excepción de los años burbuja en el periodo de 1988 a 1990, la vitalidad de la economía japonesa ha venido en declive por una década.

No obstante, “la industria manufacturera de Japón, que presenta un cambio cíclico estructural cada 10 años aproximadamente, ha mantenido una ventaja competitiva gracias a factores como mantener la calidad y bajos costos y dar certidumbre en los tiempos de entrega. Esto ha sido posible gracias al compromiso de dar valor agregado y promover las exportaciones, mediante:

- Modificar y adaptar tecnologías importadas de otros países.
- Incrementar la capacidad instalada para lograr niveles masivos de producción y ventas.
- Fortalecer la administración de las empresas filiales y los proveedores.
- Promover campañas de las 5Ss y Kaisen apoyadas por el trabajo en equipo y la diligencia de los trabajadores japoneses.
- La aplicación de técnicas de mejoramiento de las operaciones como “justo a tiempo”, “control de calidad total” y “administración total de la producción”.⁴⁴

Muchas de las pequeñas empresas japonesas, cuya administración se enfoca hacia los recursos humanos, necesitan técnicas científicas de administración como cadenas de valor agregado, control de calidad e ingeniería de la información, las cuales al interactuar con las técnicas 5Ss y Kaisen, pueden ayudar a superar las debilidades comunes a que se enfrentan dichas empresas industriales: alcanzar los estándares internacionales ISO, mejorar y utilizar convenientemente las redes de información pública (Internet, STEPII, comercio electrónico) y la tecnología de la información, y adquirir habilidades tecnológicas que se traduzcan en un tipo de producción específico. Una nueva alternativa para fortalecer la operación y lograr el éxito de estas empresas es la aplicación del concepto estratégico de la *Reingeniería de Procesos de Negocios (RPN)*⁴⁵, que consiste en revisar y buscar mejorar aspectos como: roles, responsabilidades, desempeño, incentivos, tecnología informática, capacitación, estructura organizacional y armonía en valores de la organización.

Finalmente, es necesario reconocer que las pequeñas empresas se han hecho con una mayor concentración de capital y tecnología, con el resultado de que algunas muestran un crecimiento espectacular de los beneficios, atrayéndose por ello gran atención. Estas empresas de riesgo, como algunas veces son denominadas, se caracterizan por poseer fuertes e innovadores organizadores, por la búsqueda y desarrollo de productos originales

⁴⁴ Shigemichi Tomikuni (1996)20-21.

⁴⁵ Para profundizar en el tema véase en *The New Industrial Engineering: Information Technology and Business Process Redesign*, de Thomas H. Davenport y James Short, 1990. *Reengineering Work; Don't Automate Obliterate*, de Michael Hammer, 1990. *Reengineering the Corporation: A Manifesto for Business Revolution*, de Michael Hammer y James A. Champy, 1993.

Nacional Financiera, *El Mercado de Valores*, Septiembre de 1996, México, p.p. 20-25, en el artículo de S. Tomikuni.

con un gran potencial de crecimiento y posibilidades de ser producidos en forma masiva, y por la creación de mercados. Incluso hay que resaltar el hecho de que este estrato empresarial japonés, para afrontar con mejores posibilidades de éxito los nuevos retos, ha tenido que desarrollar tecnología original con base en su experiencia, y ello constituye su activo más valioso; pero además, los apoyos de que son receptoras y su reconversión tecnológica, administrativa y laboral, les ha permitido su acceso a ramas industriales de alto valor agregado y uso intensivo del conocimiento como la automatización de oficinas, máquinas-herramientas, electrónica, ordenadores, robótica, biotecnología, etcétera.

Tomando en consideración la somera revisión hecha a algunos esquemas de fomento a las firmas pequeñas implementados alrededor del mundo, se puede observar y concluir que su diseño, instrumentación y aplicación difieren sustancialmente de país en país, mostrando una amplia gama de posibilidades y vertientes para la promoción y consecución de los objetivos que se plantean en este rubro, dependiendo invariablemente del contexto y de las circunstancias prevalecientes en cada país; el recuento de los casos señala que las políticas de apoyo responden a necesidades y visiones estratégicas específicas y de conjunto diferentes, pueden ser un fracaso o exitosas en grados diversos, pero lo que puede afirmarse sobre bases realistas, y que resulta prácticamente incuestionable, es que la participación directa o indirecta de las instancias gubernamentales es indispensable para fortalecer la presencia, contribución a la economía, competitividad e importancia de las pequeñas empresas industriales. Por supuesto, esta afirmación no pretende exaltar o criticar determinado modelo de apoyo a dichas industrias ni incurrir en posiciones y señalamientos radicales, lo cual conllevaría indudablemente a interminables discusiones sobre el ámbito de participación del gobierno en la economía; en última instancia, lo que es trascendente es precisar y definir con absoluta claridad la misión a que deben circunscribirse cada una de las instituciones gubernamentales y privadas para cumplir cabal y eficientemente una tarea de gran envergadura como lo es la promoción de las firmas pequeñas.

4. Alternativas Actuales de Fomento a las Pymes

Después de haber realizado una breve descripción sobre las características, potencialidades, problemas y algunas políticas para la promoción y desarrollo, que podríamos llamar “tradicionales”, de las micro, pequeñas y medianas empresas industriales en México, particularmente, y en algunos otros países, en un marco más amplio, podemos abordar y dar cuenta de la aparición de una irreversible dinámica de cambio llamada por muchos autores “*globalización*”. Hoy en día este proceso de globalización esta presente en prácticamente todos los ámbitos de la vida económica, política y social del mundo entero, lo cual implica, cada vez más, profundas modificaciones en los procesos de producción, distribución, comercialización y financiamiento de las empresas. Por tanto, existen acelerados cambios en las estructuras y métodos de producción, los cuales se deben, en buena medida, al desarrollo de las tecnologías de la información y comunicación, lo que conlleva indudablemente a un cambio en la organización de las empresas.

La Nueva Tecnología de la Información, así llamada por Antonelli, es una gran innovación tecnológica, con importantes implicaciones productivas y organizacionales, y tiene importantes efectos sobre el tamaño, la estrategia y estructura de las firmas al cambiar el entorno informativo y las relaciones entre mercados y organizaciones. La incorporación de ésta tecnología en la producción de las firmas pequeñas con mayor capacidad técnica y organizativa, les puede permitir acceder a la demanda generada por las grandes empresas y, por lo tanto, vincularse en condiciones de menor asimetría.

Esta nueva dinámica de apertura ha modificado o modificará tarde o temprano las estrategias y actividades de las empresas de todos los tamaños, pues a medida que una economía se abre, sabe que ella y sus empresas están abrazando implícitamente los costos y beneficios de las fuerzas del mercado internacional y / o las jerarquías como mecanismos alternativos para la distribución de recursos. En este sentido, muchas industrias han avanzado en el nuevo sendero para adaptarse a las circunstancias presentes y sacar provecho de ello; muy probablemente aquellas empresas que renuncien o sean incapaces de asimilar los cambios que plantea la globalización no podrán sobrevivir en un entorno que cambia de manera tan vertiginosa. Así, la globalización de los procesos productivos es una respuesta de las empresas a un entorno cambiante y uno de sus orígenes se ubica durante la década de los 80's en los cambios de la política económica mundial expresados con mayor nitidez en la liberalización de las corrientes de capital y del comercio, la desregulación de los mercados (que han abierto oportunidades de inversión en todos los países) y la aceleración del progreso tecnológico que obliga a estar a la vanguardia de una constante innovación.

4.1 Las Relaciones Interempresariales

Las relaciones de asociación entre las empresas es una estrategia y un mecanismo de cooperación que han puesto en marcha éstas como respuesta al proceso de globalización y como un esfuerzo conjunto en la búsqueda de un objetivo común, ya sea coyuntural o más estable, como el lograr un mejor acceso al financiamiento. La opción de conformar cadenas de producción es una de las más antiguas estrategias de asociación, respondiendo a la incapacidad de cualquier empresa de alcanzar la autarquía.

Dichas relaciones interempresariales pueden revestir distintas formas. Se puede distinguir entre relaciones horizontales que se plantean varias empresas pequeñas, para producir conjuntamente un bien o realizar la adquisición de materias primas, la venta de productos terminados o la obtención de información, y relaciones verticales, que comprenden a pequeñas empresas en relación con medianas o grandes. Se trata, sin duda, de casos distintos.

Por un lado, las relaciones horizontales conllevan a la especialización de las empresas participantes y a lograr economías de aglomeración bajo el marco de un acuerdo de complementariedad, elevando así su eficiencia y competitividad; los distritos

industriales italianos son una muestra de ellas. Por otra parte, las redes empresariales de tipo vertical pueden ser producto de la descentralización (externalización de ciertas actividades o procesos) de las grandes empresas o estar conformadas por unidades inicialmente independientes; las redes verticales constituyen una excelente oportunidad tanto para las empresas pequeñas como para las grandes; las primeras tienen la posibilidad de asegurarse un sostenimiento e incluso crecimiento, mientras que las grandes pueden concentrarse en aquellas actividades que le son más rentables y disponer de una mayor flexibilidad organizacional.

Algunas de las actividades susceptibles de realizarse a través de la asociación entre empresas son: la investigación y desarrollo; el diseño de nuevos productos y servicios; contratación conjunta de servicios; ensayos y elaboración de prototipos; identificación de nuevos materiales; elaboración conjunta de algunos componentes y en la consecución de economías de escala; la adquisición para el aprovisionamiento para las empresas de materias primas y maquinaria y equipo; contratación de licencias tecnológicas y activos intangibles (información, adiestramiento, conocimiento, etc.); la gestión y formación de recursos humanos; mantenimiento de las plantas, remodelaciones, ampliaciones y construcción de parques industriales para que las Pymes resuelvan requerimientos como comedores, electricidad, agua, servicios médicos, etc.; inspecciones especiales, embalaje y almacenamiento; y, la investigación de mercados, que es prácticamente inexistente en las Pymes por su elevado costo.

También para el financiamiento es conveniente la asociación empresarial, pues aunque no es el único beneficio ni se da de forma directa, resulta ser funcional y oportuno. Ejemplo de ello pueden ser las denominadas garantías comunes o caución común como se les conoce en España, es decir, varias empresas constituyen una misma fianza o garantía ante el organismo financiero respectivo, aportando cada compañía una cuota parte de la fianza en forma proporcional al beneficio recibido; para acceder al crédito, las empresas deben constituir formalmente una empresa que es la que asume la responsabilidad jurídica ante el organismo financiero. El financiamiento otorgado a las empresas puede ser para la adquisición de materias primas o equipo (incluyendo la modalidad de arrendamiento financiero) o bien para financiar una investigación correspondiente a la fase de diseño o cualquier otra actividad del proceso empresarial.

4.2 La Subcontratación

De acuerdo al enfoque de la organización industrial, toda la actividad económica está organizada ya sea adentro o afuera de la firma, dependiendo del peso relativo de los costos de la jerarquía (coordinación) y del mercado (transacción). Los costos de coordinación han sido siempre considerados como un factor fundamental para limitar el tamaño de la firma, ellos incrementan los costos de producción y limitan el crecimiento de las firmas incluso en presencia de economías de escala técnicas. Por ello, cuando los costos de coordinación son muy elevados se puede optar por externalizar algunas actividades

realizadas por la firma, aunque ello implique incurrir en costos de transacción al subcontratar a otra empresa, por ejemplo. Ese proceso de externalizar algunas tareas sucederá y se mantendrá en tanto los costos de transacción sean menores a los que representan los de coordinación por mantener intacta la organización en una jerarquía.

Todos los elementos hasta aquí abordados han propiciado que las reglas del juego para empresas que van desde las transnacionales hasta las micro y pequeñas no sean las mismas y produzcan una casi inédita colaboración entre empresas del mismo o diferente tamaño para reducir tiempos y costos en el desarrollo de nueva tecnología, procesos y productos; ésta colaboración ha ido convirtiéndose cada vez más en una práctica común en todo el mundo. Lo referido en las siguientes páginas es un ejemplo de ello.

El caso típico de colaboración entre empresas grandes y pequeñas ha sido el proceso de *subcontratación* que se puede definir como una relación contractual entre dos empresas o más, una que es el productor final o ensamblador (empresa organizadora) que solicita a la otra o las otras empresas que le manufacturen partes o productos semiterminados (empresas subcontratadas) para integrarlos al producto final, para lo cual da especificaciones y programas de entrega, a cambio de lo cual la empresa que recibe la orden puede recibir financiamiento, materias primas o asistencia técnica. Este proceso de subcontratación con los proveedores directos de “primer nivel” se amplía al convertirse éstas en nuevas empresas organizadoras, creando a su vez una nueva red de subcontratación (dando origen a los proveedores de “segundo nivel”) y así sucesivamente, creándose un proceso de piramidación de verdaderas redes integradas de producción y no sólo un esquema de proveedores temporales.

Cabe mencionar que las relaciones surgidas de un proceso de subcontratación implican una gran estabilidad y revisten un carácter generalmente de largo plazo; a través de éste proceso se pueden aprovechar las ventajas producto de mantener estructuras independientes las empresas involucradas y a la vez beneficiarse de las economías de escala que se obtienen por la vía de la operación de la gran empresa como ente integrador. Adicionalmente, la conformación de redes de producción basadas en la subcontratación reducen los costos de información, abaten los defectos, impulsa mejoras en el diseño y el desarrollo de nuevos productos, coadyuva a mejorar la mercadotecnia, a elevar el nivel de valor agregado, a fortalecer la competitividad, acelerar el desarrollo industrial y a mejorar la calidad del producto.

