

18



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MÉXICO

ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES

CAMPUS ARAGON

PYMES: DIAGNOSTICO Y PERSPECTIVAS

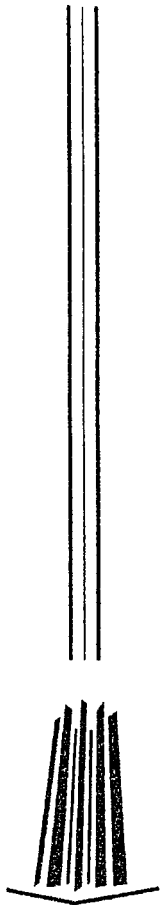
T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE
LICENCIADA EN ECONOMIA

P R E S E N T A :
FRAGOSO REYES OLIVIA

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

ASESOR: MORALES CHÁVEZ RAÚL IGNACIO



MÉXICO

2002



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

PAGINACION DISCONTINUA

AGRADECIMIENTOS

A Dios

Por el día y la noche.

Por la vida que me dio y por la salud para disfrutarla.

Por permanecer a mi lado siempre.... Gracias

A mis Padres

Por su cariño, comprensión, consejos y apoyo incondicional, sin los cuales yo no habría podido llegar hasta aquí y por lo cual les viviré eternamente agradecida.

Por enseñarme que lo que realmente vale, no se compra con dinero. Que un hogar y una familia siempre son el mejor aliento a seguir adelante.

Por consolarme en las derrotas y disfrutar mis logros.

Por darme una educación, como la mejor herencia que puedo recibir.

Con todo mi amor

A mis Hermanos

Por el cariño y la ayuda que me han brindado siempre.

Por ser un ejemplo a seguir.

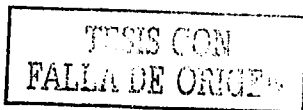
Pero sobre todo por que no importando el momento he podido contar con ustedes incondicionalmente.

A la UNAM y sus Profesores

Por permitirme ser parte de la Máxima Casa de Estudios.

Por compartir sus conocimientos, y alentarme a ser mejor.

A todas las personas que en algún momento de mi vida, me dieron un consejo, una crítica, un apoyo; por que gracias a ellos he podido ir perfeccionando mi camino.



OLIVIA FRAGOSO REYES

INDICE	PAG
INTRODUCCIÓN	1
I. MARCO TEÓRICO	2
1.1 Las ventajas comparativas y competitivas.	4
1.2 De la producción en serie a la producción flexible.	7
1.3 Las redes de producción.	11
II. EL DESARROLLO ECONÓMICO E INDUSTRIAL EN MÉXICO. (de la industrialización por sustitución de importaciones a la apertura económica)	16
2.1 La industrialización por sustitución de importaciones: alcances y limitaciones.	16
2.2 La crisis de los ochenta y la apertura económica.	36
2.3 Modernización industrial.	45
III. SITUACIÓN DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (PYME)	53
3.1 Características de las PYME	54
3.2 Las PYME en la actividad económica	63
3.3 Reestructuración económica e impacto en las PYMES	75
IV. ESTRATEGIAS Y PERSPECTIVAS DE DESARROLLO DE LAS PYME.	82
4.1 Programas de fortalecimiento a las PYME	84
4.1.1 Nacional Financiera	84
4.1.2 Programa de modernización y desarrollo de la industria micro, pequeña y mediana	85
4.1.3 Programa de política industrial y comercio exterior	86
4.1.4 Programa Nacional de Financiamiento al desarrollo	87
4.2 Las cadenas productivas	88
CONCLUSIONES	106
BIBLIOGRAFÍA	112

TESIS CON
 FALLA DE ORIGEN

INTRODUCCIÓN

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN



INTRODUCCIÓN



INTRODUCCIÓN

A lo largo de los años, la industria se ha tomado como el factor principal y determinante del crecimiento y desarrollo de la economía, por considerarse como el factor que arrastraría a los demás sectores, originando un círculo virtuoso donde todos los sectores ganarían.

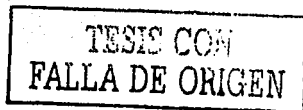
México ha atravesado por diversas etapas a lo largo de las cuales el tema de la industrialización, ha sido la plataforma principal para buscar el crecimiento del país.

En el período de la posguerra las actividades primarias perdían importancia, convirtiéndose la industria en el mecanismo principal de crecimiento de las economías, donde la economía mexicana no se quedó atrás y buscó el tan anhelado crecimiento, implementando al inicio de los años cuarenta, un modelo de crecimiento, denominado Sustitución de Importaciones.

Sin embargo las expectativas de dicho modelo no llegaron a concretarse totalmente (se planeaba lograrla mediante tres etapas; sustitución bienes de consumo, bienes intermedios y por último bienes de capital) donde la última etapa no pudo ser realizada, dando paso a signos de debilitamiento y desgaste. Paradójicamente el modelo que buscaba una mayor independencia del exterior, sólo propicio un incremento en la dependencia de la economía mexicana con respecto al exterior.

El agotamiento de la sustitución de importaciones y el giro hacia un nuevo escenario económico ocasiono también cambios en la estructura productiva del país, dejando a su paso un modelo inconcluso y el desmantelamiento de la planta productiva nacional.

El Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN), consolidó la apertura comercial indiscriminada, ocasionando estragos al interior de la industria nacional, ya que viéndose en imposibilidad de competir, muchas empresas entraron en crisis o en quiebra y fueron subordinadas por sus competidores extranjeros.





INTRODUCCIÓN



Esto trajo como consecuencia una mayor polarización al interior de la estructura productiva del país, en donde los mayormente beneficiados fueron las grandes empresas (extranjeras y nacionales), ya que contaban con menos competidores potenciales.

No obstante, el panorama para las micro, pequeña y mediana empresa no fue el mismo ya que las que aún quedaban, tuvieron que enfrentarse a un proceso de reestructuración, que implicaba recortes en el personal y un aumento en la intensidad de la jornada de trabajo. Esta nueva organización trajo consigo el debilitamiento y eliminación de las cadenas productivas

La estrategia de crecimiento económico, seguida por el gobierno mexicano basado en un esquema de apertura comercial, donde el único asignador de los recursos es el mercado, muestra un panorama poco favorecedor para aquellas

empresas que no cuentan con las condiciones necesarias para hacer frente a elevados niveles de competencia, de las empresas provenientes de países altamente desarrollados, que solo buscan su propio beneficio y el uso y abuso de nuestros factores productivos.

Ante un panorama que se vislumbra sin grandes modificaciones, el presente trabajo expone el problema y las complicaciones por las que atraviesa el sector de las micro, pequeñas y medianas empresas al tratar de sobrevivir en su actual entorno. Buscando la respuesta en la reestructuración de las cadenas productivas, para permitirle a las PYMES el acceso a procesos y conocimientos, al participar en redes con los dueños del conocimiento y de la tecnología, a fin de generar economías de escala y aumentar sus ventajas competitivas.

A manera de ejemplo, podemos mencionar a Japón como uno de los países que ha implementado el encadenamiento productivo como una alternativa de industrialización, donde sus pequeñas empresas participan como exportadoras secundarias, al participar en una parte importante del proceso productivo y donde las grandes realizan la exportación de los productos.



INTRODUCCIÓN



Por lo que en el presente trabajo se plantea la hipótesis de que las micro, pequeñas y medianas empresas siendo un tejido fundamental de la actividad industrial y una importante fuente de empleo, es necesario implementar estrategias de encadenamiento industrial (como la subcontratación) que involucre la participación de las PYMES con las grandes empresas en los diferentes sectores de la economía para permitirle al aparato productivo lograr niveles de productividad más favorables ante un escenario cada vez más competitivo. Generándose con esto un aparato productivo interno fuerte que le permita a la economía mexicana crecer a los niveles esperados.

Es por lo anterior, que el presente trabajo se divide de la siguiente manera, en el primer capítulo se presenta el marco teórico, donde se plantea el cambio sufrido en las teorías que marcaron un reemplazo en el establecimiento de las llamadas Ventajas Comparativas (la abundancia relativa de los factores de producción) a las Competitivas (economías de escala y diferenciación del producto principalmente) con el objetivo de incrementar la productividad de las empresas.

Así mismo se plantea la implementación de nuevos tipos de producción; dado un entorno de apertura, se estableció una fábrica mundial que dio inicio a procesos de producción flexibles, lo que permitió el inicio de las cadenas productivas.

En el segundo capítulo se muestra la evolución y el desarrollo industrial en México, las características del proceso que dio paso a la apertura de las fronteras mexicanas, así como el nuevo entorno que vivirá el país y el sector de las micro, pequeñas y medianas empresas.

El capítulo tres muestra todo lo relacionado a las PYMES, sus características, aportaciones y problemas por las que está atravesando en un marco de apertura comercial que las ha obligado a modificar sus procesos, así como el mismo pensamiento del empresario.

En el capítulo cuatro, se hace el planteamiento de las cadenas productivas, las soluciones derivadas de ellas, así como las políticas que permitan su establecimiento, seguimiento y la generación de los efectos esperados.

CAPITULO 1



CAPITULO I
MARCO TEORICO

Las estrategias que buscan incrementar el poder del mercado, generar economías de escala y aumentar las ventajas competitivas de las empresas, así como, los altos costos de transacción generados en mercados de competencia imperfecta son elementos que limitan a las pequeñas y medianas empresas frente a las grandes o aquellas con mayores posibilidades de competir bajo estas características.

La teoría neoclásica nos proporciona las condiciones para la existencia de una economía eficiente, entendiendo eficiencia como la conformidad que tienen los productores y consumidores de vender y comprar los bienes que existen a los precios determinados por el mercado.

Sin embargo, la empresa al desarrollar sus actividades y acudir al mercado, incurre en ciertos costos, los cuales pueden ser muy altos cuando aparecen distorsiones en los precios de las materias primas o en los procesos de comercialización y distribución de los productos.

Desde principios del siglo XX, pero sobre todo después de la segunda guerra mundial y hasta finales de la década de los setenta, la estrategia seguida por las empresas para reducir los costos de transacción y lograr mayor participación en el mercado fue la producción en serie. Se conformaron grandes monopolios integrados verticalmente, es decir, todo el proceso de producción lo llevaba a cabo una sola empresa que alcanzaba economías de escala y grandes ganancias, siendo esto un obstáculo para las empresas de menor tamaño a participar en el mercado, ya que no podían

alcanzar economías de escala debido a sus bajos volúmenes de producción y por tanto sus ganancias eran limitadas. Presentándose un panorama donde la pequeña y mediana empresa no podían competir con las grandes, ya que no contaban con las tecnologías adecuadas que les permitiera incrementar su productividad en el proceso productivo, de igual manera no podían competir a nivel internacional por el costo de los productos, por lo tanto su producción fue limitada a mercados locales.



MARCO TEÓRICO



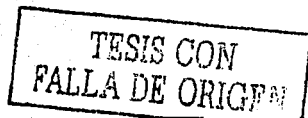
Pero a partir de la década de los setenta el modelo de producción estándar (en serie) llega a su límite. Ante una saturación de los mercados se presentaba un cambio en los sistemas de producción, pasando de la integración vertical caracterizada por el control jerárquico de una sola empresa de las distintas fases del proceso productivo, a un sistema de relaciones horizontales.¹

Dentro de este nuevo entorno de reorganización social iniciado desde finales de los setenta, las PYMES jugaron un papel importante en la conformación de esta organización industrial. Con la conformación de redes determinadas por relaciones inter e intrafirma, las pequeñas empresas, mediante esquemas de subcontratación (cadenas productivas), fueron capaces de enfrentar las imperfecciones del mercado con mayor facilidad, facilitándose el acceso al crédito, la compra de materias primas, el desarrollo tecnológico y la innovación a menores costos que si se hiciera de manera individual.

Con esto las mejoras en el diseño, la calidad y la productividad dieron a la producción de las PYMES las ventajas competitivas necesarias para participar en los grandes mercados tanto nacionales como internacionales, mercados donde la competencia era un elemento determinante para la sobrevivencia de las empresas.

La relación entre las empresas de las redes se daba en un esquema de cooperación, donde no se manejan como competidoras individuales, sino que juntas desarrollan esquemas de producción e intercambio tecnológico y de información, logrando la competitividad.

¹ Ruiz Duran, Clemente. "Economía de la pequeña empresa". Editorial Ariel divulgación. México 1995. pag.10





1.1 Las Ventajas Comparativas y Competitivas.

La teoría clásica del comercio internacional, establece que la única razón que encuentran los países para comerciar es la diferencia relativa en los recursos de éstos. Llamándolo la ventaja comparativa, que esta influida por la interacción entre los recursos de las naciones (la abundancia relativa de los factores de producción) y la tecnología de producción ó la intensidad relativa con la que los diferentes factores de producción son utilizados en la producción de diferentes bienes.

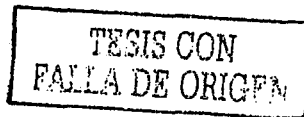
Dentro de los supuestos de este modelo se señala la existencia de dos factores de producción (tierra y trabajo) con los que se pueden producir dos bienes que requieren de los mismos factores pero en distintas proporción, siendo así uno más intensivo en un factor que el otro.

Es ésta diferencia en la producción de los recursos lo que da origen al comercio internacional. Un incremento en la oferta de tierra será favorable para las posibilidades de producción del bien que es intensivo en tierra, y de igual manera si se incrementa la oferta del otro factor, trabajo, la producción del bien que utiliza de manera más intensiva éste factor se ve favorecida. Por tanto, una economía será relativamente más efectiva en la producción de bienes que son más intensivos en los factores en los que el país está relativamente mejor dotado.

En este contexto, un país donde el factor abundante es el trabajo y por tanto, su economía es más especializada en la producción de bienes intensivos en trabajo, tenderá a explotar este bien, ya que su oferta es mayor que la del otro país (el cual será importados de este bien, pero exportador en aquellos bienes intensivos en tierra).

Sin embargo, a pesar de la teoría, la experiencia ha demostrado que los países no siguen este patrón de comercio, sino que los intercambios de productos similares e incluso idénticos ha ido en crecimiento en los últimos años, lo que ha venido a cuestionar la validez de esta teoría.

La creciente apertura comercial que ha aumentado el comercio entre sectores de la misma industria y entre países casi igualmente desarrollados, pone en entredicho la teoría de dotación de factores y especialización de Hecksher- Ohlin.





Se plantean modificaciones sustanciales a las causas que definen dichas ventajas; difusión de nuevas tecnologías y formas de organización industrial, mayor proteccionismo. Cambiando a ventajas comparativas dinámicas, bajo la perspectiva de que, dichas transformaciones son buscadas deliberadamente, y que asociadas a otros determinantes alteran lo planteado por las teorías neoclásicas del comercio internacional sobre las ventajas comparativas.

Dichos determinantes son²:

- La automatización y la robotización afectan a las ventajas comparativas que antes se determinaban por la mano de obra.
- Los sistemas de producción flexible (que analizaremos más adelante), afectan a las ventajas comparativas.
- Los nuevos materiales sustituyen las ventajas comparativas basadas en recursos naturales.
- Nuevos sistemas de transporte y comunicación.

La utilización cada vez más intensiva de la robótica que implica una alta automatización en procesos productivos, ha ocasionado que la ventaja comparativa basada en los bajos costos de la mano de obra, tienda a reducirse y propicie que líneas o procesos completos de producción estén regresando a los países industriales.

La evolución que se ha tenido en lo referente al control y diseño de los procesos en maquinaria y equipo y en el propio producto ha originado dos efectos: la automatización-robotización y los procesos flexibles de manufactura.³ Donde en muchos casos ambas tendencias están muy asociadas; pero, no todos los procesos flexibles están robotizados ni todos los robots son empleados en procesos flexibles.

² De acuerdo con Villareal, Rene. "México 2010: de la industrialización tardía a la reestructuración industrial". Editorial Diana. Primera edición, México 1988. capítulo 1

³ Ibidem.



MARCO TEÓRICO



Con el avance que se ha presentado en los últimos años en el campo de la informática, se ha iniciado una revolución que ha impactado crecientemente en los procesos productivos, y consecuentemente en los niveles de productividad y competitividad.

Dicho impacto de la automatización en algunas actividades industriales, ocasionaron un replanteamiento de las ventajas comparativas en donde los nuevos desarrollos tecnológicos vienen cambiando los viejos determinantes de la especialización internacional, además de que cada vez dichas ventajas se convierten en más dinámicas.

De esta manera nuevos elementos en la teoría de comercio internacional han explicado de mejor manera este nuevo paradigma internacional de comercio. Dichos elementos son las economías de escala y la diferenciación de productos "principalmente, que determinan las causas fundamentales para hacer competitivos a los sectores industriales.

La disminución de costos que se logra con las economías de escala se traduce en rendimientos superiores en la industria, la diferenciación es la capacidad de brindar en el producto un valor superior y singular en términos de calidad, características especiales y servicios posventa del producto. Lo que permite a la empresa obtener una ganancia superior.

La ventaja competitiva⁵ presente en cualquiera de estas formas se traduce en una mayor productividad para la empresa y un aumento de sus ingresos, situación que esta directamente vinculado a el incremento de la renta nacional.⁶

La ventaja competitiva no puede ser comprendida viendo a una empresa como un todo, sino por el contrario radica en las muchas actividades discretas que desempeña, en el diseño, producción, mercadotecnia, entrega y apoyo de sus productos.⁷

⁴ Porter, Michael. "La Ventaja Competitiva de las Naciones". Editorial Vergara, México 1991, pag.80

⁵ Concepto que aparece en el trabajo de Michael Porter, en la cual se rebasa el concepto de ventaja comparativa desarrollada bajo el modelo de Herckscher - Ohlin que explica la especialización productiva en función de la dotación de factores físicos y de precios relativos.

⁶ Porter, Michael, op. cit. P. 83

⁷ Ibidem.





Los conceptos básicos de esta corriente sugieren que toda empresa debe buscar ser el líder en costos en cada una o varias de las actividades que desempeña y crear una base para la diferenciación.

1.2 De la Producción en Serie a la Producción Flexible

La gran prosperidad y estabilidad social, que la estructura económica de la empresa con producción de bienes en serie había generado desde finales de la segunda guerra mundial en los países industrializados, llegaría a su límite en los últimos años de la década de los 60's.

La crisis general que enfrentó el mundo industrializado, que comenzó con el descontento social, se transformó después en una escasez de materias primas, un rápido crecimiento de la inflación, el desempleo y finalmente en estancamiento económico.

Se dan dos elementos principales que generaron esta crisis, primero una serie de acontecimientos externos que afectaron el sistema económico y segundo la incapacidad de la estructura institucional para adaptar la difusión tecnológica de la producción en serie.⁸

Los acontecimientos externos, como el descontento social generado por situaciones tales como las crisis petroleras de inicios de los sesenta, que afectarían a la economía mundial.

Mientras que en la primera crisis del petróleo la política económica mantuvo la rigidez de los salarios y los precios, durante la segunda crisis, el precio del combustible fluctuó de acuerdo a las condiciones del mercado, con el fin de establecer las libres fuerzas del mercado.⁹

⁸ Villareal, Rene, op. cit. p. 40

⁹ También se fomentó la liberación de la banca, las líneas aéreas, el teléfono, la radio y la televisión.



Así, las instituciones que habían soportado el sistema de producción en serie eran sustituidas, lo que limitaba nuevamente el desarrollo de este sistema de producción llevando a la industria a adoptar sistemas más flexibles de producción y comercialización que correspondiera a los cambios de la demanda.

El bienestar que se había generado en los años de la posguerra, logrado por el sistema de producción en serie, generó una saturación en los mercados de bienes de consumo en países industrializados, lo que, sumado a los problemas anteriores hacía cada vez más difícil a las empresas expandir sus volúmenes de producción y limitaban sus estrategias basadas en este sistema.

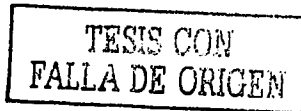
Con el agotamiento de este modelo y ante la necesidad de contar con las mejores ventajas que permitieran la competitividad externa y facilitado por el avance tecnológico que permitió la comunicación en tiempo casi real, las actividades se fragmentaron ya no solo funcionalmente, sino geográficamente y surge la conveniencia de trasladar parte de los procesos productivos a las economías emergentes latinoamericanas.

La competencia de las empresas, por la búsqueda de mercados en el exterior para acrecentar los niveles de demanda de los países, era cada vez mayor. Las empresas empezaron a establecer estrategias de diferenciación de productos para ganar la preferencia de los clientes, invirtiendo en tecnologías flexibles que aumentaban su eficiencia productiva.

La producción de bienes bajo tecnologías flexibles que igualaban la productividad de la producción en serie, hacía que los precios de los productos disminuyeran, siendo esto un límite para la misma producción en serie.

En este contexto la aplicación de la tecnología informática a los procesos de producción es un elemento importante para el cambio de las condiciones de competitividad resultado de la flexibilidad de la producción.¹⁰

¹⁰ Ibidem.





MARCO TEÓRICO



Uno de los efectos de la introducción de computadoras a la producción era la reducción de costos en comparación a la producción en serie anterior, con la adaptación del equipo para realizar una actividad específica se logra una mejora en la eficiencia productiva. Anteriormente, esta adaptación se realizaba de manera física en el equipo, para modificar el producto había que alterar físicamente las condiciones de la máquina, incluso en algunos casos había que desecharla y sustituirla.

Con la tecnología informática, lo que se adapta del equipo es sólo el programa de actividades de manera que se pueden modificar constantemente las características del producto.

Con la segunda guerra mundial se dio un avance en la automatización de los procesos de manufacturas mediante la creación de las máquinas automáticas, que permitieron eliminar la intervención del hombre entre una operación y otra, pues la pieza trabajada era transferida automáticamente de una sección a otra.

Para 1975 surgen las máquina-herramienta de control numérico, que incorporan dispositivos de almacenamiento de memoria y de programación de operaciones. Con esta innovación y los dispositivos electrónicos de memoria y control se diseñó una máquina multi-herramienta superior a todas, con una sola estructura y virtualmente un solo motor, realizando prácticamente todas las operaciones en un solo lugar.

Esta característica de ahorro de movimiento fue el más importante al necesitar solo la máquina, como lo mencionamos anteriormente, un cambio en el programa para realizar su labor.

Siendo esta particularidad la que dio lugar al denominado sistema de manufacturas flexibles, ya que con muy poca inversión en relación a los equipos automáticos anteriores se tiene la misma velocidad automatizada, pero además una flexibilidad total para el cambio del producto a procesar, aspecto que era imposible en los sistemas automáticos anteriores, ya que cualquier cambio en el diseño original y cualquier cambio necesario en el producto representaba la inutilidad del sistema completo de línea de producción.¹¹

¹¹ Ibidem.



Sin embargo, la utilización de la computadora en el proceso de producción no es la causa principal por lo que la producción se hace flexible, el mercado también juega un papel muy importante.

Para que un sistema de producción flexible logre el dinamismo tecnológico que lo lleve a la constante innovación tanto de productos como de procesos, es necesaria la existencia de instituciones capaces de fomentar y coordinar la innovación entre las empresas.

Una de las características de una organización de este tipo, es la combinación de la flexibilidad y la especialización. La flexibilización que representa la capacidad que tienen determinados actores (individuos, familias) o entidades (empresas y organismos públicos) con una determinada ubicación territorial para establecer y modificar sus relaciones con otros actores y entidades en distintos puntos del territorio (sea este, local, regional, nacional e internacional).

Esta capacidad está definida por las posibilidades efectivas de llevar a cabo cambios en esas relaciones, independientemente de la distancia geográfica existente, así como de la capacidad de asimilar el cambio tecnológico, reordenando sus componentes, adaptarse a él y posteriormente reproducirlo y la especialización dará una mayor productividad y eficiencia. Otro elemento es la participación de la comunidad dentro de la actividad productiva.

El sistema de producción flexible se ha fomentado en numerosas regiones del mundo y sobresalen principalmente los países industriales del este y sudeste asiático. Este sistema ha dado origen al tipo de organización industrial en redes de producción. Las redes están conformadas por un número grande de empresas pequeñas que cooperan entre sí para desarrollar las distintas fases de la producción y este proceso es coordinado por empresas de mayor tamaño encargadas de ensamblar las partes del producto o por grandes cadenas de detallistas que complementen el proceso de producción con el de comercialización.¹²

¹² Idem. capítulo 1



Esta nueva organización productiva, de un sistema de fabricación diferenciada o flexible, con automatización de los procesos, así como la fusión de la gestión, producción y comercialización de un solo sistema integrado, ha dado origen a cambios y ajustes en la misma industria, que las ha llevado a modificar sus patrones tradicionales de producción. Podemos mencionar dos cambios importantes.¹³

- Se da una participación global de empresas de distintos países y tamaños, surgiendo el proceso de globalización de la producción.
- La mayor competencia en los mercados mundiales ha estimulado el desarrollo tecnológico y la especialización de la producción industrial, determinando en forma cada vez más dinámica, las características del patrón de especialización de la industria y del comercio exterior de los países.

Estos cambios en la estructura productiva han sido el resultado de la vinculación entre tecnología, especialización y comercio, a lo largo del proceso de industrialización de cada nación.

En la actualidad la producción abarca cada vez más, la participación de varios países; en donde cada uno de ellos realiza ciertos procesos, partes o componentes de esa "fabrica mundial" especializándose en aquellas tareas en las que ha podido desarrollar ventajas en función de costos y competitividad.

1.3 Las Redes de Producción

El sistema de producción en serie caracterizado por grandes empresas integradas verticalmente que producían bienes homogéneos y cuyo nivel de competencia era vía el precio, al irse agotando, a dado paso a nuevas formas de organización industrial donde las pequeñas empresas son el principal participante, las cuales en un sistema flexible de producción, son capaces de responder a las condiciones cambiantes de la demanda de diversos y especializados segmentos del mercado.

¹³ Ibidem.