Asimismo, como la empresa pequeña tiene una estructura de costos unitarios menos pronunciada que la grande, ésta última aprovecha a las primeras para evitar un alza pronunciada en sus costos (a partir del costo mínimo), lo cual esta aunado al hecho de que la coordinación de producción entre la empresa organizadora y la cadena sucesiva de subcontrataciones reduce los costos de transacción. Debemos considerar, además, que la empresa organizadora que adopta el papel de asegurar el ingreso de las empresas subcontratadas contra la volatilidad, para que no pudiera haber un desincentivo de mantener la relación por parte de una empresa subcontratada, crea un sistema múltiple de proveedores; esta relación puede ser incluso más estrecha en caso de que se opte por mantener participaciones cruzadas en el capital.

Sin embargo, en el actual mundo globalizado con nuevas y crecientes exigencias se ha venido desarrollando en los últimos años un sistema de *subcontratación innovadora* con la idea central de reducir costos o lograr una mayor flexibilidad productiva; para lograr dichos objetivos la empresa contratante busca una relación permanente con la empresa subcontratada, la cual pasa a ser parte del equipo que diseña el producto final y no sólo un satélite del centro productivo, es decir, pasa de una relación de subordinación a una de cooperación. Esta desconcentración creativa ha dado paso a un sistema de innovación cooperativo que involucra a toda la red de producción y que ahorra recursos financieros a la gran empresa. Así pues, el beneficio es mutuo.

Pero hasta aquí sólo hemos hablado de las relaciones de subcontratación de empresas grandes con empresas de menor tamaño, por lo que debemos mencionar que existe otro tipo de redes: aquellas que se conforman entre *pequeños negocios que subcontratan entre sí*, de manera similar al de la subcontratación con la gran empresa. En este caso una pequeña empresa que recibe una orden de producto específico y que reconoce que sus costos son más altos, emprende un proceso de subcontratación que le permita cumplir su compromiso; de esta manera la pequeña empresa que subcontrata reduce sus costos fijos de mano de obra, flexibiliza su planta laboral, incrementa los estándares de calidad de los productos que le entregan y a todo lo largo de las diferentes etapas del proceso de producción.

Es posible afirmar que, en general, los procesos de subcontratación ayudan a resolver problemas de escasez de recursos (financieros, entre los más importantes), ya que en lugar de ampliar la capacidad instalada ante un incremento de la demanda, existe la opción de subcontratar sin necesidad de contar con amplios recursos financieros. Por lo tanto, es posible detectar relaciones de subcontratación entre Pymes derivadas de la falta de capital, de la falta de mano de obra, de la falta de capacidad tecnológica, de menores costos a través de la subcontratación y de la reducida capacidad productiva ante una demanda mayor a la común.

Las empresas pequeñas que subcontratan tienen ante sí el reto de mantener esas relaciones lo más controladas posible con el fin de evitar que otras empresas tomen su lugar como coordinadoras de la red; el problema claramente se hace más complejo al considerar que los encargos de producción que se les hacen muchas veces no tienen la estabilidad necesaria, es decir, los contratos tienden a mostrar una alta fluctuación. Ante toda esta situación lo que hacen los empresarios es diversificar sus relaciones de subcontratación. Un elemento que permite el control es el esquema de financiamiento entre la empresa coordinadora y las entidades subcontratadas, puesto que la empresa pequeña que coordina buscará reducir lo máximo posible el precio pagado hacia abajo para de esa forma aumentar su margen de ganancia.

Así pues, la importancia del sistema de subcontratación reside en el proceso de transformación desde una utilización indirecta de mano de obra barata a una división más racional del trabajo entre las empresas que poseen la tecnología original.

4.3 Alianzas Estratégicas

En los últimos años la propensión creciente de las grandes empresas para formar alianzas estratégicas unas con otras ha cobrado un vigor inusitado y está cambiando la estructura de la competencia internacional y, a fuerza de una nueva clase de interdependencia extrafronteriza, está forzando a los gobiernos a redefinir sus fronteras económicas y estrategias industriales. Sin embargo, es menester hacer mención que las alianzas estratégicas también pueden formarse entre grandes empresas y otras de menor tamaño.

Pero, ¿Qué es una *alianza estratégica*? La figura de la alianza estratégica puede definirse como "la unión, acuerdo formalizado o no, intercambio y fusión adquisición, entre dos o más empresas u organizaciones, destinado a alcanzar conjuntamente un objetivo definido. Este objetivo puede ser compartir o incrementar mercados, tecnologías, diseños, etc., o simplemente disminuir riesgos en la realización de proyectos conjuntos. Dicho de una manera más simple, una alianza estratégica es un contrato entre dos o más empresas para explotar sus ventajas competitivas."⁴⁶ Estas alianzas estratégicas pueden darse en el ámbito comercial, financiero o técnico, y pueden ser de corto, mediano o largo plazo, tomando, entre otras, las siguientes formas: coinversiones, clubes de exportación, acuerdos de investigación y desarrollo, licencias, proyectos específicos, con proveedores, distribuidores o contactos.

Algunas de las razones que se arguyen para conformar alianzas estratégicas son: minimizar y compartir los altos costos y la incertidumbre en el área de investigación y desarrollo; conseguir economías de escala; compartir líneas de producto, canales de distribución, personal directivo y especializado, y medios y servicios de abastecimiento; la reducción del ciclo de vida de los productos; expandir los negocios ya iniciados; integrar los procesos productivos; generar posiciones de mercado; tener acceso al nuevo conocimiento científico y a las tecnologías complementarias; evitar guerra de precios; evitar duplicidad de proyectos de investigación y desarrollo; creación y explotación de nuevas oportunidades de negocios y productos; transferencia de tecnología; y, penetración de nuevos mercados (locales, nacionales y extranjeros) ante la era de la globalización.

Esta modalidad de cooperación empresarial responde a intereses concretos de largo plazo y a un nuevo concepto de organización industrial. En Europa la creación de redes se ha visto asociada al proceso de fusiones estratégicas a través de las fronteras, proceso que ha sido reforzado por una creciente oleada de alianzas estratégicas entre empresas europeas y otras de diversos países. Pero también se ha procurado inducir dichas alianzas, preferentemente hacia el interior de la Unión Europea, con el fin de detener las que se llevan a cabo con empresas de origen japonés y norteamericano.

⁴⁶ Suárez González, Eduardo, "La Cooperación Empresarial" en *El Mercado de Valores*, Nacional Financiera, No. 2, Febrero 1995, Pág. 20, México.

Por otro lado, en el caso de una alianza estratégica entre una empresa de menor tamaño cuyo origen sea un país en vías de desarrollo con una empresa multinacional, esto puede ayudar al desarrollo de sectores en los países anfitriones proveyéndoles de la tecnología y el capital suficientemente necesario para explotar aquellos recursos nacionales inamovibles de los cuales este bien dotado. Al mismo tiempo puede ayudar a liberar la capacidad en el país de origen para que se concentre en la producción de bienes que requieren de recursos en los cuales tiene una ventaja comparativa.

Existe otra modalidad de alianza, la llamada *Joint Venture*⁴⁷. En la Joint Venture (riesgo conjunto) debe existir por lo menos una concurrencia de voluntades de dos o más empresas; es un convenio que produce o transfiere derechos y obligaciones entre las partes que lo celebran. En dichas alianzas las partes involucradas puede aportar recursos o esfuerzos, es decir, bienes mueble o inmuebles, créditos, derechos e intereses jurídicamente tutelados, trabajo, conocimiento del negocio (*know-how*), formas de organización, estrategias publicitarias, etcétera.

La joint venture establecida entre un empresario mexicano y un extranjero proporciona grandes beneficios mutuos, entre ellos destacan: en el caso del industrial mexicano, éste obtendrá financiamiento a menor precio, acceso a tecnología de punta y la posibilidad de contar con condiciones favorables para realizar actividades de exportación; por su parte, el empresario extranjero logrará la entrada al mercado mexicano en condiciones muy favorables, absorbiendo un margen de riesgo y costos menor que si iniciara un negocio en nuestro país con capital 100% extranjero.

Empíricamente, la joint venture constituida por asociados nacionales y extranjeros, da lugar a que las aportaciones mexicanas consistan primordialmente en la gestión del negocio, la mercadotecnia y la distribución, así como la planta y equipo. Por su parte, la aportación extranjera consiste en capital de trabajo, maquinaria y equipo y, desde luego, en tecnología de punta y estructura necesaria para la comercialización del producto o servicios, según corresponda, en el extranjero.

4.4 Algunas Experiencias

Tal y como se ha venido mencionando, las nuevas circunstancias en que se desenvuelven las firmas pequeñas constituyen factores esenciales que han generado una creciente necesidad de buscar nuevos esquemas de desarrollo para este estrato industrial y que resulten más ágiles y eficientes para el cumplimiento de sus objetivos, pues las empresas que actúan en el mercado mundial ya no compiten de una manera centralizada y hasta aislada, sino como conglomerados industriales, es decir, como grupos empresariales organizados en redes de colaboración, en otras palabras, ante las aludidas circunstancias las

⁴⁷ Véase: Sánchez Soto, Gustavo, "Joint Venture: Una Estrategia Para Hacer Negocios" en *El Mercado de Valores*, Nacional Financiera, No.8, Agosto 1996, México.

empresas se han visto obligadas a buscar el logro de ventajas competitivas que les permitan concurrir en el mercado libre con eficiencia.

La estrategia que han adoptado las firmas pequeñas industriales para hacer frente al nuevo contexto mundial varía de país en país y en gran medida dependen de la orientación que tenga la política económica e industrial en sus países de origen y las metas nacionales que persigan.

Un mecanismo cooperativo de organización industrial que ha contribuido a impulsar la pequeña empresa exitosamente es el esquema italiano del *Consorcio*. Esta figura consiste en que varias empresas medianas y pequeñas se reúnen y constituyen, con las aportaciones de todas, una nueva empresa, sin que ello implique la consolidación de muchas empresas pequeñas en una sola; esto permite avanzar en eficiencia al tiempo que se respeta la autonomía y creatividad de las unidades productivas. Una de las razones para conformar los consorcios es que en fases como la de comercialización y exportación, por ejemplo, los costos son demasiado elevados para los pequeños negocios, y aunque de forma directa el consorcio ni compra la mercancía, ni la vende, ni se encarga de la transportación, ni el financiamiento, ni el aseguramiento, sí es el encargado de proporcionar a sus afiliados servicios especializados de información sobre mercados y oportunidades de ventas al exterior, investigación y desarrollo de productos y procesos, contactos con clientes, manejo de las comunicaciones, asesoría y servicios técnicos, servicio de traductores, organización de ferias, capacitación, servicios de fax y telex, y apoyo legal.

Los consorcios también surgen como una forma para salir al paso al problema del financiamiento, para lo cual se constituyen en *consorcios para el aseguramiento del crédito*, que no es otra cosa que un fondo de garantías que se constituye con las aportaciones de los afiliados. Estos fondos garantizan generalmente créditos de corto plazo. El fondo responde por las obligaciones de los afiliados. Mediante el consorcio se aprovechan las economías de escala en alguna fase de los procesos de producción, comercialización y financiamiento.

El origen de las redes de producción en Estados Unidos puede ubicarse sin lugar a dudas en la industria militar, dentro de la cual se ha procurado mantener relaciones muy estables con proveedores y subcontratistas. Ante la experiencia aludida en la milicia y frente al nuevo contexto mundial de reorganización industrial, las grandes industrias norteamericanas han comenzado a adoptar amplios esquemas de subcontratación (como es el caso de la General Motors y Ford) e incluso alianzas estratégicas con empresas de otros países. Estos nuevos procesos conllevan a una descentralización de la producción, creándose largas cadenas de proveedores y subcontratistas para poder poner en marcha procesos como justo a tiempo o de calidad total, rompiendo una gran parte de la tradicional relación vertical burocrática e inflexible que incrementaba los costos y reducía la calidad de los productos.

Por otra parte, en México existe un intento por conformar eficientes redes de producción con el objeto de impulsar el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas industriales, para lo cual se acuñó el término de *Empresas Integradoras* (abordado en el apartado final del capítulo anterior); sin embargo, aún hoy en día los

esfuerzos emprendidos no han dado los resultados que se esperaban y más bien son incipientes. Hasta la fecha, pocas son las compañías que se han incorporado a los programas que impulsan este tipo de empresas (había 173 en 1996), en buena medida, según se señala, por la desconfianza entre los empresarios y los hábitos muy arraigados de trabajo individual, por la resistencia a compartir información que se considera confidencial para la empresa y por la falta de deseos de emprender tareas en común por sospecha de que la contraparte no cumplirá con los compromisos asumidos. En lo que se refiere a las alianzas estratégicas, éstas se dan en México en la mayoría de los casos entre grandes empresas, pues muchos empresarios de las Pymes no han pensado siquiera en la conveniencia de conocer otras formas de producción, es decir, muchos se resisten a incursionar en nuevos ámbitos por el temor a lo desconocido o por una real incapacidad de explotar las nuevas oportunidades.

En el caso de Japón, seguido por otros países del este asiático, existe una tendencia hacia la descentralización de la empresa grande pues la mayor parte de éstas basan su funcionamiento en sus relaciones de subcontratación a través de las cuales externalizan actividades diferentes de las realizadas hacia el interior de la misma empresa.

A consecuencia de lo anterior, muchas de las firmas pequeñas están vinculadas al sistema de subcontratación del país, el cual tiene características muy peculiares. En este país los subcontratistas tienen una relación de dependencia muy fuerte hacia un número reducido de grandes empresas (en 1994, 35% de las Pymes vendía más del 70% de su producción a la principal empresa contratante, en tanto en Europa y Estados Unidos la proporción era de 20%) y, en general, mantienen una relación de negocios estable y duradera. La estabilidad de la relación hace que la empresa contratante proporcione asistencia técnica al subcontratista que le asegura un nivel de ventas estable, lo cual lo obliga a satisfacer los estrictos requerimientos que le impone la empresa compradora en términos de reducción de costos.

Otra característica única del sistema de subcontratación japonés frente al americano o europeo es que es escalonado ya que cuenta con muchos niveles. El "primer nivel" está constituido por los subcontratistas primarios que son las empresas que proveen partes funcionales a las industrias grandes en forma directa (para una empresa automotriz grande, por ejemplo, ésta tiene relación directa con 150 empresas subcontratistas, en cambio en Estados Unidos la General Motors tiene vínculos comerciales en forma directa con 12 mil 500 subcontratistas). Asimismo, las Pymes que integran el primer nivel en Japón utilizan componentes más pequeños que son manufacturados por las empresas de "segundo nivel" de la estructura industrial (que suman alrededor de 2 o 3 mil para el caso de la automotriz japonesa) y que actúan como proveedores del primer nivel. A su vez, las compañías de segundo nivel mandan a maquilar una parte de los componentes que necesitan a empresas del "tercer nivel".

De esta forma, y en el caso específico de una empresa automotriz japonesa, todo el sistema industrial se compone de 13 mil 600 subcontratistas, pero ésta sólo tiene relación directa con 150 empresas del primer nivel. Esta empresa automotriz, en particular, sólo produce 30% de los componentes de los automóviles, 70% restante lo fabrican las empresas subcontratistas externas. Para las empresas norteamericanas estos datos registran cifras

inversas. Se dice que empresas como Ford y General Motors producen al interior 70% de sus componentes y 30% restante lo adquieren de proveedores externos. Esta situación se presenta en muchas industrias, pues lo cierto es que toda la planta industrial de Japón se basa en las pequeñas y medianas empresas subcontratistas.

Así pues, una de las características de la relación entre las empresas compradoras y las Pymes es que han sabido establecer vínculos comerciales de largo plazo, aún cuando las primeras exigían términos muy estrictos en sus demandas. Estas exigencias se compensaban por el hecho de que las firmas pequeñas tenían aseguradas sus ventas o recibía asistencia técnica y financiera cuando así lo consideraban necesario. Pero a pesar de ser un sistema de subcontratación funcional y benéfico para las empresas pequeñas, en los últimos años éste tipo de relación se está rompiendo debido a las presiones económicas que las grandes empresas tiene que enfrentar por la continua revaluación del yen; las empresas contratantes japonesas que eran las principales clientes de las subcontratadas, están exportando sus instalaciones y capacidad de producción al exterior dejando un gran vacío en el mercado, aunado a que sólo los grandes subcontratistas (los de primer nivel) son los que están produciendo las partes y, con ello, han dejado en la deriva a los especialistas del segundo y tercer nivel de la estructura piramidal de subcontratación.

Con todo esto es posible afirmar que, en general, el agotamiento del modelo fordista generó nuevas alternativas en las vinculaciones interempresariales, ya que durante la vigencia de éste la descentralización y las relaciones de subcontratación se circunscribían a buscar oportunidades de reducir los costos. Ahora, las grandes industrias acostumbradas a una concentración vertical, están recurriendo cada vez más a la externalización de algunas actividades, lo cual ha posibilitado una mayor participación de las firmas pequeñas en el aprovisionamiento de las grandes empresas.

Asimismo, debemos señalar que la globalización ha modificado la naturaleza y la pauta de industrialización, ya que en la actualidad aún las firmas más pequeñas se ven enfrentadas a competidores internacionales, pudiendo aprovechar ciertas ventajas que les ofrece su vinculación con empresas transnacionales por medio de acuerdos de licencia o de franquicia, acuerdos de subcontratación o hasta alianzas. Y aunque mucho se ha señalado que la era de la globalización ofrece oportunidades sin precedentes a las Pymes de los países en desarrollo, se tiene que considerar que éstas tiene poco que ofrecer en términos tecnológicos o de otra índole, por lo cual las "alianzas" que vinculan a las empresas de los países más industrializados con las de países en desarrollo tienden, más bien, a centrarse en el acceso a los mercados o toman la forma de relaciones que procuran mejorar la eficiencia, como las de subcontratación. En muchos países los acuerdos sobre tecnología entre compañías locales y empresas extranjeras así como los de know-how son cada vez más populares, especialmente cuando las empresas tienen capacidades financieras y tecnológicas y se encuentran interesadas en conservar su autonomía.

Finalmente, todo lo hasta aquí plasmado nos permite inferir que el estrato de micro, pequeñas y medianas empresas industriales muestran, hoy en día, un renovado dinamismo y un interés inusitado dada su fuerte participación en la actividad económica, principalmente en términos del empleo, lo cual es evidencia de que el proceso al gigantismo se ha venido frenando y ha iniciado un replanteamiento de sus estrategias productivas, optando por la

externalización de ciertas actividades como un recurso. Así, a principios del tercer milenio se observa con claridad el avance lento y generalizado de la conformación de una economía basada en la redes, a través de la combinación de empresas de todos los tamaños. Tal vez ello conllevara a que las empresas más pequeñas se beneficien, cada vez más, de las economías de escala y del poder de mercado de la gran industria, a la vez que ésta última aprovecha la flexibilidad productiva y el potencial de las pequeñas, conformando relaciones más equitativas que sustituyan el predominante verticalismo subordinado.

Sólo cabe esperar que México logre insertarse con oportunidad y de manera adecuada a éste nuevo contexto mundial para que aproveche las ventajas que trae consigo y así superar los amplios rezagos que aún subsisten en los diversos ámbitos de la vida económica, social y productiva.

CONCLUSIONES

Una vez finalizada la investigación, y no sin antes reconocer que se ha llevado a cabo de manera somera y sin abarcar otros temas relacionados con el financiamiento de las micro, pequeñas y medianas empresas industriales, podemos afirmar, como una primera conclusión, que durante muchos años la idea del desarrollo industrial estuvo asociada ineludiblemente a las grandes empresas manufactureras, pues son éstas las que, al menos teóricamente y de acuerdo con algunos enfoques, promueven las innovaciones y los procesos fabriles más productivos, para incorporarlos a su acervo tecnológico y después difundirlos por todos los ámbitos de la economía. No obstante, durante la segunda mitad del siglo pasado, se comenzó a tomar conciencia y se ha venido reconociendo cada vez más que frente a las grandes compañías existen empresas de mucho menor escala que son tan antiguas como el capitalismo contemporáneo y que cumplen hoy en día un papel esencial en el desarrollo económico de todos los países, aún en aquellos con un grado de desarrollo muy elevado como Estados Unidos y Japón; es decir, se ha dado una importante revaloración del papel que desempeñan las firmas pequeñas en todo el mundo.

En esta nueva perspectiva no es correcta la visión de que pequeñas o grandes empresas son una cosa buena en sí misma, sino más bien, hay que concebirlas como entidades que pueden cumplir roles específicos en una economía, lo cual quiere decir que cada estrato empresarial tiene una mayor eficiencia o competitividad en algún aspecto operativo o fase del proceso de producción. En realidad, hemos podido constatar que la operación de ambos grupos de empresas esta interaccionándose, prueba de ello es el auge que tienen en algunos países figuras como la subcontratación, las alianzas estratégicas y las empresas integradoras; un ejemplo de ello lo podemos encontrar donde las empresas pequeñas dependen de la existencia del poder de compra de la gran empresa, así como de sus canales de comercialización, a la vez que las grandes compañías dependen de las firmas pequeñas para el abasto de productos especializados y de servicios, así como en el campo experimental de iniciativas de alto riesgo antes de ser implementadas en los grandes negocios.

Asimismo, a lo largo de ésta investigación, y de acuerdo con las evidencias estadísticas disponibles, se ha podido comprobar que uno de los rasgos distintivos del desarrollo de la economía mexicana durante muchos años ha sido el crecimiento de las micro, pequeñas y medianas empresas en casi todos los sectores y ramas de la economía; sin embargo, debemos recordar que son las ramas llamadas "tradicionales" (textiles, calzado, alimentos, metálica-básica, etcétera) las que siguen predominando en el tejido industrial de nuestro país, y especialmente si se trata de "firmas pequeñas". Pero esta es sólo una de las características de las Pymes, inherente a la mayor parte de los países en desarrollo donde actúan básicamente como mecanismos de subsistencia, no así en los países industrializados en los cuales se caracterizan por su fortaleza tecnológica y, en

general, por una mayor contribución al crecimiento económico de sus economías en un contexto económico favorable. Además, no olvidemos que el sector industrial despierta un interés especial debido a que el crecimiento real de la economía del país depende del esfuerzo productivo en la industria de la transformación y en otros sectores que producen otros bienes o, lo que es lo mismo, cuando el proceso genera valor agregado.

Pero lo que es pertinente recalcar y reconocer, y que es innegable, es la importancia de las “firmas pequeñas”, no sólo por el peso que tiene en el número de establecimientos fabriles a nivel nacional, sino por su contribución al crecimiento económico, por la generación de empleo y porque representan una opción para mejorar los índices de equidad existentes en nuestro país.

Por otra parte, el problema del financiamiento no es el único al que tienen que hacer frente las “empresas pequeñas”, pero sí es uno de los más graves y el detonante de otros tantos que ya se han enumerado con anterioridad. Es vital el recordar que los requerimientos de financiamiento surgen de una incapacidad que tienen estas empresas para generar sus propios flujos de efectivo internos necesarios para cubrir sus necesidades de inversión, en virtud de lo cual acuden a fuentes externas para solventarlas. Es entonces cuando podemos afirmar que uno de los problemas de las Pymes para obtener financiamiento es la poca accesibilidad que le brindan los intermediarios financieros formales, entre otras cosas por: falta de garantías o avales, altas tasas de interés, falta de un amplio esquema institucional de apoyo, un débil posicionamiento del mercado por una oferta y/o demanda de sus productos altamente fluctuante (que impide tener una apreciación correcta de la viabilidad de la empresa), excesivo burocratismo en trámites y papeleo, falta de información adecuada, etcétera.

La *hipótesis* que se planteó en la introducción de la presente investigación ha sido *comprobada*, es decir, se confirma que es necesario realizar nuevos análisis para establecer políticas de apoyo a sectores como las Pymes, pues hasta ahora las políticas aplicadas no han dado los resultados previstos y no han sido suficientes para impulsar adecuadamente el desarrollo de este tipo de empresas; además, se llega a la conclusión de que el tamaño propio de estas industrias impone un límite a las oportunidades que se les presentan y les reduce sus posibilidades de acceso a los mercados formales de crédito. Por lo tanto, *sí* es necesario realizar profundas modificaciones a la política económica y a la política industrial, así como a los diversos esquemas de financiamiento existentes, buscando en todo momento reformar, ampliar y consolidar la red de intermediarios financieros para que esto redunde en más créditos, de mejor calidad (en plazos y montos) y a un menor costo. Pero también se constató que el proceso de globalización y apertura económica que vive nuestro país presenta, a las “firmas pequeñas”, nuevos mecanismos para superar el problema del financiamiento y para sus relaciones interempresariales, por lo cual se requiere realizar la reforma financiera adecuada y desarrollar los instrumentos necesarios para que nuestras empresas micro, pequeñas y medianas se beneficien del proceso de apertura.

Sin embargo, es necesario hacer algunas consideraciones que maticen las aseveraciones del párrafo anterior. El impacto de algunos programas de apoyo a las Pymes que se revisaron tienen impactos diferenciados, pues al existir marcadas diferencias intersectoriales, una medida implementada no beneficia o repercute negativamente ni de la

misma manera o en la misma dimensión a todas las empresas. Es decir, no todos los programas instrumentados por el gobierno mexicano o por los intermediarios financieros privados han tenido el mismo éxito con todas las empresas, y más bien puedo afirmar que en muchos casos los programas han contribuido más a mantener a las empresas en operación que a impulsar su crecimiento.

Es un hecho constatado, y con evidencias muy claras, que el libre mercado genera una insuficiencia de fondos de mediano y largo plazos, debido a que el sistema bancario se concentra en lo segmentos más rentables, lo cual se traduce en una actitud restrictiva en la concesión de créditos a los pequeños negocios por el mayor riesgo y alto costo individual que éstos representan. Por ello, se considera que las autoridades financieras han optado por crear instituciones de carácter público que compensen y cubran las demandas de fondos prestables que las instituciones privadas no hacen. En definitiva, las instituciones de crédito especial (banca de fomento) deben actuar como un instrumento de las autoridades económicas cuya finalidad sea complementar a la iniciativa privada, pero sin sustituirla. Las acciones de las instituciones de crédito especial se deben orientar de una manera general a favorecer el impulso de las micro, pequeñas y medianas empresas. El punto 7 (*Consideraciones Generales*) del Capítulo III muestra una visión más amplia acerca del papel que debe desempeñar la Banca de Fomento en la promoción de las “firmas pequeñas”, por lo cual remitimos dicha discusión al aludido apartado.