Los cambios en las condiciones de demanda que diferencian los productos y segmentan los mercados, implican que la desverticalización de la producción amplía considerablemente los espacios económicos para las PYMES. Estas se integran de manera sistemática al proceso productivo aprovechando las ventajas que les dan las redes de comunicación, los procedimientos más dinámicos, un mayor nivel de creatividad y diseño, mayor adaptabilidad tecnológica e innovación.

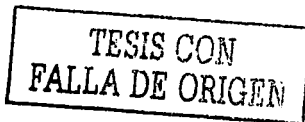
La integración de las PYMES a la gran empresa para el diseño de productos, desarrollo de piezas, controles de calidad, etc, hacen que las relaciones anteriores que eran vía precio se transformaran en acuerdos de largo plazo o mediano plazo donde las exigencias de calidad, confiabilidad, cumplimiento de plazos de entrega, rapidez, fueran elementos más significativos que el propio precio.

Así, se muestra una descentralización de la grande empresa creando un nuevo modo de producción, donde no es solo una empresa la que se encarga de todo el proceso de producción, sino que se divide en distintas fases en las cuales se subcontrata a las PYMES creando redes de producción.

Este proceso de redes, proporciona beneficios tales como: una mayor participación en la información y una repartición de las ganancias dentro del grupo, por lo que son de especial interés las interacciones y la acumulación de conocimientos entre la empresa principal y las subcontratadas.

Así mismo, la empresa que subcontrata cuenta con empresas que le manufacturen partes o productos semiterminados, con previas especificaciones y programas de entrega, para integrarlos al producto final. A cambio la empresa subcontratada recibirá financiamiento, asistencia técnica, etc.

Marshall señala que un proceso productivo puede ser desarrollo por una empresa grande, separando en fases el procesos a cargo de un conjunto de pequeñas empresas relacionadas entre ellas en forma de red y localizadas dentro de una área geográfica específica próxima a un centro urbano. Lo que define como economías de aglomeración.





Una de las principales ventajas de las economías de aglomeración es la reducción de costos de transporte y difusión de la información, con lo que no solo la gran empresa se beneficiará de esta baja de costos sino toda la industria al poder vender el producto a un menor precio.

La característica de estas economías es la fuerte tendencia a la asociación de las empresas sin perder su independencia patrimonial entre ellas, creando consorcios para compra de materias primas, promoción de ventas en el exterior, capacitación, créditos, investigación e innovación.

No debemos pensar que la relación entre las empresas grandes y las PYMES es de subordinación, sino de cooperación, lo que implica una reorganización de la gran empresa en términos no solo de mayor flexibilidad, sino de incorporar mediante la asociación, esquemas de investigación y desarrollo compartido con las empresas de menor tamaño. Para generar una mejora en el nivel de productividad y competitividad del proceso de producción.¹⁴

En conclusión este sistema cuenta con las siguientes características:

- El sistema de subcontratación es mucho menos costoso que la integración vertical dentro de la empresa.
- El conjunto de empresas que crean una red de proveedores comparten tanto la información, las ganancias y los riesgos.
- La colaboración en investigación y desarrollo entre las empresas grandes y las PYMES producen acumulación de conocimientos en el conjunto de empresas que lleva a una mayor eficiencia en la producción.
- Se incrementa la competencia entre los diferentes grupos de redes.

¹⁴ Mattar Marquez, Jorge. "La industria pequeña y mediana en México". Economía Mexicana N° 7. Centro de Investigación y Docencia Económica (CIDE). México 1988. p. 34



En un contexto globalizado, se visualiza una humanidad inmersa en una nueva realidad ligada a los mercados mundiales, la comunicación a distancia en tiempo real y la evolución de las comunicaciones y los transportes. Todo ello ha hecho que las tradicionales ventajas comparativas pierdan importancia debido a que las empresas mantienen su contacto con cada parte del proceso productivo de manera inmediata, las decisiones se fragmentan y dejan de ser domiciliadas, estas se toman en un sistema de flujos de información localizados no en lugares sino en un sistema electrónico de comunicación continua.

Lográndose con esto la creación de nuevas estructuras de operación que permitan mayor competitividad, dando paso a un crecimiento y una reactivación económica, lo que redundará en un aparato productivo nacional fuerte.

Sin embargo, también es necesario contar con una política industrial que impulse este proceso de redes de producción, basadas en la flexibilización y la especialización de los recursos productivos, así como de la calidad, haciéndose extremadamente urgente plantear estrategias y políticas industriales de mediano y largo plazo, que tenga como propósito crear en el país los espacios productivos capaces de generar los insumos necesarios para las exportaciones y también para los bienes que se venden en el mercado interno, que cuenten con precios y calidad competitivos internacionalmente y que por otra parte, promueva el uso de la capacidad instalada que debido a la falta de mercados o crédito insuficiente, más que a problemas técnicos o estructurales, las industrias se han mantenido inactivas, con ello, podrían sustituirse los bienes que tradicionalmente se han importado porque ha resultado más conveniente comprarlos afuera que en el país.

El impacto de la globalización y su exigencia tácita de flexibilización del territorio así como de los procesos productivos, ha tenido efectos innegables en el desarrollo humano, ha influenciado los antiguos patrones de producción y ocupación del espacio y las relaciones ligadas a él, no obstante aun observamos a la política industrial como parte fundamental del crecimiento y desarrollo del país, pero que ahora adquiere nuevas características, que asume un papel estratégico como centro o base de la producción, recepción y procesamiento de la información que permite la fragmentación de los procesos productivos y por lo tanto la localización diseminada de estos en diversos puntos de la tierra, que responden a los intereses propios del capital.

CAPITULO 2



CAPITULO II

EL DESARROLLO ECONÓMICO E INDUSTRIAL EN MÉXICO

(de la Industrialización por Sustitución de Importaciones a la Apertura Económica)

En el país se implementó en los 40s, un modelo de desarrollo sustentado en una constante industrialización, que generó un cambio en la estructura del país transformándolo en una nación industrializada a nivel intermedio y de servicios, y en los 80s un modelo basado en el libre mercado y la globalización económica, hecho que lejos de llevar al país rumbo al primer mundo, consolidó el carácter dependiente e insuficiente del desarrollo de la economía mexicana

2.1 La Industrialización por Sustitución de Importaciones: Alcances y Limitaciones.

Al margen del nacionalismo que se propagó durante el gobierno de Lázaro Cárdenas y que estuvo compuesto de una creciente tensión entre el gobierno mexicano y los inversionistas extranjeros, gracias a la política de apoyo al sector obrero y de expropiaciones que cobraron auge por esos años, la burguesía nacional encontró el camino hacia mejores y más prósperas condiciones de acumulación de capital.

El modelo de sustitución de importaciones en México presenta sus mejores momentos en los años 1956 y 1976, donde algunos autores analizan las distintas fases por las que ha transitado tal desarrollo, determinando a partir de los años cuarenta la primera fase de la acumulación industrial del capital, concentrada en

los cambios dados en el ámbito mundial, estimulando la producción industrial sustitutiva de importaciones en nuestro país. Llevado a cabo gracias a dos hechos relevantes.



En primer lugar, la gran crisis del capitalismo mundial de los años treinta fue un factor fundamental que deprimió bruscamente las exportaciones y por consiguiente la capacidad financiera para adquirir las exportaciones necesarias para mantener y enriquecer la base material de la acumulación que hasta entonces había tenido su base principal en un esquema primario – exportador, que además del sector agropecuario tenía en el sector minero la base estimulante de la economía, lo que además permitió el desarrollo de otros sectores.

En segundo lugar, el conflicto bélico mundial (2ª guerra mundial) de las potencias imperialistas, orientó el aparato productivo de esos países hacia la producción y la innovación en ramas relacionadas con la producción de artículos, equipo y maquinaria de guerra.

Estos dos hechos, permitieron instaurar en el país una forma de industrialización basada en la sustitución de importaciones cuyo auge se da en la década de los sesenta y que a su vez, a dos décadas de su consolidación como eje dominante de la dinámica de la economía, entra en crisis al darse la imposibilidad de seguir con el proceso sustitutivo en los campos avanzados de las ramas menos tradicionales de la producción de bienes de consumo duradero y de capital, lo que viene a consolidar la dependencia de su desarrollo con el exterior.

El desarrollo económico experimentado por México en los años 40's modificó la estructura productiva, pasando de actividades agrícolas a industriales. Donde el sector agropecuario fue el más afectado ya que sus exportaciones proporcionaban divisas que se invertían en la industria.

Las razones de la adopción de este modelo¹⁵ fueron:

Primero, el impuesto al comercio fue la primera forma de recaudación y relativamente la más fácil de imponer, por lo que era sencillo continuar con este tipo de condición.

Segundo, las restricciones a la importación eran una respuesta natural a las dificultades de la balanza de pagos de un país en desarrollo.

¹⁵ De acuerdo con Solís, Leopoldo. "La realidad económica mexicana" editorial siglo veintiuno, primera edición 1970, pp.184,185.



EL DESARROLLO ECONÓMICO E INDUSTRIAL EN MÉXICO



Tercero, la protección contra las importaciones era la política más apropiada para lograr la autosuficiencia.

Cuarto, las restricciones a la importación podían proteger a la industria de diversas maneras (induciendo a los empresarios locales y extranjeros a invertir en industrias sustitutivas de importaciones), por lo que ofrecían altos beneficios y se convertían en una fuente directa de ahorro para la expansión, haciendo posible la provisión de equipo y maquinaria de importación a precios relativamente favorables y reservando un mercado establecido para la producción de las industrias.

Este proceso de industrialización se fundamentó en la producción de bienes de consumo en primer lugar y bienes intermedios y de capital en segundo buscando autoestimular la producción, ya que su interacción fomentaba su propia demanda recíproca; es decir, que la sustitución de bienes intermedios requería de bienes de capital cuya producción demandaba también bienes intermedios, con lo que el proceso se autosostenía, el proceso de sustitución de importaciones industriales fue bastante intenso a partir de 1950, ampliando la infraestructura y donde la capacidad para importar dependió más del turismo y del endeudamiento externo.

Así inicia desde entonces una política de fomento, apoyo y protección al sector industrial, basado en la participación directa del Estado en la actividad económica del país por varios medios, políticas de protección arancelaria, fiscal y financiera. La primera de estas políticas se constituyó como la principal herramienta para aislar al producto nacional de la competencia extranjera, con la idea de impulsar a los inversionistas nacionales a iniciar empresas que sustituyeran las importaciones en ciertas ramas.

A pesar de que el capitalismo ha sido la forma dominante del desarrollo social de México, desde mediados del siglo pasado, el desarrollo económico capitalista como avance material sostenido no encuentra sino hasta la década de los años cincuenta, un eje duradero que dirige este proceso, denominado desarrollo industrial.

Conformada por una red de protección, donde la tarifa arancelaria era el punto central, esta política hasta 1945 tenía como objetivo principal la recaudación para financiar parte de los egresos del gobierno, revirtiendo su dirección a favor de la



promoción de la industrialización utilizándose como elemento protector mediante el incremento de las cuotas impositivas con las industrias nacionales, ya establecidas o que se fuesen estableciendo. Buscando proporcionar la protección adecuada a las industrias que se iban integrando al proceso de sustitución de importaciones, el gobierno mexicano realizó una revisión de su política comercial, presentándose los instrumentos de apoyo hacia el nuevo proceso de acumulación de capital.

"En 1947 el sistema arancelario, establecido en 1930 sufrió modificaciones, se aumentaron las cuotas específicas para recuperar el efecto protector, perdido por el impacto de la inflación. Paralelamente, se introdujeron, por primera vez, las tasas ad-valorem, aplicables sobre la base de los precios oficiales, estos precios tenían como objetivo reducir los efectos de la subfacturación de los bienes importados en los ingresos fiscales, por un lado, y además, lograr una manera sencilla y expedita para elevar la tasa ad-valorem".¹⁶

En este contexto y de manera simultánea, se pone en marcha un sistema de licencias de importación, estimulando rápidamente la sustitución de importaciones de bienes de consumo inmediato y duradero (como aparatos domésticos), sin embargo, la prohibición de importaciones no pudo hacerse extensiva a numerosos bienes, principalmente de capital por considerar que su restricción frenaría la tendencia expansionista del sector industrial y del resto de la economía. En este sentido conforme la economía crecía, las erogaciones con el exterior se hacían cada vez más extensas, como resultado del incremento en la cantidad y en los precios de los bienes de capital que habían de adquirirse.

En los años 50's el comercio exterior mexicano se mantuvo sustentado en un modelo proteccionista que dejaba mucho que desear, debido principalmente a que el tipo de cambio se sostuvo invariable, aspecto que se tradujo en una permanente sobrevaluación del peso frente al dólar, lo que vino a restringir el potencial exportador y a impulsar el crecimiento de las importaciones aun por sobre las medidas de protección. Lo que representaba una realidad contradictoria.¹⁷

¹⁶ Wallace Bruce Robert. "La política de protección en el desarrollo económico de México". Fondo de Cultura Económica, México 1979, pág. 27

¹⁷ Solís, Leopoldo. op. cit., p 204



EL DESARROLLO ECONÓMICO E INDUSTRIAL EN MÉXICO



Por lo anterior, se concluye que la política proteccionista implementada por el gobierno mexicano, se centraba primordialmente en el impulso a la acumulación de capital en un marco disfrazado de fomento a industrias que sustituyeran importaciones.

La actividad gubernamental, paralelamente, se abocó a la tarea de intensificar el fomento a la modernización de los sectores que estuviesen correlacionados con la industria manufacturera, manifestada en una política económica expansiva, basada en fuertes inversiones en obras de infraestructura y de comunicación que facilitaron la movilidad de las mercancías y de la fuerza de trabajo. Se crearon fondos, fideicomisos e instituciones de financiamiento con especificaciones para cada caso a favor de todas las ramas de la industria, comercio, minería, servicios y agricultura. Observándose un vertiginoso aumento de la inversión pública federal en sectores considerados prioritarios para la acumulación de capital.

Durante la década de los cuarenta y a principios de los cincuenta la inversión pública federal se destinó en mayor proporción al sector de comunicaciones y transportes.

Sin embargo, a partir de 1955 el fomento al sector industrial se manifiesta como la principal preocupación gubernamental, algunas de las ramas que presentaron un alto crecimiento fueron la electricidad y el petróleo, impulsados por el esfuerzo gubernamental encaminado a fortalecer la infraestructura productiva. Los estímulos al crecimiento industrial en esta época se dieron bajo tres vertientes principalmente:

- Asignación de recursos, canalizando créditos a empresas industriales y creando una infraestructura que apoye el desarrollo industrial, así mismo asignando inversiones públicas en obras de infraestructura, muy especialmente a las de apoyo industrial.
- Política impositiva, consistente en exenciones de los impuestos sobre la renta, importación, ingresos mercantiles y exportación, que se ofrecen a industrias "nuevas y necesarias" por periodos de cinco, siete y diez años, según las características de los productos manufacturados.
- Política comercial, manejada a base de modificaciones de los aranceles, precios oficiales de los artículos objeto de comercio exterior, permisos previos o licencias de importación. Esta política es usada como instrumento de industrialización.



La inversión extranjera empezó a tener importancia en el desarrollo económico de México, a partir de la segunda guerra mundial se incrementó a un ritmo excepcional, logrando una gran importancia en el proceso de industrialización del país, no sólo por ser el medio que ha incorporado las innovaciones tecnológicas a la industria mexicana, sino también por su función complementaria en el ahorro interno y en la formación de capital, así como en la política de sustitución de importaciones y en la dependencia económica.¹⁸

La inversión extranjera (primordialmente de Estados Unidos) trajo diversos efectos que a pesar de contar con una política nacionalista que restringía la participación extranjera en sectores que eran considerados clave, se exige que se contribuya a crear nuevas técnicas de producción que absorban mano de obra, a la expansión regional, al aprovechamiento de insumos nacionales, al empleo del crédito interno y a un alto volumen de exportaciones, integrando una industria menos dependiente, esto no se consolidó de tal manera, ya que México presentaría efectos diferentes a los esperados, creando una dependencia muy fuerte hacia el país vecino.

Para 1960 la distribución de la Inversión Pública Federal, estuvo distribuida de la siguiente manera: 8.6% al fomento agropecuario; 35.1% comunicaciones y transportes; 22.5% obras de beneficio social; y 37.4% al industrial, destinando la mayor parte de la inversión pública al fomento del sector industrial, lo que significó un cierto abandono a otras actividades importantes para el desarrollo económico del país, como es el caso del sector agropecuario.

La participación directa del Estado en la actividad económica a favor del proceso de acumulación capitalista, fue el factor fundamental para la creación de una serie de acciones de carácter paternalista. De acuerdo a Benjamín Retchkiman¹⁹, se destaca la filosofía de mantener prácticamente inalterables los precios y tarifas de los bienes y servicios producidos por las empresas del Estado, con el objeto de hacer atractivas las ganancias de los capitalistas.

¹⁸ Solís, Leopoldo. op. cit. p 195.

¹⁹ Retchkiman, K. Benjamín. "La política fiscal mexicana (reflexiones)". UNAM. México, Capítulo 8.



EL DESARROLLO ECONÓMICO E INDUSTRIAL EN MÉXICO



Además la política arancelaria y de exención de impuestos a las importaciones se elaboró con el objeto de cambiar los precios relativos y así favorecer los términos de intercambio de la industria manufacturera; incentivo que se vio reforzado mediante un bajo nivel de impuestos sobre la renta, cargando el peso de la tasa impositiva en rubros como el trabajo y el comercio

La política gubernamental en lo que se refiere a financiamiento se orientó primordialmente a la canalización de los ahorros, tanto internos como externos, en dirección de las actividades consideradas como básicas; petróleo, energía eléctrica, hierro y acero, transportes, cemento, materiales para construcción y minería.

La actividad de instituciones como Nacional Financiera y la política de control selectivo del crédito de la banca privada fueron resultado de dicha orientación. En este sentido Nacional Financiera se constituyó durante el proceso de sustitución de importaciones como intermediaria de la mayor parte del crédito proveniente del exterior a un plazo mayor de un año. Así mismo se dedicó a la emisión de valores en el mercado interno y al manejo de fondos del gobierno federal depositados en fideicomisos.

Hacia los sesenta Nacional Financiera otorgó créditos por un monto mayor a 13,500 millones de pesos, de los cuales el 15% se destinó al apoyo de la industria eléctrica; 19% a transportes y comunicaciones y 10% a la industria minera y petrolera, mostrando que el apoyo a industrias básicas fue de más de 55%.

Para 1970 el crédito otorgado por esta institución fue de 45,000 millones de pesos, las actividades más importantes a las que se dirigió fueron: el sector eléctrico 29%, el transporte 12%, equipos de transporte 56% y riego 3%.

El crecimiento de dicha institución fue muy rápido a finales de la década de los cincuenta, en que el uso de créditos provenientes del exterior se hizo cada vez más frecuente.



La política de control selectivo de crédito con que funcionó la banca privada en la etapa de auge industrial, consistió en el esfuerzo dirigido a incrementar la proporción que representaba la cartera industrial dentro del financiamiento concedido por instituciones privadas, sobre todo los bancos de depósito. Estas instituciones fueron obligadas a establecer porcentajes mínimos de su cartera en inversiones industriales de mediano a largo plazo; cuando se daba el caso de que dichos porcentajes no fuesen cubiertos eran sustituidos por efectivo o por valores gubernamentales de bajo rendimiento. Este sistema predominó hasta principios de los ochenta logrando constituirse como el más poderoso instrumento de orientación de recursos a la industria.

La política de intervención estatal concedió a la industria importantes niveles de financiamiento; le permitió disponer de combustible y energía eléctrica suficiente, además de obras de infraestructura con carácter estratégico en materia de comunicaciones y transportes, así como de comercio interior y exterior. En la mayoría de los casos estos insumos y servicios le fueron proporcionados al sector industrial con un amplio margen de subsidio, a precios inferiores a los costos de producción, lo que elevó las ventajas de acumulación de capital.

Esta política de promoción de procesos de sustitución de importaciones por parte del Estado mexicano, generó año tras año importantes aumentos de los egresos, los cuales no pudieron ser subsanados mediante ingresos provenientes del uso de los principales instrumentos impositivos, generándose un déficit en la brecha fiscal que sin embargo no evitó que la orientación de la política económica se mantuviese en forma tal que no se interrumpiera la tendencia expansionista de la inversión pública a favor del desarrollo industrial.

En la década de los sesenta el desequilibrio en las finanzas del gobierno se vino a subsanar a través de un instrumento poco utilizado hasta ese momento: el endeudamiento. El gobierno mexicano a partir de entonces inicia un período, en el cual la base del financiamiento del proceso de acumulación capitalista tiene su contrapartida en el endeudamiento gubernamental, tanto a nivel interno como externo.

A nivel nacional, la banca se constituyó como la principal fuente de crédito al gobierno, mientras que a nivel internacional, lo fue el Fondo Monetario Internacional, los bancos oficiales (Banco Mundial, B.I.D., etc.) y los privados, se mostraron como los principales proveedores de préstamos.



EL DESARROLLO ECONÓMICO E INDUSTRIAL EN MÉXICO



Estos son algunos de los aspectos más importantes de la política económica que se difundieron en apoyo al desarrollo del sector industrial y por supuesto a favor del proceso de acumulación capitalista

Otro importante cambio en el seno de la economía mexicana durante el proceso sustitutivo de importaciones es el referente a la estructura del empleo, la distribución de la población económicamente activa entre las diferentes actividades productivas del país para 1940 era la siguiente; la mayor parte de la masa trabajadora se situaba en ramas pertenecientes a la producción primaria (65.4%), contrastando con las ramas pertenecientes a los sectores secundarios y terciario que abarcaban 15.5% y 19.1%, respectivamente. En los años posteriores se lleva a cabo un constante desplazamiento de mano de obra hacia los sectores más dinámicos y que ofrecían mayores perspectivas. Al respecto, se puede decir, que la fuerza laboral más que concentrarse en la industria, tendió a desplazarse más hacia el sector servicios, área que ya para 1970 aglutinaba a la mayor parte de este recurso con 39.4% de la PEA, superando a la agricultura como principal fuente de empleo (37.5%).

A partir de los años cuarenta la economía mexicana crece a niveles muy superiores a los años anteriores. El PIB pasa de obtener un promedio anual de 6.5% de 1950 a 1970 en un 7.2% mientras que en los años posteriores el nivel de crecimiento es del orden del 5.8% en promedio anual. La contribución principal de esta evolución económica vino del fuerte dinamismo inyectado a la actividad productiva por parte del sector manufacturero. Donde el resto de las actividades industriales, así como los pertenecientes a los sectores primario y terciario más correlacionados con el núcleo manufacturero, aceleraron su crecimiento motivados por el esquema de desarrollo que se venía impulsando.

Este contexto favoreció, la acumulación de capital en México desde la perspectiva industrial. El mercado interno disponible, la gran masa de mano de obra barata existente en el país y la adecuada participación del Estado en la economía son los aspectos que determinaron dicha orientación.





De estos factores, la intervención estatal se tradujo en la principal fuente propulsora de dicho desarrollo. Los mecanismos más representativos de tal participación pueden resumirse en los siguientes:

- 1) La rotunda prohibición de importar artículos similares a los que se producen en el interior del país, aún cuando existiera un alto diferencial de precios respecto al exterior, mediante el manejo del permiso previo de importación como instrumento básico de protección en forma creciente, a partir de un esquema en el que inicialmente prevalecían los aranceles.
- 2) Un tratamiento fiscal relativamente favorable, consistente en una exención de una parte de impuestos sobre la renta a industrias "nuevas y necesarias" ²⁰ durante un período determinado, principalmente de cinco a diez años.
- 3) La construcción de importantes obras de infraestructura que favorecieron la comercialización y el fortalecimiento de las vías de comunicación.
- 4) El control de la producción y distribución con bajos precios y tarifas de bienes y servicios considerados estratégicos, como energéticos, electricidad, comunicaciones, transportes ferroviarios, aeropuertos, carreteras, etc.
- 5) Canalización, mediante bajas tasas de interés de créditos destinados a financiar a los grupos industriales prioritarios. El principal organismo a favor de esta actividad fue Nacional Financiera.
- 6) La adquisición de manera cada vez más frecuente de empresas quebradas; el subsidio de productos alimenticios básicos y de materias primas industriales, etc.

Todos estos factores provocaron un aumento incesante del gasto público, tanto corriente como de inversión, que difícilmente pudo ser sostenido de manera sana, mediante los ingresos provenientes de las funciones naturales del Estado (impuestos) y de sus actividades capitalistas, debido primordialmente a la naturaleza misma de la política económica que se venía instrumentando.

²⁰ En 1945 se establece la Ley de Industrias Nuevas y Necesarias. Bajo la regla XIV de ésta Ley se eliminan (total o parcialmente) los impuestos a la importación para maquinaria y equipo que tiendan a fomentar el desarrollo industrial del país. Auspiciándose en esta Ley la industria podría importar bienes intermedios y de capital libres de gravámenes, elevándose así la rentabilidad y la protección de los capitalistas industriales.



EL DESARROLLO ECONÓMICO E INDUSTRIAL EN MÉXICO



El resultado de dicha política económica fue el paulatino y creciente déficit en las finanzas públicas mexicanas.

En los primeros años del desarrollo industrial, el déficit gubernamental provocado por la tendencia expansiva del gasto público, debió financiarse en forma considerable mediante la emisión primaria de dinero. Entre 1940 y 1958 el monto de moneda metálica y billetes en poder del público creció a una tasa promedio anual del 13.5%, el de cuentas en cheque se incrementó al 18.1% y el de la oferta global al 15.4% anual promedio.

Este mecanismo de financiamiento, intensificó el crecimiento de la inflación de forma tal que los precios aumentaron a un promedio anual del 10.6% durante los años comprendidos entre 1940 y 1956. A partir de este año y con el objeto de que el nivel de inflación no desalentara la política de desarrollo industrial, el gobierno mexicano puso en marcha un nuevo mecanismo de financiamiento de su déficit: el endeudamiento interno y externo, variable que desde entonces se convirtió en el principal sustento financiero a la acumulación de capital en México.