Recordemos que el crédito para una empresa o el ahorro de otras personas no es grave cuando sólo es complementario y se refleja más en un incremento de la inversión que del consumo, y cuando está bien invertido en transables que realzan la capacidad de pago. La evidencia empírica ilustra la importancia crucial de una mejor comprensión del hecho de que el crédito por sí mismo no representa una mejor opción para el desarrollo de las Pymes, pues gran parte de éstas industrias se encuentran sobreapalancadas y difícilmente su débil estructura y posición financiera soportarían con éxito un crédito mayor.

En este sentido, otra conclusión muy importante es que si bien el problema del financiamiento es un obstáculo para el desarrollo de las Pymes, éste no deriva exclusivamente de la inaccesibilidad a los créditos que se les presentan en las diversas instituciones financieras públicas y privadas, sino además deviene del reconocido, y tantas veces aludido a lo largo de la investigación, círculo vicioso conformado por estar concentradas en ramas generadoras de Bajo Valor Agregado-Baja Productividad-Reducido Margen de Utilidades, que se retroalimenta constantemente y que limita sus posibilidades de financiarse a través de la reinversión de utilidades, por lo cual debe recurrir constantemente al crédito para cubrir sus necesidades de inversión.

Así pues, debemos estar concientes de la influencia relevante de la tecnología en las diferentes fases del proceso productivo, en la eficiencia y en los ingresos de las industrias, por lo cual es evidente su relación con el problema del financiamiento. No olvidemos que en muchas ocasiones el factor tecnológico nos ayuda a mejorar la optimización bajo limitaciones presupuestarias. Las mejoras tecnológicas nos conllevan a un incremento de la productividad y a un incremento del valor agregado, lo cual genera más utilidades y niveles menores de requerimientos de financiamiento externo (considerado en este caso el proveniente de los préstamos cuyo origen se ubica fuera de la empresa misma). Por lo

tanto, el incremento de la productividad es otro elemento que posibilita el refinanciamiento de las empresas. Todo lo hasta aquí expresado deja en evidencia que no existe una sola forma de resolver los problemas y deficiencias del financiamiento.

Sintetizando, en la mayoría de los casos, la solución al problema del financiamiento de las micro, pequeñas y medianas empresas industriales no radica necesariamente en el crédito, ya que frecuentemente este sector se encuentra sobreapalancado, y porque aún en los tiempos más difíciles subsisten acudiendo a los mercados informales de crédito, donde los costos son más altos generalmente, lo cual demuestra su viabilidad económica.

Por lo tanto, es importante destacar que la modernización de las Pymes requiere no sólo de un sistema bancario amplio y diversificado, y de una amplia red de intermediarios financieros no bancarios (arrendadoras, uniones de crédito, empresas de factoraje, etc.) que apoyen el accionar de la banca de fomento y de la comercial, sino también de un mercado de valores actualizado y moderno que apoye y estimule la productividad y competencia de la economía, así como de instituciones públicas de fomento más eficientes y con estándares similares a la institución financiera privada más productiva. En otras palabras, los problemas que enfrentan las “industrias pequeñas” se deben tratar tanto en el ámbito micro como macroeconómico, conjuntando los esfuerzos de los sectores público, privado y social para impulsar adecuadamente las acciones encaminadas a su promoción y de ésta forma incrementar su participación en el crecimiento y desarrollo económico, y que paulatinamente se sumen y se conviertan en una pieza clave y fundamental en el rompecabezas de la estrategia de desarrollo económico nacional.

Asimismo, no se debe abordar por separado, para su solución, el problema del financiamiento de los otros problemas a que se enfrentan las Pymes, sino que se deberán atacar simultáneamente los diversos aspectos: técnicos, administrativos, tecnológicos, laborales, financieros, etc. Se deberá promover la obtención de financiamiento en condiciones de fomento a efecto de favorecer el cambio tecnológico de productos y procesos, equipamiento y modernización de las empresas, con base en esquemas especiales de carácter integral que incluyan aspectos de capacitación y asesoría técnica, medio ambiente, calidad total y de seguridad industrial, orientados a incrementar la competitividad.

Debemos tener muy claro, por otro parte, que la globalización obliga a que aquellos productores que antes se consideraban competidores, ahora se conviertan en socios. La amenaza de la competencia sigue obligándolas a ser eficientes; deberán continuar buscando oportunidades rentables para que otras empresas no aprovechen esas oportunidades y les quiten el mercado. El éxito del movimiento hacia mejores opciones de desarrollo para las Pymes (como la subcontratación, las empresas integradoras y las alianzas estratégicas) puede significar, simultáneamente, una reacción eficiente al ambiente cambiante combinado con ganancias diferenciales que surgen de una ventaja sobre las otras empresas que no lo hacen.

Una consideración interesante, por cierto, nos indica que sin prejuicio de que una red de Pymes presente potencialidades en sí misma, el elemento diferenciador y que más contribuiría a que las pequeñas empresas solucionen su problema de financiamiento, se

especialicen, incrementen su eficiencia y se vuelvan innovadoras, podría ser su vínculo con empresas de diferente tamaño, y particularmente con medianas y grandes que regularmente fijarían pautas de calidad siempre crecientes y arrastrarían a la pequeña empresa hacia una transformación sustancial. Los ejemplos de Japón y de Corea se esgrimen en apoyo de ésta tesis.

Es menester hacer un reconocimiento que lo más importante en el tema del financiamiento de las firmas pequeñas no radica sólo en realizar una descripción de la problemática, sino esencialmente de diagnósticos acompañados por propuestas específicas; propuestas que vayan desde el ámbito de las políticas macroeconómicas e instrumentos de fomento industrial, hasta modificar los criterios para otorgar créditos y facilitar las uniones y organizaciones empresariales.

Se concluye que se requiere desarrollar nuevas formas de creación de crédito e intermediación financiera y no sólo reorientar los recursos y las instituciones existentes. En tanto, la recuperación se puede basar en una primera etapa en una mayor utilización de la capacidad instalada, sin que necesariamente se produzcan cambios en el uso de los factores de la producción, procurando, sin embargo, un tránsito acelerado hacia mejores tecnologías que les permitan aprovechar las ventajas que estas representan. Bajo estas circunstancias, en el mediano plazo, la expansión de la producción y el empleo sólo podrá lograrse mediante el incremento de la inversión y una mayor eficiencia del aparato productivo.

Resulta importante reconocer y distinguir de la estrategia económica seguida en los últimos años, aquellos componentes que no funcionaron de los que representan una herencia positiva sobre la cual habremos de construir en el futuro. Esta distinción es esencial para que centremos nuestros esfuerzos en fortalecer los aciertos y diseñar mecanismos que nos protejan de incurrir de nueva cuenta en los mismos errores. El desafío es mayor porque han sido ya muchos años en que nuestra economía ha crecido apenas mediocre y esporádicamente e incluso ha tenido serios retrocesos.

De la discusión anterior se puede inferir que las micro, pequeñas y medianas empresas industriales pueden continuar cumpliendo con su papel en la sociedad actual, siempre y cuando se les ofrezca la oportunidad de resolver apropiadamente la problemática a la que se enfrentan.

Javier Del Castillo Solís
Enero de 2001

BIBLIOGRAFÍA

1. Antonelli, C., *La Nueva Tecnología de la Información y la Organización Industrial, Experiencias y Tendencias en Italia*.
2. Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras de Desarrollo (ALIDE), *Liberalización Financiera y Banca de Desarrollo en Consideraciones Generales*, México.
3. Aspe Armella, Pedro, *El Camino Mexicano de la Transformación Económica*, Fondo de Cultura Económica, México, 1993.
4. Bolsa Mexicana de Valores, *Anuario Financiero 1993*, México, 1993.
5. Calvo Thomas y Méndez L., Bernardo (coordinadores), *Micro y Pequeña Empresa en México Frente a los Retos de la Globalización*, Editado por CEMCA, México, 1995.
6. CANACINTRA, "Evolución Histórica de la Subcontratación de Procesos Industriales" en *Transformación*, Mayo 1989, México.
7. Casalet, Mónica, *El Mercado de Valores*, No.9, Septiembre 1996, Nacional Financiera, México.
8. Castiglia, Miguel Angel, "Impacto de los Programas de Crédito en las Pymes" en *El Mercado de Valores*, No. 2, Febrero 1996, Nacional Financiera, México.
9. CEPAL, *El Financiamiento de la Pequeña y Mediana Industria*. LC/R 1179, 31 de Julio de 1992.
10. Cook, Paul, "Liberalización y Política de Desarrollo Industrial en los Países Menos Desarrollados" en *El Trimestre Económico*, Vol. LV, No.217. Enero-Marzo 1988, México.
11. Correa, Eugenia, "Reorganización de la Intermediación Financiera, 1989-1993" en *Comercio Exterior*, Bancomext, Diciembre 1994, México.
12. Davenport, Robert W., *Financiamiento del Pequeño Industrial en los Países en Desarrollo*, Editorial Letras, 1970, México.

13. *Diario Oficial de la Federación*, 7 de Mayo de 1993 y 30 de Mayo de 1995, México.
14. *Ejecutivos de Finanzas*, "La Problemática Financiera y Económica de las Pequeñas y Medianas Industrias", No.1, Enero 1991, México.
15. *Ejecutivos de Finanzas*, "Apoyos Financieros a la Pequeña y Mediana Industria", No.11, Noviembre 1991, México.
16. *Ejecutivos de Finanzas*, No.7, Julio de 1995, P.P. 30-36, México.
17. Galván González, Roberto, "Cinco Etapas en el Sistema Financiero Mexicano" en *Empresas en Bolsa*, México.
18. Gereffi, G., "Los Nuevos Desafíos de la Industrialización: Observaciones Sobre el Sudeste Asiático y Latinoamérica" en *Pensamiento Iberoamericano*, No.16, Julio-Diciembre 1989, Madrid.
19. Kagami, M. y Ruiz Durán, C., *Potencial Tecnológico de la Micro y Pequeña Empresa en México*, Biblioteca de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, No.5, Nacional Financiera, 1993, México.
20. Kato, Kimihiko, *Esquemas de Financiamiento para la Pequeña y Mediana Empresa en el Japón*, Seminario Internacional sobre el Papel de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa en el Proceso de Globalización de la Economía Mundial, Marzo de 1993, México.
21. Keynes, John M., *Teoría General de la Ocupación, el Interés y el Dinero*, Fondo de Cultura Económica, 1965, México.
22. Kurose, Nobuhiro, "Estrategia Administrativa para la Pequeña y Mediana Empresa en Japón" en *El Mercado de Valores*, No.7, Nacional Financiera, Julio 1996, México.
23. Levy Orlik, Noemí O., *Determinantes de la Inversión Privada en México 1960-1985* (Tesis de Maestría, 1992), Facultad de Economía, UNAM, México.
24. López Espinoza, Mario, "El Papel de la Banca de Desarrollo en la Estrategia Empresarial" en *El Mercado de Valores*, No. 2, Febrero 1996, Nacional Financiera, México.
25. Mattar, Jorge, "Fomento a la Industria Mediana y Pequeña en México, 1983-1988" en *Economía Mexicana*, No. 9-10, 1987-1988, México.
26. Minsky, Hyman P., "Los Procesos Financieros Capitalistas y la Inestabilidad del Capitalismo" en *Investigación Económica*, No.167, Enero-Marzo 1984. Facultad de Economía, UNAM, México.

27. Minsky, Hymán P., *Las Razones de Keynes*, Fondo de Cultura Económica, 1987, México.
28. Nacional Financiera, "*Fondo de Garantía y Fomento Industrial*" en *El Mercado de Valores*, No.4, Enero 24 de 1955, México.
29. Nacional Financiera, "*Operaciones del FOMIN en 1957*" en *El Mercado de Valores*, No.5, Febrero 3 de 1958, México.
30. Nacional Financiera, *Características de la Industria Mediana y Pequeña en México*, 1974, México.
31. Nacional Financiera, "*Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana*" en *El Mercado de Valores*, No.6, Marzo 15 de 1991, México.
32. Nacional Financiera, *Programas de Apoyo Crediticio. Micro y Pequeña Empresa, Reglas de Operación*, Junio 1992, México.
33. Nacional Financiera, *Nacional Financiera 1989-1992, Hechos y Retos. Impulso para el Progreso de las Empresas en México*, 1993, México.
34. Nacional Financiera, "*Consejo Nacional de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa*" en *El Mercado de Valores*, No.6, Junio 1995, México.
35. Nacional Financiera, "*Micro y Pequeña Empresa en México*" en *El Mercado de Valores*, No.11, Noviembre 1995, México.
36. Nacional Financiera, "*Acuerdo de Apoyo Financiero y Fomento a la Micro, Pequeña y Medina Empresa (Fopyme)*" en *El Mercado de Valores*, No.9, Septiembre 1996, México.
37. Nacional Financiera, "*Financiamiento Bursátil al Sector Privado*" en *El Mercado de Valores*, No.11, Noviembre 1996, México.
38. Nacional Financiera, *El Mercado de Valores*, Varios Números: No.31, agosto 1 de 1955, Pág. 362; No.25, Junio 20 de 1955, Pág.289; No.12, Marzo de 1958, Pág.134; No.16, Agosto 15 de 1991, Pág.11; No.7, abril 1993; No.1, Enero 1995, P.P. 13-14; No.2, Febrero 1995, P.P. 23-26; No.4, Abril 1995, P.P. 32-35; No.5, Mayo 1995, P.P. 22-39; No.8, Agosto 1995, P.P. 3-7; No.11, Noviembre 1995, P.P. 6-13 y 26-31; No.2, Febrero 1996, P.P. 14 y 17-18; No.3, Marzo 1996, P.P. 21-23; No.4, Abril 1996, P.P. 17-25; No.9, Septiembre 1996; No.10, Octubre 1996, Pág.71. México.
39. Nakamura, Takafusa, *El Desarrollo Económico del Japón Moderno*, Ministerio de Relaciones Exteriores, Japón, 1985.