La evolución de la balanza de pagos mexicana tuvo a partir de la posguerra una marcada tendencia al desequilibrio. México como país dependiente y como tal su desarrollo económico está en buena medida condicionado a factores externos, la balanza de pagos presentó durante los años de guerra un saldo positivo en la cuenta corriente; desde entonces y salvo en algunos años la tendencia de la cuenta corriente se mantuvo en déficit.

La naturaleza dependiente del desarrollo industrial mexicano, conforme avanzó en el crecimiento económico, exigió un constante aumento de las importaciones hecho que el gobierno permitió. Esta secuencia de déficit trastocó la marcha del sector externo mexicano y precipitó importantes decisiones de política económica, sobre todo por la fuerte variación negativa en la reserva del Banco de México en los años 40's.

Una de las decisiones tomadas fue la de regular la balanza de pagos por medio de la devaluación del peso con respecto al dólar pasando de \$5.47 en 1948 a \$8.01 pesos por dólar en 1949 y a \$12.50 en 1954.



EL DESARROLLO ECONÓMICO E INDUSTRIAL EN MÉXICO



Otra decisión consistió en favorecer la entrada de capital extranjero, factor que permitió sanear la balanza de pagos y la reconstrucción de las reservas de divisas. Estas medidas, sobre todo la primera, alentaron a las exportaciones mexicanas, las cuales también se vieron fortalecidas como resultado del conflicto bélico en Corea, alcanzándose en 1939 y 1950 un superávit en la cuenta corriente.

Para 1951 el efecto de la devaluación se había perdido, a tal grado que el déficit de la cuenta corriente reapareció y las pérdidas de divisas continuaron a pesar de la entrada de capital extranjero.

Al mismo tiempo, el alza desmesurada de los precios internos a la vez desalentaba la actividad económica por la vía de los costos, y provocaba una importante sobrevaluación en el tipo de cambio de consecuencias tales que se vio frenado el desarrollo industrial, a causa de la incertidumbre en las transacciones comerciales, sobre todo de las importaciones, que ello generaba.

El gobierno con la finalidad de hacer frente a esta situación aceptó la política de estabilización propuesta por el Fondo Monetario Internacional (FMI), consistente en el financiamiento, vía empréstitos, de los desequilibrios tanto en las finanzas públicas, como en la balanza de pagos. Con esto se inicia uno de los períodos más importantes en la historia de México, principalmente por los niveles de crecimiento alcanzados en el país y sobre todo, por la serie de repercusiones que generó al agotarse el mecanismo propulsor de la acumulación de capital adoptado durante dicha etapa.

Ante la imperiosa necesidad de seguir impulsando el desarrollo industrial, el plan de fortalecer el comercio internacional y de apoyar la estabilidad del sistema cambiario, propuesto por el FMI y el Banco Mundial, encontró rápida aceptación en la política económica del gobierno. Que en lugar de reestructurar sus finanzas públicas a través de la elevación de impuestos, decidió recurrir al crédito interno y externo dando origen a un período denominado "desarrollo estabilizador", caracterizado por un importante crecimiento económico con bajo nivel de inflación.



EL DESARROLLO ECONÓMICO E INDUSTRIAL EN MÉXICO



Durante el periodo 1956-1976 la economía mexicana creció al 6.4% promedio anual y el índice de precios al consumidor fue de 4.2% anual promedio para los mismos años. Sin embargo, a pesar de la estabilidad de precios y del alto crecimiento económico el desequilibrio en las finanzas públicas y la balanza de pagos fue permanente y creciente.

La política fiscal continuó alentando la acumulación de capital en favor del sector industrial, ésta junto a los subsidios, las exoneraciones y las bajas tarifas y precios de los bienes y servicios producidos por el sector público, jugó un importante papel como instrumento para alentar el ahorro y la inversión.

Esto provocó un aumento cada vez mayor del gasto público, que obligó al gobierno a recurrir de manera creciente el endeudamiento externo, al grado tal de convertirse en el mecanismo de ajuste más importante para hacer fuerte a este desequilibrio, descartando por completo la reforma fiscal como vía de acceso a una política sana²¹

A partir de 1970, el déficit y el endeudamiento externo del sector público se hacen cada vez más expansivos, alcanzando 5.7% del PIB en 1971 y pasando a 8.2% en 1976 y en cuanto a la deuda paso de 4,564 millones de dólares en 1971 a 19,600 en 1976, de acuerdo a indicadores económicos del Banco de México.

Paralelamente al deterioro creciente de las finanzas públicas, el desequilibrio en la balanza de pagos se fue ensanchando siendo de 474.1 millones de dólares entre 1940 -1955, de 5 035 millones de dólares en 1956 - 1970, y alcanzando la suma de 11 131.8 millones de dólares para el periodo de 1971 - 1975, algunos de los factores que tuvieron que ver en el crecimiento del déficit son:

- A) El sector industrial que se venía impulsando requería, conforme alcanzaba mayores niveles de crecimiento y diversificación, de un elevado número de bienes procedentes del exterior.

²¹ Guillén Romo H. "Orígenes de la crisis en México 1940 - 1982", Editorial Era. México 1984. Capítulo I.



- B) La política económica del gobierno, estuvo caracterizada por la decisión de no modificar el tipo de cambio del peso con respecto al dólar, por lo que la paridad se mantuvo en 12.50 pesos por dólar, durante 22 años por considerarse una condición imprescindible para el crecimiento económico.

Dicha estabilidad cambiaría, a mediados de los sesentas favorecía las importaciones, tanto de bienes intermedios y de capital como de consumo sueltos, a la vez que desalentaba las exportaciones manufactureras. La causa de ello fue una marcada subvaluación en el tipo de cambio, con lo cual se abarataron las importaciones y se restó competitividad a los productos nacionales en el exterior.

- C) La caída de los precios de los productos agrícolas, así como la incapacidad del sector de seguir generando excedentes, fue motivo para que la cantidad de divisas necesarias creciera en menor medida que las requeridas por el crecimiento económico.

- D) La facilidad con que el gobierno y el sector empresarial obtenían créditos del exterior, aspecto que vició la estructura del financiamiento del desarrollo económico hacia prácticas de desequilibrio, ya que a través de los empréstitos se tenía asegurada la reposición para solventar tales desajustes.

Esto se fue traduciendo en mayores obligaciones (pago de intereses, amortizaciones), las cuales con el paso del tiempo fueron ocupando en la balanza de pagos proporciones considerables, al grado de consolidarse como elementos precursores de mayores desequilibrios.

La inversión extranjera como mecanismo compensador tuvo un comportamiento decreciente con respecto al de la deuda externa. Mientras que entre 1939 - 1958 los ingresos acumulados por concepto de inversión extranjera representaron 1,133.9 millones de dólares, y los ingresos acumulados por préstamos externos fueron de 504.5 millones de dólares. Dicha participación se revertió considerablemente en el período comprendido de 1959 - 1970, al representar los ingresos por inversión extranjera 2,025 millones de dólares y 3,460 millones de dólares los préstamos externos.

Con lo anterior se evidenció la incapacidad de la economía para financiar sus importaciones, ya no sólo a través de las exportaciones de bienes y servicios, sino aún, de la inversión extranjera.



EL DESARROLLO ECONÓMICO E INDUSTRIAL EN MÉXICO



En 1976 el FMI redujo los flujos de capital hacia México, debido a la crítica situación prevaleciente en el sistema financiero internacional originado poco antes por el rompimiento de los acuerdos de Bretón Woods. Ello trastocó la actividad económica mexicana, al grado de reducir el crecimiento del gasto público corriente y provocar la caída de la inversión pública. Al final de ese año y tras veintidós años de estabilidad, el tipo de cambio peso - dólar sufre una severa devaluación, obligado por el nivel de sobrevaluación que el peso había alcanzado y la incapacidad del gobierno para obtener los créditos externos necesarios para financiar su déficit y el de la balanza de pagos.

Así el tipo de cambio pasó de 12.50 a 20.0 pesos por dólar; las importaciones, que en 1975 representaba el 8.4% del PIB, cayeron en 1976 a 6.8%. La inversión pública paso del 8.7% del producto total en 1975 a 7.9% en 1976, la pérdida en el dinamismo en el crecimiento económico fue otro indicador: el PIB paso de una tasa de crecimiento de 4.1% en 1975 a sólo 2.1% en 1976.

Esta alteración en la trayectoria de la economía mexicana puso en evidencia la debilidad de la estructura productiva nacional y sobre todo la dependencia financiera, reforzada durante este período, que en adelante sería una constante para el crecimiento económico del país.

La política de desarrollo industrial impulsada desde 1940 se manifestó como la principal precursora de otros desequilibrios en la estructura productiva del país, a parte de los generados para financiar dicho desarrollo, haciendo de la industrialización (objeto central del crecimiento a partir de esta década) el precursor dada la vía escogida (sustitución de importaciones) de un esquema de sobreprotección a dicho sector, que incluía una heterogénea mezcla de apoyos, exenciones y subsidios que traía en su interior la trampa de la ineficiencia, el abuso de la protección, el relegamiento del cambio tecnológico y una tendencia a la elevación de costos, que en pocos años haría entrar al resto de la economía en crisis.

Así, la crisis de 1976 puso en evidencia tres importantes aspectos:

1. La vulnerabilidad de la economía a los créditos procedentes del exterior.
2. La tendencia expansionista del gasto público como principal precursor del financiamiento del desarrollo.
3. El desequilibrio exterior como efecto de la mayor dependencia tecnológica y de la mala diversificación de las exportaciones



Pese a lo anterior, la política económica del gobierno poco cambió ante las restricciones que se presentaron en 1976 y que provocaron una crítica situación en 1977, la inversión y el gasto público se mantuvieron virtualmente constantes: tras una serie de factores exógenos daría inicio un período de expansión presupuestaria que acompañaría a uno de los momentos de auge más importantes de la historia económica de México.

En los años 1976 – 1982 las expectativas a favor de un mayor crecimiento económico eran muy precarias. Tras la devaluación de fines de 1976 y el surgimiento de la inflación, el gobierno optó por el aumento de los precios y la venta de hidrocarburos a nivel internacional.

A mediados de la década de los setenta la dinámica de la economía mexicana tiende a centrar su ritmo de crecimiento en la producción y exportación del petróleo ante la imposibilidad estructural para seguir avanzando en procesos sustitutivos de importaciones manufactureras que permitieran ensanchar el aparato productivo nacional para lograr un desarrollo acelerado e independiente, de la economía capitalista del país

El descubrimiento de grandes yacimientos de petróleo en territorio nacional permitió al gobierno incrementar de una manera significativa la producción petrolera, en una coyuntura crucial en el contexto económico mundial marcado por una crisis provocada precisamente por el alza desmesurada de los precios del petróleo que favoreció de manera extraordinaria la exportación del producto.

Las exportaciones petroleras, que en 1974 aportaron 37.7 millones de dólares, tuvieron un acelerado crecimiento, llegando a 3,765.8 millones en 1979, y a 15,622.7 millones en 1982²²

El fuerte incremento de las divisas generadas por la industria petrolera, dio la pauta para que la política económica del gobierno fuese puesta en función de la expansión de dicha actividad, y como este presentaba cifras alentadoras, en ningún momento escatimaron recursos para fortalecer la planta productiva.

²² Nafinsa. La economía en cifras. México 1986. pag.12



EL DESARROLLO ECONÓMICO E INDUSTRIAL EN MÉXICO



De esta forma la planificación de la economía se mantuvo en la misma línea que en la etapa anterior, sólo que sin la restricción a un gran número de importaciones. Así la base del crecimiento económico siguió siendo la tendencia expansionista del gasto público, más en la inversión.

A partir de 1979 el déficit gubernamental creció de forma explosiva llegando en 1981 a un 12.6% respecto al PIB, déficit que se financió en parte con la creación de dinero y con endeudamiento externo. El crecimiento de la oferta monetaria se aceleró: del 14.9% en 1976 y 21% en 1977 y llegó a 27.9% del PIB en 1981.

El crecimiento de la deuda externa, superó por mucho los montos solicitados con anterioridad esto llevó a que el crecimiento de la deuda externa sobrepasara el 100% con respecto al sexenio anterior (1970 – 1976).

De esta manera, las medidas expansivas aceleraron la inflación, los precios al mayoreo crecieron 16% en 1977 – 1978, 18% en 1979, 24% en 1980 y 25% en 1981. Después de haber mantenido el tipo de cambio entre 22.5 y 23.5 pesos por dólar hasta principios de 1981, las pequeñas devaluaciones durante el resto de ese año elevaron la paridad a 26.2 pesos por dólar.

Para hacer frente a una serie de medidas iniciales de reactivación económica el Estado disponía de expectativas financieras considerables, a partir de la segunda mitad del año de 1977, que le permitieron implementar un ambicioso plan de inversiones orientados al sector energético.

Así teniendo México las condiciones para aprovechar los excedentes de origen petrolero de manera más integral, debido al nivel de desarrollo industrial, la extensión de su sistema financiero, etc. Ya que estas expectativas influyeron en la inversión privada, tanto nacional como extranjera y se comprometió en proyectos de gran envergadura.

Tras un fuerte tropiezo económico en 1977, como efecto de las restricciones surgidas en 1976, la actividad productiva de México se reactivó, así tras una tasa de crecimiento en el PIB de 3.4% , creciendo en los cuatro años siguientes al 8.2, 9.2, 8.3 y 8.1%, siendo este crecimiento sin precedentes en la historia del país.



EL DESARROLLO ECONÓMICO E INDUSTRIAL EN MÉXICO



En este marco el sector agropecuario trató de ser reactivado mediante un programa denominado "Sistema Alimentario Mexicano". Tras un fuerte repunte en 1977 y 1978 la actividad primaria cayó en proporciones negativas en 1979, resurgiendo en 1980 y 1981 en respuesta al programa mencionado, para desplomarse nuevamente en 1982.

El sector de servicios mantuvo la misma línea que el resto de la economía resintiéndole el impacto de la crisis y respondiendo al auge inyectado por las exportaciones de hidrocarburos. El crecimiento de este sector (8.2%) en el período 1978 - 1982 se debió al importante desarrollo de los servicios bancarios y financieros, del comercio tanto nacional como internacional, así como a la implementación de nuevas vías de comunicación, importantes obras de transporte y de beneficio social.

El sector industrial se mantuvo como punta de lanza del desarrollo económico; hacia este núcleo se trató de centrar el impulso recibido por la explotación petrolera, aspecto que quedó reflejado en las altas tasas de crecimiento que se dieron entre 1978 y 1981.

De esta manera tras un breve letargo en 1977, la industria mexicana creció en el período comprendido en 1978 y 1981 a una tasa promedio anual del 9.9% cifra record en México desde que se inició la etapa de industrialización. En este marco, la industria manufacturera se manifestó como la principal receptora del auge financiero que cobraba el gobierno.

A pesar de esto, la estructura productiva interna no estaba todavía en condiciones de responder a un sustancioso aumento de la demanda como el que surgió. La situación se tornó crítica para abastecer no tan sólo rubros como la maquinaria y equipo, en los que tradicionalmente México ha tenido dificultades, sino incluso de materias primas, con lo cual se optó por trasladar la demanda al exterior.

Así, la actividad económica repuntó solamente bajo el soporte de una acelerada afluencia de bienes importados en todos los sectores productivos. Esto llevó a que el desequilibrio en la balanza de pagos se acrecentara aún más.



EL DESARROLLO ECONÓMICO E INDUSTRIAL EN MÉXICO



El aspecto más importante de la balanza comercial estuvo constituido por la fuerte expansión de las exportaciones generadas por las industrias extractivas, principalmente petroleras, ya que cubría el 46.8% de las exportaciones totales en 1979, el 68.4% en 1980 y el 74.7% en 1981. Esto favoreció que la brecha entre exportaciones petroleras y manufactureras se acrecentara en proporciones sin precedente, a tal grado de diferenciarse entre 1980 por 6, 990.8 millones de dólares y en 11,079.7 millones de dólares en 1981. Esto da cuenta clara de la constitución de México como país monoexportador durante los años posteriores a 1976.

El déficit de la balanza comercial creció enormemente, alcanzando en 1979 la cifra de 3,162.0 millones de dólares. La balanza en cuenta corriente acumulada en el período 1976 - 1981 mostró un déficit de 13,841.1 millones de dólares, siendo el faltante del último año lo que más contribuyó a engrosar el desequilibrio.

El repunte de la demanda orientada al sector externo no fue, producto de errores en el cálculo previsto para satisfacer las necesidades derivadas de las nuevas inversiones, sino que respondió al patrón de crecimiento industrial heredado de la estrategia de sustitución de importaciones manteniendo la estructura anterior, sin desarrollar ramas de alta productividad, sin el impulso necesario a ramas productivas de maquinaria y equipo, y en suma sin la dirección requerida para su desarrollo integral y diversificado. Lo peor de todo es que se puso en relieve el mercado vicio del sector industrial de "importar para crecer", que se fue acentuando desde la década de los sesentas.

Por esa razón, el crecimiento desigual se atribuyó generalmente a la decisión de transformar la economía en exportadora de petróleo, lo cual implicaba cambiar el factor dirigente del proceso de industrialización y usar el crédito externo como palanca de acumulación y vía de financiamiento para la ampliación de la infraestructura petrolera.

La recesión de la economía internacional en los inicios de los años ochenta redujo las exportaciones no petroleras, y posteriormente, las alzas en las tasas de interés internacionales a partir de 1979 mostraron el error de endeudarse para alentar el desarrollo económico; en 1981 se vislumbraba una deuda externa que sería inmanejable en el futuro y que aceleró el déficit en cuenta corriente.



La caída de los precios de petróleo, en junio de 1981, provocó la incertidumbre de saber si era una decisión correcta hacer depender el futuro del país en un solo recurso: el petróleo.

El endeudamiento externo y la entrada de divisas por exportación petrolera permitieron ampliar la importación de medios de producción en las industrias petrolera y petroquímica, así como adaptar tecnología en las industrias tradicionales, lo cual descartó la posibilidad de producción interna y ahondó la dependencia hacia el exterior, postergando la constitución en cuanto a requerimientos internos del sector agropecuario.

De esta manera, podemos concluir que la crisis de 1982 fue resultado de : petrolizar, endeudar la economía, así como de la caída de los precios internacionales del petróleo; además, constituyó la expresión del agotamiento del modelo de Sustitución de Importaciones.

De acuerdo con el diagnóstico del Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior, la causa de la crisis de 1982 radicó en obstáculos estructurales presentes a lo largo del proceso de industrialización, entre los que destacan:

- ♦ La estrategia de sustitución de importaciones, que se concentró en producir medios de consumo, brindando facilidades para la importación de medios de producción.
- ♦ El modelo de sustitución mantuvo como política la protección excesiva, permanente y sin patrones de selectividad, esto en cuanto a que los objetivos de la política macroeconómica en materia de inflación, balanza de pagos y demanda agregada condicionaron con frecuencia la política industrial y el desarrollo mismo del sector.
- ♦ La sobrevaluación del peso hacia mediados de la década de los sesenta y los altos niveles de protección a la industria de bienes de consumo, en relación con la de bienes de capital y el sector agropecuario, indujeron una transferencia de recursos hacia la producción de bienes de consumo postergando el desarrollo local de maquinaria y equipo, debilitando la producción de alimentos y desestimulando las exportaciones.
- ♦ El desarrollo basado en la sustitución registró un retroceso durante los años setenta y se acompañó con la monoexportación petrolera.
- ♦ Debido a la insuficiente integración industrial: esto es que la economía respondía a una estructura desarrollada en cuanto al proceso de sustitución de importaciones de bienes de consumo final, pero no de bienes de capital.



- Una articulación insuficiente para lograr una reorganización generalizada de los métodos de producción en el campo, para abastecerlo de insumos e implementos y generar fuentes de empleo suficientes.
- No se aprovechó totalmente el potencial de investigación y desarrollo en el interior de la planta productiva.
- El problema de la caída de la productividad obedeció a la fragmentación existente en el mercado y a la baja escala en la planta productiva de equipos.
- Débil coordinación de los agentes productivos y limitación de la expansión y fortalecimiento de la pequeña y mediana industria.
- Un sector importante de la población económicamente activa se mantuvo ocupado en actividades informales o en empresas de carácter familiar, con muy bajos niveles de productividad, remuneración, poca estabilidad en el empleo y dificultades para mejorar sus niveles de capacitación.

De tal manera, y de acuerdo a este diagnóstico del colapso del desarrollo industrial, se señala una inserción desequilibrada de la industria en el mercado exterior y su incapacidad para cubrir las necesidades internas de medios de consumo y de medios de producción, un escaso desarrollo tecnológico, así como productos manufacturados, caracterizados por tener una productividad, precio y calidad que no eran óptimos.

2.2 La Crisis de los 80's y la Apertura Económica.

El desenvolvimiento de la economía mexicana hasta 1982 se caracterizó por un recurrente y cada vez mayor desequilibrio en la balanza de pagos, consecuencia del modelo adoptado que dentro de la órbita capitalista mundial, mantuvo y reforzó la condición dependiente de su desarrollo.

Aún cuando a partir de 1940 se da un giro en la estructura de la acumulación de capital, con la adopción de un mecanismo basado en el desarrollo del sector industrial en calidad de eje motriz de la actividad económica, México sostuvo su posición en la división internacional del trabajo como productor y exportador de bienes de origen primario, revolucionando solamente el contenido de sus importaciones, orientándolas de bienes perecederos y domésticos durables, hacia la compra de bienes intermedios y de capital, ensanchando con ello la brecha desequilibrante de los términos de intercambio del país con el exterior.



Ha nivel interno la marcada orientación del país como primario exportador e importador de bienes de capital llevó al desequilibrio externo (medido por los cuantiosos déficit en la balanza de pagos), como efecto de la conjugación de diversos factores de índole interna y externa, dentro de las cuales destaca; la conformación de un sector industrial caracterizado por una notoria dependencia tecnológica y financiera, cuyo trasfondo empírico es el desmedido aumento de las importaciones; la caída de los precios internacionales de los principales productos de exportación y; la escasa promoción de las exportaciones manufactureras.

Esta trayectoria se fue sobrellevando con un creciente e indiscriminado uso de ahorros externos, en las formas de inversión directa y endeudamiento externo; alcanzando el segundo de estos una proporción elevada al grado de convertirse en la principal fuente de descapitalización del país y en el primer factor de sojuzgamiento con las potencias capitalistas, sobre todo de nuestro vecino del norte: Estados Unidos.

Para los años 80's la situación se complica para el país frente a la precipitación de una serie de hechos, que traen como resultado fundamental la incapacidad del esquema primario exportador y la deuda externa, como la base fundamental de la acumulación de capital, obligando a reestructurar los mecanismos de obtención de divisas, tanto para pagar los intereses de la deuda como para financiar el crecimiento económico del país.

De esta forma, se presenta para México una crisis en el sector externo, cuya peculiaridad principal es precisamente la escasez de las divisas necesarias para financiar la acumulación de capital. Por tal motivo, el gobierno replantea desde 1983 los términos del desarrollo económico, planteando como objetivo primordial de política económica la reordenación de la misma y el cambio estructural, mediante el saneamiento, de manera prioritaria de las finanzas públicas y la balanza de pagos.

Dentro de esta política de cambio estructural queda encubierta la redefinición del fomento industrial, encausado, no en las industrias que sustituyan importaciones, sino a aquellas que aumenten de sobremanera su nivel de exportaciones. Al mismo tiempo y ocultando la influencia del Fondo Monetario Internacional, se lleva a cabo una política de comercio internacional, cuya



tendencia es hacia la apertura del mercado interno, con el pretexto de buscar mayores vías de realización de las manufacturas nacionales en el extranjero y contener la inflación mediante la forzada necesidad de los productores nacionales de modificar sus precios, a fin de competir internamente con mercancías provenientes de los más diversos países.

La conjugación de estos aspectos se reduce a la necesidad de llevar a cabo un nuevo desarrollo industrial que permita a la economía generar divisas necesarias para pagar la deuda, financiar el desarrollo económico y, sobre todo, que atienda los ejes trazados por la acumulación de capital tanto a nivel interno como externo, en el marco capitalista mundial donde el progreso tecnológico y el comercio inducen a la formulación de una nueva división internacional del trabajo.

Durante el periodo 1982 - 1987, el comportamiento de la economía en cuanto a producción fue; el PIB se redujo a una tasa media anual de 0.9%, por lo que su nivel en 1987 fue, en términos reales, menor de 2.8% al de 1982, resultado de dos caídas importantes del producto en 1983 y 1986, en tanto que los demás años registran aumentos, aunque de menor proporción.

Las relaciones comerciales de México con el resto del mundo, durante el mismo periodo, muestra, entre sus aspectos más destacados, un crecimiento promedio anual de 19.6% en las exportaciones de productos no petroleros, sobresaliendo notablemente el incremento de 41.1% en el último año. Así las exportaciones de mercancías no petroleras se duplicaron durante estos años al pasar de 4,753 millones de dólares en 1982 a 9,724 millones de dólares en 1986.²³

El valor de las exportaciones de productos petroleros se redujo entre los años 1982 y 1986 en 10,200 millones de dólares, al pasar de casi 16,500 millones de dólares en el primer año, a sólo 6,300 millones de dólares en el segundo, siendo este último año el que registró la mayor caída. El desajuste del mercado internacional de hidrocarburos implicó la disminución en el precio implícito de venta de los crudos mexicanos, que pasó de 29.24 dólares por barril (d/b) en 1982 a 24.02 (d/b) en 1985 y 11.84 (d/b) en 1986.