40. Ortiz Martínez, Guillermo, *La Reforma Financiera y la Desincorporación Bancaria*, Fondo de cultura Económica, 1994, México.
41. *Programa de Política Industrial y Comercio Exterior*, Caps. III y VI, 8 de Mayo de 1996, México.
42. Rozga Luter, Ryszard, *Planificación del Desarrollo Regional (Notas de Clase)*, Escuela de Planeación Urbana y Regional, UAEM, 1993, México.
43. Ruiz Durán, C., *Casos Exitosos de Desarrollo con Base en Micro, Pequeña y Mediana Empresa*, Nacional Financiera, Diciembre 1991, México.
44. Ruiz Durán, C., *Economía de la Pequeña Empresa*, Editorial Ariel-Divulgación, 1995, México.
45. Salinas de Gortari, Carlos, *Quinto Informe de Gobierno 1993. Anexo Estadístico; Sexto Informe de Gobierno 1994*, México.
46. Sánchez Soto, Gustavo, "Joint Venture: Una Estrategia para Hacer Negocios" en *El Mercado de Valores*, No. 8, Agosto 1996, Nacional Financiera, México.
47. Sanders S., Luisa, "Fondo de Apoyo al Mercado Intermedio" en *El Mercado de Valores*, No.3, Marzo 1995, Nacional Financiera, México.
48. Schumpeter, Joseph, *Teoría del Desarrollo Económico*, Fondo de Cultura Económica, 1967, México.
49. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, *Programa para el Desarrollo Integral de la Industria Mediana y Pequeña*, México, 1985.
50. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, *Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994*, Febrero de 1991, México.
51. Smith, Adam, *La Riqueza de las Naciones*, Fondo de Cultura Económica, 1958, México.
52. Spencer Hill, Galen, *Guía para la Pequeña Empresa*, Editorial Gemika, 1988.
53. SPP, *Las Actividades Económicas en México*, Tomo 3/1980. Serie Manuales de Información Básica de la Nación, México.
54. Stiglitz, Joseph, *La Economía del Sector Público*, Editorial A Bosch, 1988, Barcelona.

A N E X O

E S T A D I S T I C O

ESTRUCTURA INDUSTRIAL POR RAMA DE ACTIVIDAD Y ESCALA PRODUCTIVA 1986

RAMA INDUSTRIAL	MICRO					PEQUEÑA					MEDIANA					GRANDE					TOTALES					
	ESTABLECIMIENTO	% DEL TOTAL NACIONAL	PERSONAL OCUPADO	% DEL TOTAL NACIONAL	EMPLEADOS POR ESTABLECIMIENTO	ESTABLECIMIENTO	% DEL TOTAL NACIONAL	PERSONAS OCUPADAS	% DEL TOTAL NACIONAL	EMPLEADOS POR ESTABLECIMIENTO	ESTABLECIMIENTO	% DEL TOTAL NACIONAL	PERSONAL OCUPADO	% DEL TOTAL NACIONAL	EMPLEADOS POR ESTABLECIMIENTO	ESTABLECIMIENTO	% DEL TOTAL NACIONAL	PERSONAL OCUPADO	% DEL TOTAL NACIONAL	EMPLEADOS POR ESTABLECIMIENTO	ESTABLECIMIENTO	% DEL TOTAL NACIONAL	PERSONAL OCUPADO	% DEL TOTAL NACIONAL	EMPLEADOS POR ESTABLECIMIENTO	
CONSTRUCCION	2,722	2.0	20,284	0.6	7	1,581	1.2	72,738	2.3	46	401	0.3	62,820	2.0	157	296	0.2	281,264	8.9	953	4,999	3.7	437,106	13.9	87	
MINERIA	259	0.2	2,355	0.1	9	233	0.2	10,683	0.3	45	65	0.0	10,081	0.3	155	81	0.1	107,817	3.4	1,331	638	0.5	130,936	4.2	205	
TOTAL																										
MANUFACTURAS	108,684	80.5	299,292	9.5	3	16,335	12.1	536,760	17.1	33	2,565	1.9	403,279	12.8	157	1,816	1.3	1,337,037	42.5	736	129,400	95.8	2,576,386	81.9	20	
ALIMENTOS	43,221	32.0	120,315	3.8	3	2,848	2.1	86,527	2.8	30	407	0.3	63,761	2.0	157	389	0.3	245,497	7.8	633	46,864	34.7	516,100	16.4	11	
TEXTILES	11,678	8.6	30,696	1.0	3	3,271	2.4	116,258	3.7	36	564	0.4	87,658	2.8	155	281	0.2	153,545	4.9	546	15,794	11.7	388,157	12.3	25	
INDUSTRIA DE LA MADERA	13,802	10.2	33,034	1.0	2	1,290	1.0	39,838	1.3	31	133	0.1	20,170	0.6	152	50	0.0	29,772	0.9	595	16,275	11.3	122,814	3.9	8	
INDUSTRIA EDITORIAL	5,578	4.1	16,956	0.5	3	1,038	0.8	32,910	1.0	32	175	0.1	26,939	0.9	154	100	0.1	51,726	1.6	517	6,891	5.1	128,531	4.1	19	
INDUSTRIA QUIMICA	1,771	1.3	8,519	0.3	5	2,215	1.6	77,081	2.5	35	420	0.3	68,097	2.2	162	260	0.2	285,094	9.1	1,097	4,666	3.5	438,791	14.0	94	
MINERALES NO METALICOS	8,118	6.0	24,727	0.8	3	1,001	0.7	31,115	1.0	31	101	0.1	15,445	0.5	153	99	0.1	65,043	2.1	657	9,319	6.9	136,330	4.3	15	
INDUSTRIA METAL BASICA	468	0.3	2,055	0.1	4	398	0.3	13,500	0.4	34	95	0.1	15,336	0.5	161	62	0.0	88,015	2.8	1,420	1023	0.8	118,856	3.8	116	
PRODUCTOS METALICOS, MAQ Y EQ	23,177	17.2	60,408	1.9	3	4,042	3.0	131,352	4.2	32	640	0.5	101,420	3.2	158	555	0.4	409,664	13.0	738	28,414	21.0	702,844	22.3	25	
OTRAS MANUFACTURAS	871	0.6	2,622	0.1	3	232	0.2	8,179	0.3	35	30	0.0	4,471	0.1	149	21	0.0	8,681	0.3	413	1154	0.9	23,963	0.8	21	
TOTAL	11,665	82.7	321,931	10.2	3	18,149	13.5	620,181	19.7	34	3,031	2.2	476,198	15.1	157	2,192	1.6	1,726,118	54.9	787	135,037	100.0	3,144,428	100.0	23	

FUENTE: INEGI, Censos Económicos, varios años, México; y cálculos propios en base a los datos obtenidos

ESTRUCTURA INDUSTRIAL POR RAMA DE ACTIVIDAD Y ESCALA PRODUCTIVA 1989

RAMA INDUSTRIAL	MICRO					PEQUEÑA					MEDIANA					GRANDE					TOTALES				
	ESTABLECIMIENTO	% DEL TOTAL NACIONAL	PERSONAL OCUPADO	% DEL TOTAL NACIONAL	EMPLEADOS POR ESTABLECIMIENTO	ESTABLECIMIENTO	% DEL TOTAL NACIONAL	PERSONAL OCUPADO	% DEL TOTAL NACIONAL	EMPLEADOS POR ESTABLECIMIENTO	ESTABLECIMIENTO	% DEL TOTAL NACIONAL	PERSONAL OCUPADO	% DEL TOTAL NACIONAL	EMPLEADOS POR ESTABLECIMIENTO	ESTABLECIMIENTO	% DEL TOTAL NACIONAL	PERSONAL OCUPADO	% DEL TOTAL NACIONAL	EMPLEADOS POR ESTABLECIMIENTO	ESTABLECIMIENTO	% DEL TOTAL NACIONAL	PERSONAL OCUPADO	% DEL TOTAL NACIONAL	EMPLEADOS POR ESTABLECIMIENTO
CONSTRUCCION	2,488	1.7	17,167	0.6	7	2,162	1.5	84,167	2.8	39	409	0.3	63,993	2.1	156	249	0.2	177,079	5.8	711	5,308	3.6	342,406	11.2	65
MINERIA	1,379	0.9	7,082	0.2	5	518	0.4	18,966	0.6	37	83	0.1	12,786	0.4	154	93	0.1	114,018	3.7	1,226	2,073	1.4	152,852	5.0	74
TOTAL MANUFACTURAS	120,737	82.6	851,726	11.5	3	13,492	9.2	497,356	16.3	37	2,641	1.8	396,556	13.0	150	1,965	1.3	1,307,191	42.9	665	138,835	95.0	2,552,828	83.8	18
ALIMENTOS	0	32.4	139,525	4.6	3	2,221	1.5	80,957	2.7	36	437	0.3	69,429	2.3	159	392	0.3	253,792	8.3	647	50,454	34.5	543,703	17.8	11
TEXTILES	12,846	8.8	41,030	1.3	3	2,855	2.0	116,200	3.8	41	598	0.4	93,885	3.1	157	322	0.2	172,208	5.6	535	16,621	11.4	423,323	13.9	25
INDUSTRIA DE LA MADERA	14,466	9.9	40,846	1.3	3	1,277	0.9	46,898	1.5	37	160	0.1	23,638	0.8	148	48	0.0	23,983	0.8	500	15,951	10.9	135,365	4.4	8
INDUSTRIA EDITORIAL	6,539	4.5	2,061	0.1	1	909	0.6	10,168	0.3	11	204	0.1	14,223	0.5	70	100	0.1	27,345	0.9	273	7,752	5.3	63,797	1.8	7
INDUSTRIA QUIMICA	2,433	1.7	15,517	0.5	6	1,853	1.3	74,596	2.4	40	397	0.3	63,177	2.1	159	265	0.2	201,648	6.6	761	4,948	3.4	354,938	11.6	72
MINERALES NO METALICOS	13,356	9.1	39,763	1.3	3	803	0.5	30,354	1.0	38	85	0.1	13,234	0.4	156	99	0.1	67,556	2.2	682	14,343	9.8	150,907	5.0	11
INDUSTRIA METAL BASICA	449	0.3	2,632	0.1	6	302	0.2	12,140	0.4	40	65	0.0	10,365	0.3	159	65	0.0	75,273	2.5	1,158	881	0.6	100,410	3.3	114
PRODUCTOS METALICOS, MAQ Y EQ	22,059	15.1	66,454	2.2	3	3,056	2.1	117,573	3.9	38	648	0.4	101,379	3.3	156	651	0.4	473,870	15.5	728	26,414	18.1	759,276	25.0	29
OTRAS MANUFACTURAS	1,185	0.8	3,898	0.1	3	216	0.1	8,470	0.3	39	47	0.0	7,225	0.2	154	23	0.0	11,516	0.4	501	1,471	1.0	31,109	1.0	21
TOTAL	124,604	85.2	375,975	12.31	3	16,172	11.1	600,489	19.7	37	3,133	2.1	473,334	15.5	151	2,307	1.6	1,598,288	52.44	693	146,216	21.0	3,048,086	100.0	21

FUENTE: INEGI, Censos Económicos, varios años, México; y cálculos propios en base a los datos obtenidos.