²³ Los datos de tomaron de Basañez Miguel. "El pulso de los sexenios, 20 años de crisis en México" Siglo XXI editores, 3ra. Edición. México 1996. p. 100



El saldo de la balanza comercial, tradicionalmente deficitario hasta 1981, fue superávitario de 1983 a 1986, sin embargo, la reducción de las exportaciones petroleras propició que el saldo positivo de la balanza comercial se redujera en cada uno de los años del período, pasando de 13,761 millones de dólares en 1983 a 4,599 millones de dólares en 1986²⁴

Los resultados por sector de la producción, en el período 1982 – 1986, reflejan una afectación a todas las actividades productivas, a excepción de algunos del sector agropecuario, silvícola y pesquero. Igualmente afectó a los rubros de comercio y servicios, con la excepción de los servicios financieros. Estos impactos originaron un estancamiento en la evolución de la estructura productiva, que en decenios anteriores se buscaba que evolucionara a favor del sector secundario, como motor básico de la economía, que a la vez originará impulsos de crecimiento en el sector terciario.

Esta dinámica se perdió en el período 1982 – 1986, dando lugar a movimientos irregulares y en sentido contrario a la tendencia antes mencionada.

La política de estabilización adoptada por las autoridades y convenida con el FMI se materializó en el Programa Inmediato de Reordenación Económica (PIRE) y se orientó principalmente a la problemática coyuntural. Este programa planteaba en diez puntos las líneas estratégicas de acción para enfrentar la crisis.

1. Disminución del crecimiento del gasto público.
2. Protección al empleo y planta productiva.
3. Continuación de las obras en proceso, con criterio de selectividad.
4. Reforzamiento de las normas que aseguren disciplina adecuada, programación, eficiencia y escrupulosa honradez en la ejecución del gasto público autorizado.
5. Protección y estímulo a los programas de producción, importación y distribución de alimentos básicos para la alimentación del pueblo.
6. Aumento de los ingresos públicos para frenar el crecimiento del déficit y el aumento desproporcionado de la deuda.

²⁴ Idem. p. 112.



7. Canalización del crédito a las prioridades del desarrollo nacional.
8. "Reivindicación" del mercado cambiario bajo la autoridad y soberanía del Estado.
9. Reestructuración de la administración pública federal.
10. Actuar bajo el principio de rectoría del Estado y dentro del régimen de economía mixta consagrada en la Constitución General de la República.

Así mismo, los objetivos del PIRE fueron:

- a) El abatimiento de la inflación.
- b) Lograr la estabilidad cambiaria.
- c) Fortalecimiento del ahorro público y privado.
- d) Protección y recuperar la capacidad de crecimiento.

Objetivos que se cristalizaron de la siguiente manera: la política de austeridad del entonces presidente Miguel de la Madrid, generó un excedente en la cuenta corriente de la balanza de pagos, objetivo prioritario de esta política, lográndolo en los años 1983, 1984, 1985 y 1987, el monto agregado en esos años ascendió a 14,775 millones de dólares con déficit en 1986 y 1988, así globalmente se tuvo un excedente en cuenta corriente de 10,199 millones de dólares.

El combate a la inflación no se logró ya que en 1982 fue 98.8%, 80.8% en 1983, 59.2% en 1984, 63.7% en 1985, 105.7% en 1986, 159.2% en 1987, y 51.7% en 1988.

Así mismo, por primera ocasión en la era posrevolucionaria el crecimiento del PIB es prácticamente nulo, siendo el promedio 1983 - 1988 de 0.1%, este crecimiento cero se da en el marco de una impresionante disminución de la inversión, sobre todo pública.

En estas condiciones para finales de 1988 la Bolsa se desploma bruscamente desvaneciendo las ganancias y dando paso a que 500 bancos prestasen a México 3,800 millones de dólares.²⁵

²⁵ Campos Ricardo. "El Fondo Monetario Internacional y la deuda externa mexicana. Estabilización y crisis" Universidad Autónoma del Estado de México, 3ª edición. México 1995. pag. 180



EL DESARROLLO ECONÓMICO E INDUSTRIAL EN MÉXICO



Para el primer año del presidente Salinas se observó una baja en las tasas de interés como consecuencia de una menor inflación, además, se dio un superávit primario, que resulta de la diferencia entre los ingresos públicos y gastos distintos al servicio de la deuda.

Se renegoció la deuda con los bancos privados bajo cuatro premisas fundamentales; abatir la transferencia de recursos a niveles compatibles con las metas de crecimiento, disminuir la deuda histórica acumulada, asegurando recursos por un período que eliminara la incertidumbre de las negociaciones anuales y reduciendo el valor real de la deuda y su relación con el producto nacional bruto.

Los resultados en cuanto a deuda se plantearon así, el monto de la deuda bajó ciertamente, en virtud de la venta de adeudos de muchas paraestatales e incluso las empresas mismas. El Estado se deshizo de muchos pasivos y nóminas de trabajadores que pesaban sobre las finanzas del mismo.

Sin embargo el problema de la deuda y la inversión extranjera no se resolvió, llegando la deuda los 82 mil millones de dólares en 1994 y sumando la privada a los 125 mil millones de dólares.

En el contexto internacional, la globalización mundial o liberación de comercio fueron algunos de los conceptos de política económica más aconsejados por el FMI al gobierno mexicano, pretendiendo modernizar al país para que absorbiera la alta tecnología y se produjeran artículos competitivos en el exterior, para convertirlo en país exportador.

Así mismo, se maneja el concepto de "reconversión industrial", que implicaba la modernización, pero que privilegiaba a las empresas eficientes en detrimento de las medianas y pequeñas.

Otra reforma dentro de la estrategia económica y de modernización de la administración Salinista²⁶, fue la autonomía del Banco de México

²⁶ El inicio de la modernización económica interpretado como la disminución de empresas paraestatales y organismos subsidiados del gobierno federal, así como la paulatina liberación de agentes productivos, dentro de las dependencias e instituciones del gobierno federal, basado en los conceptos de eficiencia y productividad, con una menor proporción de recursos. Si bien no inician en el sexenio Salinista, es en este donde toma un mayor auge y donde surge la privatización de empresas importantes como Aeroméxico, Teléfonos de México, Fertimex, entre otras



De esta manera, la apertura al exterior se maneja como "la modificación de la política comercial externa de México, con el propósito de eliminar la protección que se aplicó desde 1940 a la industria establecida en territorio nacional. Con objeto de facilitar, mediante la asignación de aranceles bajos o libres del pago, la entrada de mercancías del exterior que anteriormente estaban limitadas a condiciones en su entrada al país por los llamados "sistemas de permisos previos". A su vez, la aceptación oficial para que la industria nacional compitiera en igualdad de condiciones que las mercancías del exterior"²⁷

Ante esta liberación de la economía se adoptó una postura internacional con Estados Unidos de abierta sumisión, lo que ha implicado un nulo poder negociador frente a posturas agresivas de ese país, razón por la cual a pesar de la farsa de debates y obstáculos de sindicatos, el Tratado de Libre Comercio (TLC) se aprobó en diciembre de 1993.

El TLC empezó a configurarse desde 1989, teniendo como base la banca internacional que, ya no estaba en condiciones de seguir prestando dinero, por lo que se optó por sustituir deuda pública externa, por inversión extranjera directa,

con el fin de cubrir el déficit en la cuenta corriente que se vigorizaba con la indiscriminada apertura comercial. Pero, dicha inversión exigía condiciones de seguridad para la obtención segura de ganancias, por lo cual se pensó en firmar el TLC como una solución casi mágica a los problemas. Sin embargo, contrario a lo que se pensó, esto no resultó así, ya que la balanza comercial resintió la entrada de artículos por cerca de 70 millones de dólares y exportando solo la mitad, esto obligó a financiar el déficit con la balanza de capital y reservas hasta que los capitales "golondrinos" se fugaron y las reservas se agotaron dejando fuera del mercado cambiario al Banco de México y provocando una devaluación del 60% con posibilidad de llegar al 100%, producto de acontecimientos políticos y económicos vividos en México en 1994.²⁸

²⁷ Ortiz Wadgymar, Arturo. "Política económica de México 1982 - 1995" los sexenios neoliberales. Editorial Nuestro Tiempo, S. A. Quinta edición. México 1997. pág. 62

²⁸ Ibidem.



El grado de apertura comercial de México se ha incrementado significativamente en los últimos 10 años con los países con los que se tienen acuerdos comerciales y hoy es casi un mercado libre para sus socios.

Donde las fronteras mexicanas casi no ofrecen una barrera arancelaria para el comercio. Para las importaciones provenientes de Estados Unidos el promedio simple arancelario se ubica en 1.07%, para bienes industriales es de 0.73% y agrícolas de 4.34%.

En el diario Reforma, Gabriel Székely²⁹, resaltó que las transacciones comerciales mexicanas duplican el volumen de operaciones que realizan los países de América Latina con el mundo, mientras que exclusivamente las exportaciones de México representan el 47% de las ventas totales de la región.

En este contexto México mantiene el liderazgo en la implementación de acuerdos comerciales preferenciales frente a la oleada de tratados que se firmaron a nivel mundial en la década de los 90's (México ha establecido TLC con 32 países), a lo que Antonio Ortiz Mena³⁰ declaró "esto puede ser muy peligroso y puede ir en detrimento de la apertura comercial multilateral", lo que provocaría que México tuviera menos ventajas de la situación actual.

En este contexto y a manera de conclusión el sector externo en la década de los noventa tuvo el siguiente comportamiento:

- A) Favorable crecimiento de las exportaciones totales de mercancías, originado en las ventas no petroleras, ya que las petroleras permanecieron prácticamente sin cambio;
- B) Aceleramiento del dinamismo de las exportaciones manufactureras, tanto de las no maquiladoras como de las maquiladoras;
- C) Una recuperación del crecimiento de las importaciones de todo tipo de bienes, principalmente en respuesta a la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio y a la reactivación del crecimiento económico;

²⁹ Experto en comercio exterior del Colegio de México. Diario Reforma 28/enero/2002.

³⁰ Investigador en relaciones económicas del CIDE. Diario Reforma 28/enero/2002.



- D) Niveles más elevados tanto de déficit comercial como del de la cuenta corriente de la Balanza de Pagos;
- E) Reversiones, durante ciertos lapsos, de los flujos de capital hacia México, como consecuencia de los eventos políticos o delictivos de marcado impacto.

Con lo anterior podemos concluir que en la actualidad, las políticas económicas y en sí el modelo, se ha orientado a la instrumentación de un cambio estructural como premisa básica para alcanzar el crecimiento teniendo como elemento clave el proceso de globalización comercial, la modernización y/o privatización de empresas públicas, la atracción de inversión extranjera directa e indirecta, entre otras. Y donde la industria sigue teniendo un papel fundamental que, sin embargo no puede cumplir, dado las políticas adoptadas anteriormente. Entre los principales problemas por los que se atraviesa son:

- ♦ La industria nacional es poco competitiva en el exterior, no solo en términos de calidad, sino también de costos, lo cual se debe en buena medida a que los industriales no se han preocupado en volverse más eficientes por saber que cuentan con el apoyo del Estado. Con la entrada de México al GATT, esto se agrava ya que se cuenta con una gran variedad de artículos extranjeros, por lo que los empresarios mexicanos deben ser más competitivos.
- ♦ Aunque existen miles de pequeñas y medianas empresas, la industria mexicana se encuentra fuertemente monopolizada y controlada por empresas transnacionales que dominan las ramas más dinámicas e importantes, como la alimenticia, la química-farmacéutica, la automovilística, algunas empresas importantes son; Avon Cosmetics, Colgate Palmolive, IBM de México, etc. Donde estas empresas realizan sus funciones de acuerdo a los objetivos de su casa matriz, sin tomar en cuenta las necesidades del país.
- ♦ Existe una fuerte dependencia tecnológica del exterior, ya que internamente el país no es capaz de producirla, por lo cual se tiene que pagar por el uso de patentes, marcas y asistencia tecnológica.
- ♦ De 1970 a la fecha, el sector industrial se ha mostrado incapaz de absorber la creciente mano de obra proveniente del campo y la que se incorpora día con día, lo que ha provocado desempleo, subempleo y emigración a los Estados Unidos.



- Falta de inversión, de los empresarios industriales, por lo que la planta no se renueva.
- Un aparato productivo distorsionado, donde se producen bienes suntuarios y faltan muchos productos básicos para el mercado interno.
- Un proceso de industrialización que ha provocado concentración y centralización de actividades industriales en muy pocos lugares, sobre todo en las zonas de mayor consumo y que cuentan con los recursos necesarios, lo que ha redundado en descuido de otras entidades federativas (principalmente del sur).
- La forma irracional e indiscriminada que asumió el proceso de industrialización ha provocado un deterioro creciente del medio ambiente traducido en un grave proceso de contaminación ambiental que amenaza acabar con las posibilidades de existencia humana.

El estímulo excesivo a unas cuantas ciudades del país reforzó la tendencia, de hecho ya impulsada por las fuerzas del mercado, a la concentración y aunque durante los años 60's se buscó revertir el proceso a través de la creación de parque industriales con el objeto de orientar la migración, esta política no fue suficiente para vencer la dinámica de este proceso, sobre todo por que continuaron los estímulos a la concentración a través de importantes subsidios al costo de la vida.