ESTRUCTURA INDUSTRIAL POR RAMA DE ACTIVIDAD Y ESCALA PRODUCTIVA 1993

RAMA INDUSTRIAL	MICRO					PEQUEÑA					MEDIANA					GRANDE					TOTALES				
	ESTABLECIMIENTO	% DEL TOTAL NACIONAL	PERSONAL OCUPADO	% DEL TOTAL NACIONAL	EMPLEADOS POR ESTABLECIMIENTO	ESTABLECIMIENTO	% DEL TOTAL NACIONAL	PERSONAL OCUPADO	% DEL TOTAL NACIONAL	EMPLEADOS POR ESTABLECIMIENTO	ESTABLECIMIENTO	% DEL TOTAL NACIONAL	PERSONAL OCUPADO	% DEL TOTAL NACIONAL	EMPLEADOS POR ESTABLECIMIENTO	ESTABLECIMIENTO	% DEL TOTAL NACIONAL	PERSONAL OCUPADO	% DEL TOTAL NACIONAL	EMPLEADOS POR ESTABLECIMIENTO	ESTABLECIMIENTO	% DEL TOTAL NACIONAL	PERSONAL OCUPADO	% DEL TOTAL NACIONAL	EMPLEADOS POR ESTABLECIMIENTO
MINERIA	2,189	0.81	8,683	0.27	4	535	0.20	18,344	0.66	34	64	0.02	10,010	0.31	156	57	0.02	58,601	1.79	1,028	2,845	1.06	95,638	2.92	34
TOTAL																									
MANUFACTURAS	244,214	90.83	648,459	19.83	3	16,439	6.11	631,324	19.31	38	3,120	1.16	487,801	14.91	156	2,260	0.84	1,406,871	43.02	623	266,033	98.94	3,174,455	97.08	12
ALIMENTOS	88,083	32.76	224,246	6.86	3	2,837	1.06	104,034	3.18	37	505	0.19	78,766	2.41	156	469	0.17	272,289	8.33	581	91,894	34.18	679,335	20.77	7
TEXTILES	39,396	14.65	92,279	2.82	2	3,575	1.33	141,317	4.32	40	725	0.27	113,271	3.46	156	375	0.14	183,736	5.62	490	44,071	16.39	530,603	16.23	12
INDUSTRIA DE LA MADERA	29,924	11.13	69,080	2.11	2	1,420	0.53	49,662	1.52	35	168	0.06	25,583	0.78	152	37	0.01	18,339	0.56	496	31,549	11.73	162,564	4.97	5
INDUSTRIA EDITORIAL	13,374	4.97	49,183	1.50	4	1,296	0.48	51,119	1.56	39	231	0.09	35,333	1.08	153	121	0.05	57,595	1.76	476	16,022	5.69	193,230	5.91	13
INDUSTRIA QUIMICA	4,374	1.63	24,023	0.73	5	2,191	0.81	88,520	2.71	40	467	0.17	73,251	2.24	157	289	0.11	185,392	5.67	641	7,321	2.72	371,186	11.35	51
MINERALES NO METALICOS	23,119	8.60	64,308	1.97	3	1,046	0.39	38,295	1.17	37	141	0.05	22,208	0.68	158	91	0.03	56,981	1.74	626	24,387	9.07	181,792	5.56	7
INDUSTRIA METAL BASICA	148	0.06	768	0.02	5	149	0.06	6,592	0.20	44	55	0.02	9,279	0.28	169	49	0.02	40,757	1.25	832	401	0.15	57,396	1.76	143
PRODUCTOS METALICOS, MAQ. Y EQ.	41,455	15.42	113,710	3.48	3	3,634	1.35	140,977	4.31	39	779	0.29	122,680	3.75	157	799	0.30	578,259	17.68	724	46,667	17.36	955,626	29.22	20
OTRAS MANUFACTURAS	4,341	1.61	10,662	0.33	3	291	0.11	10,908	0.33	37	49	0.02	7,430	0.23	152	30	0.01	13,523	0.41	451	4711	1.75	42,723	1.31	9
TOTAL	246,403	91.64	657,142	20.10	3	16,974	6.31	649,668	19.87	38	3,184	1.18	497,811	15.22	156	2,317	0.86	1,465,472	44.81	632	268,878	100.00	3,270,093	100.00	12

FUENTE: INEGI, Censos Económicos, varios años, México; y cálculos propios en base a los datos obtenidos

ANALISIS COMPARATIVO POR RAMA DE ACTIVIDAD INDUSTRIAL Y ESCALA PRODUCTIVA EN EL PERIODO 1985 - 1989

RAMA INDUSTRIAL	MICRO				PEQUEÑA				MEDIANA				GRANDE				TOTALES			
	NUEVOS ESTABLECIMIENTOS	% DE INCREMENTO RESPECTO A 1985	EMPLEOS CREADOS EN EL PERIODO	% DE INCREMENTO RESPECTO A 1985	NUEVOS ESTABLECIMIENTOS	% DE INCREMENTO RESPECTO A 1985	EMPLEOS CREADOS EN EL PERIODO	% DE INCREMENTO RESPECTO A 1985	NUEVOS ESTABLECIMIENTOS	% DE INCREMENTO RESPECTO A 1985	EMPLEOS CREADOS EN EL PERIODO	% DE INCREMENTO RESPECTO A 1985	NUEVOS ESTABLECIMIENTOS	% DE INCREMENTO RESPECTO A 1985	EMPLEOS CREADOS EN EL PERIODO	% DE INCREMENTO RESPECTO A 1985	NUEVOS ESTABLECIMIENTOS	% DE INCREMENTO RESPECTO A 1985	EMPLEOS CREADOS EN EL PERIODO	% DE INCREMENTO RESPECTO A 1985
CONSTRUCCION	-234	-8.6	-3,117	-15.4	581	36.7	11,429	15.7	8	2.0	1,173	1.9	-46	-15.6	-104,185	-37.0	309	6.2	-94,700	-21.7
MINERIA	1,120	432.4	4,727	200.7	285	122.3	8,283	77.5	18	27.7	2,705	26.8	12	14.8	6,201	5.8	1,435	224.9	21,916	16.7
TOTAL																				
MANUFACTURAS	12,053	11.1	52,434	17.5	-2,843	-17.4	-39,404	-7.3	76	3.0	-6,742	-1.7	149	8.2	-29,846	-2.2	9,435	7.3	-23,558	-0.9
ALIMENTOS	4,183	9.7	19,210	16.0	-627	-22.0	-5,570	-6.4	30	7.4	5,668	8.9	4	1.0	8,295	3.4	3,590	7.7	27,603	5.3
TEXTILES	1,168	10.0	10,334	33.7	-416	-12.7	-58	0.0	34	6.0	6,227	7.1	41	14.6	18,663	12.2	827	5.2	35,166	9.1
INDUSTRIA DE LA MADERA	664	4.8	7,812	23.6	-13	-1.0	7,060	17.7	27	20.3	3,468	17.2	-2	-4.0	-5,789	-19.4	676	4.4	12,551	10.2
INDUSTRIA EDITORIAL	961	17.2	-14,895	-87.8	-129	-12.4	-22,742	-69.1	29	16.6	-12,716	-47.2	0	0.0	-24,381	-47.1	861	12.5	-74,734	-58.1
INDUSTRIA QUIMICA	662	37.4	6,998	82.1	-362	-16.3	-2,485	-3.2	-23	-5.5	-4,920	-7.2	5	1.9	-83,446	-29.3	282	6.0	-83,853	-19.1
MINERALES NO METALICOS	5,283	64.5	15,036	60.8	-198	-19.8	-761	-2.4	-16	-15.8	-2,211	-14.3	0	0.0	2,513	3.9	5,024	53.9	14,577	10.7
INDUSTRIA METAL BASICA	-19	-4.1	627	31.3	-96	-24.1	-1,360	-10.1	-30	-31.6	-4,971	-32.4	3	4.8	-12,742	-14.5	-142	-13.9	-18,446	-15.5
PRODUCTOS METALICOS, MAQ. Y EQ.	-1,118	-4.8	6,046	10.0	-986	-24.4	-13,779	-10.5	8	1.3	-41	0.0	96	17.3	64,206	15.7	-2,000	-7.0	56,432	8.0
OTRAS MANUFACTURAS	314	36.1	1,266	48.1	-16	-6.9	291	3.6	17	56.7	2,754	61.6	2	9.5	2,835	32.7	317	27.5	7,146	29.8
TOTAL	12,939	11.6	54,044	16.8	-1,977	-10.9	-19,692	3.2	102	3.4	-2,864	-0.6	115	5.2	-127,830	-7.4	11,179	8.3	-96,342	-3.1

FUENTE: Calculos propios en base a los cuadros estadísticos que corresponden a esos años.

ANALISIS COMPARATIVO POR RAMA DE ACTIVIDAD INDUSTRIAL Y ESCALA PRODUCTIVA EN EL PERIODO 1989 - 1993

RAMA INDUSTRIAL	MICRO				PEQUEÑA				MEDIANA				GRANDE				TOTALES			
	NUEVOS ESTABLECIMIENTOS	% DE INCREMENTO RESPECTO A 1989	EMPLEOS CREADOS EN EL PERIODO	% DE INCREMENTO RESPECTO A 1989	NUEVOS ESTABLECIMIENTOS	% DE INCREMENTO RESPECTO A 1989	EMPLEOS CREADOS EN EL PERIODO	% DE INCREMENTO RESPECTO A 1989	NUEVOS ESTABLECIMIENTOS	% DE INCREMENTO RESPECTO A 1989	EMPLEOS CREADOS EN EL PERIODO	% DE INCREMENTO RESPECTO A 1989	NUEVOS ESTABLECIMIENTOS	% DE INCREMENTO RESPECTO A 1989	EMPLEOS CREADOS EN EL PERIODO	% DE INCREMENTO RESPECTO A 1989	NUEVOS ESTABLECIMIENTOS	% DE INCREMENTO RESPECTO A 1989	EMPLEOS CREADOS EN EL PERIODO	% DE INCREMENTO RESPECTO A 1989
CONSTRUCCION	n.d.		n.d.																	
MINERIA	810	58.7	1,601	22.6	17	3.3	-622	-3.3	-19	-22.9	-2,776	-21.7	-36	-38.7	-55,417	-48.6	772	37.2	-57,214	-37.4
TOTAL																				
MANUFACTURAS	123,477	102.3	296,733	84.4	2,947	21.8	133,968	26.9	479	18.1	91,246	23.0	295	15.0	99,680	7.6	127,198	91.6	621,627	24.4
ALIMENTOS	40,679	85.8	84,721	60.7	616	27.7	23,077	28.5	68	15.6	9,337	13.4	77	19.6	18,497	7.3	41,440	82.1	135,632	24.9
TEXTILES	26,550	206.7	51,249	124.9	720	25.2	25,117	21.6	127	21.2	19,386	20.6	53	16.5	11,528	6.7	27,450	165.2	107,280	25.3
INDUSTRIA DE LA MADERA	15,458	106.9	28,234	69.1	143	11.2	2,664	5.7	8	5.0	1,945	8.2	-11	-22.9	-5,644	-23.5	15,598	97.8	27,199	20.1
INDUSTRIA EDITORIAL	6,835	104.5	47,122	2286.4	387	42.6	40,951	402.7	27	13.2	21,110	148.4	21	21.0	30,250	110.6	7,270	93.8	139,433	259.2
INDUSTRIA QUIMICA	1,941	79.8	8,506	54.8	338	18.2	13,924	18.7	70	17.6	10,074	15.9	24	9.1	-16,256	-8.1	2,373	48.0	16,248	4.6
MINERALES NO METALICOS	9,763	73.1	24,545	61.7	243	30.3	7,941	26.2	56	65.9	8,974	67.8	-8	-8.1	10,575	-15.7	10,054	70.1	30,885	20.5
INDUSTRIA METAL BASICA	-301	-67.0	-1,864	-70.8	-153	-50.7	-5,548	-45.7	-10	-15.4	-1,086	-10.5	-16	-24.6	-34,516	-45.9	-480	-54.5	-43,014	-42.8
PRODUCTOS METALICOS, MAQ. Y EQ.	19,396	87.9	47,256	71.7	578	18.9	23,404	19.9	131	20.2	213	21.0	148	22.7	104,389	22.0	20,253	76.7	196,350	25.9
OTRAS MANUFACTURAS	3,156	266.3	6,964	178.7	75	34.7	2,438	28.8	2	4.3	205	2.8	7	30.4	2,007	17.4	3,240	220.3	11,614	37.3
TOTAL	121799*	97.7	281167*	74.8	802*	5.0	49179*	8.2	51*	1.6	24477*	5.2	10*	0.4	-132,816	-8.3	122662*	83.9	222007*	7.3

FUENTE: Calculos propios basados en los cuadros estadísticos que corresponde a esos años.

*NOTA: La diferencia en la suma de los totales se debe a la ausencia de datos en el rubro de construcción en 1993.

VALOR AGREGADO POR RAMA DE ACTIVIDAD Y ESCALA PRODUCTIVA EN 1985
MILES DE MILLONES DE PESOS

RAMA INDUSTRIAL	MICRO		PEQUEÑA		MEDIANA		GRANDE		TOTALES	
	VALOR AGREGADO	% DEL TOTAL NACIONAL								
CONSTRUCCION	197	1.7	609	5.2	82	0.7	654	5.6	1,542	13.2
MINERIA	4	0.1	28	0.2	36	0.3	3,684	31.6	3,752	32.2
TOTAL MANUFACTURAS	273	2.3	777	6.7	833	7.2	4,463	38.3	6,346	54.5
ALIMENTOS	124	1.1	160	1.4	170	1.5	729	6.2	1,183	10.2
TEXTILES	20	0.2	106	0.9	127	1.1	314	2.7	568	4.9
IND. DE LA MADERA	19	0.2	34	0.3	25	0.2	38	0.3	115	1.0
INDUSTRIA EDITORIAL	15	0.1	43	0.4	54	0.5	155	1.3	267	2.3
INDUSTRIA QUIMICA	12	0.1	151	1.3	197	1.7	1,329	11.4	1,690	14.5
MINERALES NO METALICOS	14	0.1	44	0.4	26	0.2	351	3.0	435	3.7
INDUSTRIA METAL-BASICA	1	0.0	24	0.2	14	0.1	401	3.4	440	3.8
PRODUCTOS METALICOS. MAQ. Y EQ.	65	0.6	205	1.8	210	1.8	1,130	9.7	1,610	13.8
OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	2	0.0	10	0.1	9	0.1	18	0.2	38	0.3
TOTAL	473	4.2	1,414	12.2	951	8.2	8,802	75.4	11,640	100.0

FUENTE: *Censos Económicos 1986*, INEGI, México.

* Las diferencias en la suma de los totales se debe al redondeo de las cifras.

VALOR AGREGADO POR RAMA DE ACTIVIDAD Y ESCALA PRODUCTIVA EN 1989
MILES DE MILLONES DE PESOS

RAMA INDUSTRIAL	MICRO		PEQUEÑA		MEDIANA		GRANDE		TOTALES	
	VALOR AGREGADO	% DEL TOTAL NACIONAL								
CONSTRUCCION	281	0.3	808	0.8	497	0.5	1,404	1.5	2,991	3.1
MINERIA	308	0.3	431	0.4	278	0.3	23,174	24.1	24,191	25.2
TOTAL MANUFACTURAS	2,910	3.0	8,234	8.6	9,290	9.7	48,460	50.4	68,894	71.7
ALIMENTOS	1,118	1.2	1,736	1.8	1,894	2.0	8,413	8.8	13,160	13.7
TEXTILES	300	0.3	1,107	1.2	1,164	1.2	2,988	3.1	5,559	5.8
IND. DE LA MADERA	246	0.3	414	0.4	233	0.2	317	0.3	1,211	1.3
INDUSTRIA EDITORIAL	201	0.2	572	0.6	814	0.8	1,952	2.0	3,540	3.7
INDUSTRIA QUIMICA	258	0.3	1,879	2.0	2,266	2.4	12,470	13.0	16,873	17.6
MINERALES NO METALICOS	228	0.2	422	0.4	277	0.3	2,954	3.1	3,881	4.0
INDUSTRIA METAL-BASICA	28	0.0	230	0.2	301	0.3	3,576	3.7	4,135	4.3
PRODUCTOS METALICOS. MAQ. Y EQ.	500	0.5	1,793	1.9	2,240	2.3	15,619	16.3	20,153	21.0
OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	31	0.0	81	0.1	100	0.1	170	0.2	382	0.4
TOTAL	3,499	3.6	9,474	9.9	10,065	10.5	73,038	76.0	96,076	100.0

FUENTE: *Censos Económicos 1989*, INEGI, México.

* Las diferencias en la suma de los totales se deben al redondeo de las cifras.

ANALISIS COMPARATIVO DEL VALOR AGREGADO EN EL PERIODO 1985-1989
MILES DE MILLONES DE PESOS

RAMA INDUSTRIAL	MICRO		PEQUEÑA		MEDIANA		GRANDE		TOTALES	
	INCREMENTO RESPECTO A 1985	% DEL TOTAL NACIONAL								
CONSTRUCCION	84	0.1	199	0.2	415	0.5	750	0.9	1,449	1.7
MINERIA	304	0.4	403	0.5	242	0.3	19,490	23.1	20,439	24.2
TOTAL MANUFACTURAS	2,637	3.1	7,457	8.8	8,457	10.0	43,997	52.1	62,548	74.1
ALIMENTOS	994	1.2	1,576	1.9	1,724	2.0	7,684	9.1	11,977	14.2
TEXTILES	280	0.3	1,001	1.2	1,037	1.2	2,674	3.2	4,991	5.9
IND. DE LA MADERA	227	0.3	380	0.5	208	0.2	279	0.3	1,096	1.3
INDUSTRIA EDITORIAL	186	0.2	529	0.6	760	0.9	1,797	2.1	3,273	3.9
INDUSTRIA QUÍMICA	246	0.3	1,728	2.0	2,069	2.5	11,141	13.2	15,183	18.0
MINERALES NO METALICOS	214	0.3	378	0.4	251	0.3	2,603	3.1	3,446	4.1
INDUSTRIA METAL- BASICA	27	0.0	206	0.2	287	0.3	3,175	3.8	3,695	4.4
PRODUCTOS METALICOS. MAQ. Y EQ.	435	0.5	1,588	1.9	2,030	2.4	14,489	17.2	18,543	22.0
OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	29	0.0	71	0.1	91	0.1	152	0.2	344	0.4
TOTAL	3,026	3.6	8,060	9.5	9,114	10.8	64,236	76.1	84,436	100.0
% DE INCREMENTO RESPECTO A 1985	639.7		570.0		958.4		729.8		725.4	

FUENTE: Calculos propios en base a los cuadros estadísticos de valor agregado respecto a cada año.

**ESTRUCTURA INDUSTRIAL POR ENTIDAD FEDERATIVA
ESTABLECIMIENTOS**

Nacional

Feb-97

ENTIDAD FEDERATIVA	MICRO	% DEL TOTAL NACIONAL	PEQUEÑA	% DEL TOTAL NACIONAL	MEDIANA	% DEL TOTAL NACIONAL	SUBTOTAL	% DEL SUBTOTAL	% DEL TOTAL NACIONAL	GRANDE	% DEL TOTAL NACIONAL	TOTAL	% DEL TOTAL NACIONAL
Aguascalientes	1,409	1.18	258	0.22	62	0.05	1,729	1.49	1.45	52	0.04	1,781	1.49
Baja California	2,844	2.39	766	0.64	232	0.19	3,842	3.30	3.22	259	0.22	4,101	3.44
Baja California Sur	622	0.52	49	0.04	3	0.00	674	0.58	0.57	5	0.00	679	0.57
Campeche	539	0.45	60	0.05	8	0.01	607	0.52	0.51	3	0.00	610	0.51
Coahuila	3,165	2.66	553	0.46	135	0.11	3,853	3.31	3.23	132	0.11	3,985	3.34
Colima	653	0.55	64	0.05	8	0.01	725	0.62	0.61	3	0.00	728	0.61
Chiapas	1,190	1.00	85	0.07	13	0.01	1,288	1.11	1.08	5	0.00	1,293	1.09
Chihuahua	3,456	2.90	528	0.44	139	0.12	4,123	3.54	3.46	232	0.19	4,355	3.66
Distrito Federal	17,323	14.54	4,159	3.49	540	0.45	22,022	18.93	18.48	328	0.27	22,350	18.76
Durango	1,607	1.35	323	0.27	97	0.08	2,027	1.74	1.70	70	0.06	2,097	1.76
Guanajuato	6,926	5.81	1,448	1.22	193	0.16	8,567	7.36	7.19	109	0.09	8,676	7.28
Guerrero	1,536	1.29	65	0.05	12	0.01	1,613	1.39	1.35	10	0.01	1,623	1.36
Hidalgo	1,527	1.28	320	0.27	61	0.05	1,908	1.64	1.60	40	0.03	1,948	1.64
Jalisco	9,998	8.39	1,983	1.66	303	0.25	12,284	10.56	10.31	162	0.14	12,446	10.45
México	7,953	6.68	2,196	1.84	597	0.50	10,746	9.24	9.02	419	0.35	11,165	9.37
Michoacán	3,090	2.59	301	0.25	50	0.04	3,441	2.96	2.89	27	0.02	3,468	2.91
Morelos	1,214	1.02	180	0.15	35	0.03	1,429	1.23	1.20	26	0.02	1,455	1.22
Nayarit	1,030	0.86	56	0.05	6	0.01	1,092	0.94	0.92	6	0.01	1,098	0.92
Nuevo León	6,705	5.63	1,615	1.36	304	0.26	8,624	7.41	7.24	235	0.20	8,859	7.44
Oaxaca	1,192	1.00	98	0.08	6	0.01	1,296	1.11	1.09	16	0.01	1,312	1.10
Puebla	3,162	2.65	834	0.70	176	0.15	4,172	3.59	3.50	99	0.08	4,271	3.59
Querétaro	1,463	1.23	345	0.29	88	0.07	1,896	1.63	1.59	72	0.06	1,968	1.65
Quintana Roo	628	0.53	61	0.05	9	0.01	698	0.60	0.59	2	0.00	700	0.59
San Luis Potosí	1,925	1.62	327	0.27	64	0.05	2,316	1.99	1.94	61	0.01	2,377	2.00
Sinaloa	2,823	2.37	279	0.23	26	0.02	3,128	2.69	2.63	25	0.02	3,153	2.65
Sonora	2,774	2.33	293	0.25	76	0.06	3,143	2.70	2.64	85	0.07	3,228	2.71
Tabasco	716	0.60	75	0.06	12	0.01	803	0.69	0.67	8	0.01	811	0.68
Tamaulipas	3,019	2.53	379	0.32	102	0.09	3,500	3.01	2.94	51	0.13	3,651	3.06
Tlaxcala	497	0.42	171	0.14	53	0.04	721	0.62	0.60	44	0.04	765	0.64
Veracruz	3,722	3.12	425	0.36	67	0.06	4,214	3.62	3.54	59	0.05	4,273	3.59
Yucatán	1,643	1.38	263	0.22	43	0.04	1,949	1.68	1.64	35	0.03	1,984	1.67
Zacatecas	899	0.75	46	0.04	14	0.01	959	0.82	0.80	12	0.01	971	0.82
Total	94,674	79.47	18,162	15.25	3,506	2.94	116,342	100.00	97.66	2,792	2.34	119,134	100.00

FUENTE: D.G. De Promoción de las Micro, Pequeña y Mediana Empresa y de Desarrollo Regional - SECOFI, con datos del IMSS

ENTIDAD FEDERATIVA	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	SUBTOTAL	% DEL SUBTOTAL	% DEL TOTAL NACIONAL	GRANDE	% DEL TOTAL NACIONAL	TOTAL	% DEL TOTAL NACIONAL
Aguascalientes	5,603	10,047	9,214	24,864	1.54	0.68	37,302	1.03	62,166	1.71
Baja California	11,724	31,949	37,948	81,621	5.07	2.25	181,577	5.00	263,198	7.25
Baja California Sur	2,200	1,549	372	4,121	0.26	0.11	3,546	0.10	7,667	0.21
Campeche	1,784	2,309	1,068	5,161	0.32	0.14	1,237	0.03	6,398	0.18
Coahuila	12,795	19,599	21,360	53,754	3.34	1.48	132,445	3.65	186,199	5.13
Colima	2,202	2,131	1,391	5,724	0.36	0.16	980	0.03	6,704	0.18
Chiapas	3,813	2,870	1,846	8,529	0.53	0.23	2,687	0.07	11,216	0.31
Chihuahua	12,990	19,347	23,198	55,535	3.45	1.53	298,777	8.23	354,312	9.76
Distrito Federal	77,907	152,761	82,688	313,356	19.46	8.63	201,991	5.56	515,347	14.19
Durango	6,319	12,926	14,820	34,065	2.12	0.94	41,015	1.13	75,080	2.07
Guanajuato	29,691	52,413	29,904	112,008	6.95	3.08	59,076	1.63	171,084	4.71
Guerrero	4,112	2,358	2,051	8,521	0.53	0.23	5,317	0.15	13,838	0.38
Hidalgo	6,040	12,135	9,726	27,901	1.73	0.77	26,050	0.72	53,951	1.49
Jalisco	44,392	71,447	45,775	161,614	10.03	4.45	98,887	2.72	260,501	7.17
México	34,702	86,808	93,229	214,739	13.33	5.91	243,078	6.69	457,817	12.60
Michoacán	10,787	10,594	7,781	29,162	1.81	0.80	15,550	0.43	44,712	1.23
Morelos	4,273	6,942	5,635	16,850	1.05	0.46	15,372	0.42	32,222	0.89
Nayarit	3,216	1,625	833	5,674	0.35	0.16	2,623	0.07	8,297	0.23
Nuevo León	30,724	60,148	46,663	137,535	8.54	3.79	171,921	4.73	309,456	8.52
Oaxaca	3,558	3,439	922	7,919	0.49	0.22	8,766	0.24	16,685	0.46
Puebla	13,133	33,056	27,701	73,890	4.59	2.03	68,608	1.89	142,498	3.92
Querétaro	5,686	14,100	14,227	34,013	2.11	0.94	44,829	1.23	78,842	2.17
Quintana Roo	2,314	1,923	1,371	5,608	0.35	0.15	1,026	0.03	6,634	0.18
San Luis Potosi	6,858	12,266	10,072	29,196	1.81	0.80	35,379	0.97	64,575	1.78
Sinaloa	9,603	9,704	4,183	23,490	1.46	0.65	12,367	0.34	35,857	0.99
Sonora	9,915	11,293	12,095	33,303	2.07	0.92	82,981	2.28	116,284	3.20
Tabasco	2,192	2,316	1,679	6,187	0.38	0.17	3,960	0.11	10,147	0.28
Tamaulipas	10,750	13,990	16,395	41,135	2.55	1.13	137,941	3.80	179,076	4.93
Tlaxcala	2,222	7,164	8,548	17,934	1.11	0.49	22,101	0.61	40,035	1.10
Veracruz	12,339	15,121	10,494	37,954	2.36	1.04	35,061	0.96	73,015	2.01
Yucatán	6,818	9,736	6,735	23,289	1.45	0.64	17,098	0.47	40,387	1.11
Zacatecas	2,865	1,556	2,301	6,722	0.42	0.19	7,155	0.20	13,877	0.38
Total	382,712	679,756	548,049	1,610,517	100.00	44.34	2,021,535	55.66	3,632,052	100.00

FUENTE: D.G. De Promoción de las Micro, Pequeña y Mediana Empresa y de Desarrollo Regional.- SECOFI, con datos del IMSS.

ESTRUCTURA INDUSTRIAL POR RAMA DE ACTIVIDAD Y ESCALA PRODUCTIVA
ESTABLECIMIENTOS

Nacional										Feb-97	
RAMA DE ACTIVIDAD	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	SUBTOTAL	% DEL SUBTOTAL	% DEL TOTAL NACIONAL	GRANDE	% DEL TOTAL NACIONAL	TOTAL	% DEL TOTAL NACIONAL	
ALIMENTOS	24,202	2,883	459	27,544	23.68	23.12	316	0.27	27,860	23.39	
BEBIDAS	1,815	410	92	2,317	1.99	1.94	147	0.12	2,464	2.07	
TABACO	18	7	6	31	0.03	0.03	9	0.01	40	0.03	
TEXTIL	1,500	777	219	2,496	2.15	2.10	153	0.13	2,649	2.22	
PRENDAS DE VESTIR	8,471	2,161	502	11,134	9.57	9.35	387	0.31	11,501	9.65	
CALZADO Y CUERO	4,287	1,150	155	5,592	4.81	4.69	82	0.07	5,674	4.76	
PRODS. DE MADERA	2,671	504	71	3,246	2.79	2.72	44	0.04	3,290	2.76	
MUEB Y ACC. DE MADERA	5,442	743	102	6,287	5.40	5.28	37	0.03	6,324	5.31	
PAPEL	534	282	106	922	0.79	0.77	73	0.06	995	0.84	
EDITORIAL E IMPRENTA	8,932	1,019	148	10,099	8.68	8.48	66	0.06	10,165	8.53	
QUIMICA	2,347	1,020	260	3,627	3.12	3.04	185	0.16	3,812	3.20	
PETROQUIMICA	125	68	15	208	0.18	0.17	3	0.00	211	0.18	
HULE Y PLASTICO	2,623	1,378	270	4,271	3.67	3.59	160	0.03	4,431	3.72	
MIN. NO METALICOS	4,481	800	120	5,401	4.64	4.53	101	0.08	5,502	4.62	
METALICA BASICA	760	311	52	1,123	0.97	0.94	61	0.05	1,184	0.99	
PRODS. METALICOS	16,000	2,830	368	18,998	16.33	15.95	192	0.16	19,190	16.11	
MAQ. Y EQUIP. NO ELEC.	3,983	641	118	4,740	4.07	3.98	54	0.05	4,794	4.02	
MAQ. Y AP. ELEC.	1,501	550	210	2,261	1.94	1.90	442	0.37	2,703	2.27	
EQUIPO DE TRANSPORTE	1,084	334	136	1,554	1.34	1.30	192	0.16	1,746	1.47	
OTRAS MANUFACTURAS	3,898	484	99	4,491	3.86	3.77	108	0.09	4,599	3.86	
TOTAL	94,674	18,162	3,506	116,342	100.00	97.66	2,792	2.34	119,134	100.00	

FUENTE: D.G. De Promoción de las Micro, Pequeña y Mediana Empresa y de Desarrollo Regional - SECOFI, con datos del IMSS

ESTRUCTURA INDUSTRIAL POR RAMA DE ACTIVIDAD Y TAMAÑO EMPRESARIAL
PERSONAL OCUPADO

Nacional

Feb-97

RAMA DE ACTIVIDAD	MICHO	PEQUEÑA	MEDIANA	SUBTOTAL	% DEL SUBTOTAL	% DEL TOTAL NACIONAL	GRANDE	% DEL TOTAL NACIONAL	TOTAL	% DEL TOTAL NACIONAL
ALIMENTOS	83,378	103,069	69,915	256,362	15.92	7.06	193,585	5.33	449,947	12.39
BEBIDAS	8,135	14,907	15,120	38,162	2.37	1.05	102,623	2.83	140,785	3.88
TABACO	102	318	968	1,388	0.09	0.04	6,374	0.18	7,762	0.21
TEXTIL	7,667	31,433	35,361	74,461	4.62	2.05	85,263	2.35	159,724	4.41
PRENDAS DE VESTIR	35,802	83,729	78,680	198,191	12.31	5.46	238,977	6.58	437,168	12.04
CALZADO Y CUERO	21,127	42,822	23,695	87,644	5.44	2.41	51,194	1.41	138,838	3.82
PRODS. DE MADERA	11,050	17,655	11,476	40,181	2.49	1.11	19,454	0.54	59,635	1.64
MUEB. Y ACC. DE MADERA	20,327	25,928	16,109	62,364	3.78	1.72	17,771	0.49	80,135	2.21
PAPEL	3,038	11,149	17,081	31,268	1.94	0.86	39,618	1.09	70,886	1.95
EDITORIAL E IMPRENTA	34,020	37,330	21,937	93,287	5.79	2.57	28,214	0.78	121,501	3.35
QUIMICA	12,526	41,959	40,782	95,267	5.92	2.62	116,588	3.21	211,855	5.83
PETROQUIMICA	708	2,682	2,542	5,932	0.37	0.18	1,085	0.03	7,017	0.19
HULE Y PLASTICO	14,749	54,629	41,300	110,678	6.87	3.05	80,911	2.23	191,589	5.27
MIN NO METALICOS	18,617	28,631	18,386	65,634	4.08	1.81	66,001	1.82	131,635	3.62
METALICA BASICA	4,016	11,957	8,667	24,640	1.53	0.68	52,467	1.44	77,107	2.12
PRODS. METALICOS	65,442	92,688	56,765	214,895	13.34	5.92	105,191	2.91	320,086	8.81
MAQ. Y EQUIP. NO ELEC.	16,322	23,134	17,976	57,432	3.57	1.58	31,860	0.88	89,392	2.46
MAQ. Y AP. ELEC.	7,446	22,480	33,714	63,640	3.95	1.75	515,015	14.18	578,655	15.93
EQUIPO DE TRANSPORTE	5,121	14,490	22,194	41,805	2.60	1.15	193,635	5.33	235,440	6.48
OTRAS MANUFACTURAS	13,119	18,766	15,401	47,286	2.94	1.31	75,609	2.08	122,895	3.38
TOTAL	382,712	679,756	548,049	610,517	100.00	44.34	2,021,535	55.66	3,632,052	100.00

FUENTE: D.G. De Promoción de las Micro, Pequeña y Mediana Empresa y de Desarrollo Regional - SECOFI, con datos del IMSS.

**ESTADÍSTICAS DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA
ESTABLECIMIENTOS
1984-1996**

Distrito Federal

Feb-97

ESTRATO	1984	1985	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	T.M.C.A.**
MCRO	14,047	14,590	16,098	15,772	16,566	18,124	18,573	17,942	17,067	16,359	15,293	14,640	17,323	1.76
PEQUEÑA	4,065	4,008	4,029	4,650	4,764	4,995	5,021	4,721	4,291	4,056	3,459	3,597	4,159	0.19
MEDIANA	464	426	429	638	705	694	675	623	551	545	466	498	540	1.27
SUBTOTAL	18,576	19,024	20,556	21,060	22,035	23,813	24,269	23,286	21,909	20,960	19,218	18,735	22,022	1.42
GRANDE	220	207	207	388	420	422	415	383	370	348	292	312	328	3.37
TOTAL ESTATAL	18,796	19,231	20,763	21,448	22,455	24,235	24,684	23,669	22,279	21,308	19,510	19,047	22,350	1.45
TOTAL NACIONAL	84,902	89,078	96,490	99,239	105,101	117,893	125,765	127,005	123,346	121,643	114,807	117,154	119,134	2.85

FUENTE: D.G. De Promoción de las Micro, Pequeña y Mediana Empresas y de Desarrollo Regional.- SECOFI, con datos del IMSS.

* Datos estimados por carecer de información.

** Tasa Media de Crecimiento Anualizada.

**ESTADÍSTICAS DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA
PERSONAL OCUPADO
1984-1996**

Distrito Federal

Feb-97

ESTRATO	1984	1985	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	T.M.C.A.**
MCRO	65,614	67,485	35,831	73,687	76,904	84,545	86,820	84,805	80,520	75,723	68,054	66,540	77,907	1.44
PEQUEÑA	146,837	142,561	78,345	171,855	176,781	183,871	184,503	172,190	157,816	147,743	128,585	131,376	152,781	0.33
MEDIANA	71,030	65,587	85,312	99,378	109,222	107,204	103,129	95,610	84,104	84,344	71,820	75,061	82,688	1.27
SUBTOTAL	283,481	275,633	197,488	344,920	362,907	375,620	374,452	352,405	322,440	307,810	268,459	272,977	313,356	0.64
GRANDE	140,440	127,421	247,745	232,439	257,905	267,709	278,059	253,067	234,167	228,550	187,569	197,817	201,991	3.06
TOTAL ESTATAL	423,921	403,054	445,233	577,359	620,812	643,329	652,511	605,472	556,607	536,360	454,028	470,794	515,347	1.63
TOTAL NACIONAL	2,511,490	2,481,034	2,753,453	2,893,197	3,105,612	3,269,604	3,370,417	3,268,167	3,134,364	3,220,497	3,068,358	3,434,615	3,632,052	3.11

FUENTE: D.G. De Promoción de las Micro, Pequeña y Mediana Empresas y de Desarrollo Regional.- SECOFI, con datos del IMSS.

* Datos estimados por carecer de información.

** Tasa Media de Crecimiento Anualizada.

**ESTRUCTURA INDUSTRIAL POR RAMA DE ACTIVIDAD Y ESCALA PRODUCTIVA
ESTABLECIMIENTOS**

Distrito Federal

Feb-97

RAMA DE ACTIVIDAD	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	SUBTOTAL	%	GRANDE	TOTAL	%
ALIMENTOS	1,813	487	55	2,355	10.69	39	2,394	10.71
BEBIDAS	64	17	4	85	0.39	10	95	0.43
TABACO	3	1	0	4	0.02	1	5	0.02
TEXTILES	359	170	25	554	2.52	19	573	2.56
PRENDAS DE VESTIR	1,996	588	69	2,653	12.05	35	2,688	12.03
CALZADO Y CUERO	396	78	8	482	2.19	2	484	2.17
PRODS. DE MADERA	237	31	0	268	1.22	2	270	1.21
MUEB. Y ACC. DE MADERA	672	136	13	821	3.73	2	823	3.68
PAPEL	122	67	17	206	0.94	4	210	0.94
EDITORIAL E IMPRENTA	2,443	466	62	2,971	13.49	29	3,000	13.42
QUIMICA	514	215	48	777	3.53	45	822	3.68
PETROQUIMICA	12	6	4	22	0.10	1	23	0.10
HULE Y PLASTICO	635	353	51	1,039	4.72	30	1,069	4.78
MIN. NO METALICOS	361	73	3	437	1.98	9	446	2.00
METALICA BASICA	119	30	9	158	0.72	3	161	0.72
PRODS METALICOS	4,365	907	97	5,369	24.38	48	5,417	24.24
MAQ Y EQ NO ELECTRICO	1,312	184	13	1,509	6.85	3	1,512	6.77
MAQ Y AP ELEC	769	170	32	971	4.41	28	999	4.47
EQUIPO DE TRANSPORTE	169	37	11	217	0.99	11	228	1.02
OTRAS MANUFACTURAS	962	143	19	1,124	5.10	7	1,131	5.06
TOTAL	17,323	4,159	540	22,022	100.00	328	22,350	100.00

FUENTE: D. G. De Promoción de las Micro, Pequeña y Mediana Empresas y de Desarrollo Regional - SECOFI, con datos del IMSS

PERSONAL OCUPADO

Distrito Federal

Feb-97

RAMA DE ACTIVIDAD	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	SUBTOTAL	%	GRANDE	TOTAL	%
ALIMENTOS	7,752	17,662	8,441	33,855	10.80	37,150	71,005	13.78
BEBIDAS	280	613	751	1,644	0.52	17,141	18,785	3.65
TABACO	21	53	0	74	0.02	2,098	2,172	0.42
TEXTILES	1,867	7,005	4,132	13,004	4.15	7,670	20,674	4.01
PRENDAS DE VESTIR	9,339	20,910	11,021	41,270	13.17	16,268	57,538	11.16
CALZADO Y CUERO	1,729	2,819	1,133	5,681	1.81	963	6,644	1.29
PRODS DE MADERA	860	1,155	0	2,015	0.64	624	2,639	0.51
MUEB. Y ACC. DE MADERA	2,627	4,683	1,872	9,182	2.93	604	9,786	1.90
PAPEL	665	2,571	2,480	5,716	1.82	2,410	8,126	1.58
EDITORIAL E IMPRENTA	10,312	17,572	8,794	36,678	11.70	12,208	48,886	9.49
QUIMICA	2,785	8,884	7,400	19,069	6.09	29,329	48,398	9.39
PETROQUIMICA	44	151	686	881	0.28	526	1,407	0.27
HULE Y PLASTICO	3,644	13,030	7,597	24,271	7.75	12,914	37,185	7.22
MIN. NO METALICOS	1,575	2,533	449	4,557	1.45	5,504	10,061	1.95
METALICA BASICA	612	839	1,358	2,809	0.90	1,367	4,176	0.81
PRODS. METALICOS	19,968	33,150	14,265	67,383	21.50	26,913	94,296	18.30
MAQ Y EQ. NO ELECTRICO	5,705	6,051	2,064	13,820	4.41	1,141	14,961	2.90
MAQ.Y AP. ELEC.	3,354	6,437	5,509	15,600	4.98	16,594	32,194	6.25
EQUIPO DE TRANSPORTE	855	1,466	1,766	4,087	1.30	7,844	11,931	2.32
OTRAS MANUFACTURAS	3,613	5,177	2,970	11,760	3.75	2,723	14,483	2.81
TOTAL	77,907	152,761	82,688	313,356	100.00	201,991	515,347	100.00

FUENTE: D.G. De Promoción de las Micro, Pequeña y Mediana Empresas y de Desarrollo Regional.- SECOFI, con datos del IMSS.