2.3 Modernización Industrial.

La industria nacional en un contexto de Estado paternalista había adoptado una actitud poco emprendedora y muy poco competitiva con el exterior, no sólo en términos de calidad sino de costos donde muchos de los artículos producidos en el extranjero, eran más baratos y de mejor calidad que los producidos en nuestro país, lo cual se debía en buena medida a que los industriales no se habían preocupado en volverse más eficientes, incrementando su productividad y reduciendo sus costos, por que sabían que el Estado les resolvería sus problemas. Sin embargo esta situación cambió a raíz de la entrada del país al proceso de globalización



EL DESARROLLO ECONÓMICO E INDUSTRIAL EN MÉXICO



Como resultado de la apertura comercial las PYMES han transitado por un difícil proceso de reestructuración por efecto de las políticas antiinflacionistas y del cambio de instrumentos de la política de industrialización.

El proceso de modernización y reorganización no fue homogéneo, el enfrentarse con mercancías importadas en términos de precio y calidad más ventajosos significó, un fuerte choque para ciertas ramas de la economía (textil, vestido, muebles y juguetes) y de igual manera ciertos sectores intermedios, enfrentándose además al "malinchismo" de los consumidores nacionales que prefirieron productos extranjeros.

De igual manera el alto costo del financiamiento obstaculizó los esfuerzos de adaptación de la industria para enfrentar la competencia en el mercado local. Debido a sus limitaciones y obstáculos característicos, las pequeñas empresas sufrieron una desventajosa situación.

La modernización económica comprendía las siguientes líneas estratégicas:

- Modernizar la infraestructura económica del país para el desenvolvimiento de las actividades productivas, mediante una más racional inversión pública y una mayor y más ágil concurrencia de los sectores social y privado.
Con base en las ventajas comparativas del país, los sectores más dinámicos y rentables encabezarían el desarrollo industrial en esta nueva etapa.
- Avanzar hacia una participación más eficiente de México en la economía mundial, con un mejor aprovechamiento de las ventajas relativas al aparato productivo nacional.
Por una parte se extendería la racionalidad de la protección comercial a sectores productivos aún protegidos con restricciones cuantitativas, a fin de inducir su especialización en aquellos bienes que cuentan con las ventajas.
- Promover un flujo de inversión extranjera que apoyará los objetivos del país, mediante la aportación de recursos financieros para la inversión en territorio nacional, la creación de empleos, el acceso a mercados externos y la difusión de tecnologías.
Se preparará un ambiente favorable para la inversión nacional, así como para la creación de incentivos y quitar barreras para la inversión extranjera.



- Actualizar las normas de regulación de la actividad productiva para desburocratizar y simplificar tramites, propiciar el abatimiento de los costos, así como una mejor asignación de los recursos; y alentar una mayor concurrencia de productores que sirvieran de estímulo a la competitividad, removiendo obstáculos a la entrada de nuevos participantes en la actividad económica.

Se eliminarían las barreras a las operaciones y funcionamiento de empresas micro, pequeñas y medianas, así mismo se eliminarían las trabas regulatorias que impidieran la integración vertical u horizontal de las empresas a fin de elevar la eficiencia y productividad industrial.

- Mejorar el diseño y ejecución de políticas conducentes a un rápido desarrollo de la capacidad tecnológica del país.

Se estimularía el desarrollo y la modernización tecnológica, acompañada de una calificación de la mano de obra, así como de una promoción de enlace y colaboración de las empresas con universidades y centros de investigación y desarrollo tecnológico. También se promovería el financiamiento con nuevos instrumentos de capital de riesgo y un tratamiento favorable a los gastos de las empresas a mejoras tecnológicas.

También se puede mencionar, más generalmente, que el programa pretende la normalización de las actividades para lograr una mayor calidad y diseño de la producción, un desarrollo comercial e industrial de las franjas fronterizas y zonas libres y la promoción de las exportaciones.

Así como promover el enlace de las pequeñas unidades con las grandes industrias y con los centros de investigación a la vez que se reforzaría la infraestructura para estas industrias en parques y corredores industriales, con el objeto de facilitar su vinculación con la industria maquiladora y otros sectores dinámicos. Se pretendía formular programas específicos de desregulación que permitiera abatir costos y ampliar las oportunidades de acceso al crédito.³¹

³¹ Ver Programa nacional de modernización industrial y de comercio exterior 1990-1994. Mercado de valores N° 4 febrero 15 de 1990. Nafinsa.



EL DESARROLLO ECONÓMICO E INDUSTRIAL EN MÉXICO



Por su parte, la función del Estado en el marco de la política industrial debía garantizar estructuras de mercado competitivas que aseguraran una asignación eficiente de los recursos y elevaran la productividad macroeconómica. Por lo tanto, las líneas de acción propuestas para lograrlo eran las siguientes:

En materia de política comercial:

1. Extender la racionalización de la protección comercial a los sectores productivos, aún protegidos con restricciones cuantitativas.
2. Revisar los mecanismos de asignación de licencias de exportación y permisos previos de importación para diseñar métodos de asignación más transparentes.
3. Perfeccionar el sistema mexicano contra prácticas desleales de comercio y mejorar la información de estadísticas sobre variables de comercio exterior por empresa (precios, volumen, fracción arancelaria) con el objetivo de agilizar el procedimiento de investigación que permitiera descubrir las prácticas desleales.

En materia regulatoria se proponía la eliminación de medidas excesivas u obsoletas que dificultaran la operación eficiente de las empresas y la creación de un marco regulatorio que reduzca las barreras al ingreso de empresas así como las prácticas desleales. En materia de promoción específica se contaba con cinco aspectos fundamentales:

1. Promoción de exportaciones.

Se pretendía estimular la vocación exportadora del país con una política activa tanto al exterior como al interior. En el ámbito interno, se buscaba la eliminación de obstáculos o trabas que disminúan la capacidad de exportación, a través de instancias resolutorias en las que participan los exportadores como la Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones. En el ámbito externo, la negociación activa y firme para mejorar el acceso de productos mexicanos a los mercados mundiales, que buscaba incrementar las relaciones comerciales con el exterior, como un complemento natural a la promoción interna.

2. Promoción del desarrollo tecnológico.

Este punto es el más limitado, por el hecho de tener que restringir las necesidades tecnológicas a las libres fuerzas del mercado. Donde la participación se enfocaría a:



EL DESARROLLO ECONÓMICO E INDUSTRIAL EN MÉXICO



- a) Promover encuentros interinstitucionales, ferias y exposiciones nacionales e internacionales.
- b) Adecuar la regulación sobre transferencia de tecnología para evitar controles excesivos.
- c) Perfeccionar el marco jurídico de la propiedad industrial, para que la protección industrial que se ofrecía en el país fuera similar a la de los países industriales.
- d) Promover la creación de esquemas apropiados de financiamiento

3. Promoción de la inversión.

Se buscaba que este punto al igual que las exportaciones fuera el motor del crecimiento industrial por medio de las siguientes acciones:

- a) Establecer esquemas jurídicos y administrativos que impulsaran la inversión privada.
- b) Mejorar en coordinación con el sistema financiero, las fuentes de financiamiento.
- c) Simplificar los reglamentos, normas y trámites para generar un marco regulatorio sencillo, transparente y permanente.
- d) Crear más alternativas de inversión para los extranjeros en el mercado bursátil.

4. Promoción de la micro, pequeña y mediana empresa.

Tomando en cuenta la situación de las PYMES se buscaba su promoción mediante un programa especial de apoyo, con las siguientes líneas estratégicas:

- a) Establecer bolsas de subcontratación industrial, agrupaciones para la comercialización y centros de adquisición de materias primas.
- b) Fomentar la formación y fortalecimiento de uniones de crédito y unificar los criterios operativos de los diversos fondos de fomento con procedimientos administrativos simplificados y ágiles.
- c) Promover su vinculación con empresas grandes y de desarrollo tecnológico y crear un centro de información especial de información tecnológica.



5. Promoción de la productividad y competitividad del aparato industrial

Se pretendía identificar y resolver los problemas que obstaculizarán el ajuste de los sectores al nuevo vector de precios relativos durante la apertura y libre juego de la oferta y la demanda. La concentración entre empresarios, trabajadores y las diferentes instancias gubernamentales como un mecanismo a través del cual la SECOFI (actualmente Secretaría de Economía) catalizará, gestionará y agilizará la eliminación de las trabas que dificultaban el proceso de reestructuración y renovación.

Sin embargo, la realidad se mostró un tanto diferente, ya que el sector industrial en su conjunto evidenció un incipiente desarrollo tecnológico, ya que en el pasado la protección contra la competencia internacional y la inestabilidad financiera de la economía, no motivaron a las empresas a modernizar sus procesos y productos.

También el programa señalaba que ante la globalización era preciso contar con una organización Inter.-empresarial que desarrollara la producción en escala. Buscó también impulsar programas de capacitación gerencial y laboral, así como la participación del subsector del mercado de exportación, mediante la organización de empresas de comercio exterior, la subcontratación y la proveeduría a exportadores y a la maquila.

Por otro lado un problema de rezago es que las empresas no destinan aún suficiente recursos a la realización o al financiamiento de mejoras tecnológicas, investigación y desarrollo. Así mismo el acceso a tecnologías competitivas por parte de las empresas se dificulta por las restricciones en la reglamentación.

Las PYMES presentan una particular problemática a consecuencia de su reducida escala productiva; cada uno de los estratos que componen el subsector tiene características y dificultades propias, pero en general padecen de una limitada capacidad de negociación, así como de bajos niveles de organización y de gestión. Es frecuente que además no cuenten con el nivel tecnológico apropiado, ni con mano de obra calificada, dando lugar a improvisaciones que se traducen en baja productividad.



EL DESARROLLO ECONÓMICO E INDUSTRIAL EN MÉXICO



La concentración de la oferta en determinadas ramas industriales y en un número reducido de empresas grandes, dificulta la penetración de los productos elaborados por las empresas pequeñas, lo que impide su concurrencia a mercados amplios y diversificados y la limita a mercados de tipo regional o local.

CAPITULO 3



CAPITULO III

SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

Hoy en día las economías se están transformando aceleradamente, ahora la competitividad de un país ya no depende sólo de su ventaja comparativa derivada de sus recursos, naturales o humanos, sino de la ventaja que se obtiene al integrar éstos con la tecnología en los sectores de la actividad económica en una forma más productiva.

En este marco la estructura productiva de nuestro país no puede dejar de lado a un sector que es muy importante, que es el de la micro, pequeña y mediana empresa, ya que estas ocupan un lugar central en la dinámica de crecimiento de la capacidad productiva para satisfacer necesidades sociales y demandas industriales.

En nuestro país las PYMES representan la mayor parte de los establecimientos y ocupan más de la mitad de la mano de obra, reportando para 1999, 61.18% de los empleos generados y en el 2000, 60.36%; como se muestra en el cuadro 1 por lo que constituyen una alternativa para la generación de ingresos para la población. Sin embargo su importancia económica y social es casi tan grande como su descuido, desatención y marginación.

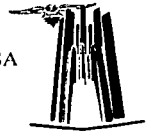
CUADRO 1
NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS Y OCUPACIÓN POR TAMAÑO DE EMPRESA

TAMAÑO	1999		2000	
	ESTABLECIMIENTOS	EMPLEOS	ESTABLECIMIENTOS	EMPLEOS
Micro	210,279	1,114,701	221,875	1,173,804
Pequeña	14,820	795,577	15,061	807,095
Mediana	7,303	1,558,608	7,398	1,578,271
Grande	1,838	2,200,358	1,900	2,336,718
TOTAL	234,240	5,669,244	246,234	5,895,888

Fuente: Secretaría de Economía. Mayo 2002



SITUACIÓN DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA



Acosadas por unas políticas y una realidad económica dominada por los intereses de las grandes corporaciones nacionales y transnacionales, las PYMES surgen, sobreviven y desaparecen en un entorno por demás adverso en todos los órdenes: productivo, comercial, tecnológico, administrativo, fiscal, crediticio, cambiario y demás que truncan su sano desarrollo.

La economía mexicana sigue operando en condiciones que favorecen la especulación y contrarrestan las decisiones de gasto en inversiones productivas, únicas capaces de generar e incrementar la riqueza, logrando que la desarticulación productiva se este ahondando en la economía afectando de modo directo a las PYMES y, sin ellas, crecerá también la desarticulación social del país.

3.1. Características de la PYME

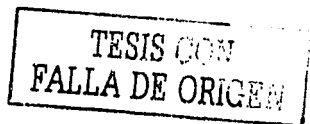
Las empresas mediana y pequeña son unidades económicas cuya producción está determinada por su limitado capital de riesgo, su reducido número de trabajadores y su poca sofisticación de la mano de obra calificada, tecnología de tipo baja o intermedia y organización administrativa poco compleja, dirigidas generalmente por una o dos personas.

De acuerdo al Diario Oficial de la Federación del día 30 de marzo de 1999, la clasificación de las empresas se realiza en base a los siguientes criterios, vigentes a partir de abril de 1999.

CUADRO 2
CLASIFICACIÓN DE LAS EMPRESAS POR NUMERO DE EMPLEADOS

	INDUSTRIA	COMERCIO	SERVICIOS
MICRO	1 - 30	1 - 5	1 - 20
PEQUEÑA	31 - 100	6 - 20	21 - 50
MEDIANA	101 - 500	21 - 100	51 - 100
GRANDE	501 - MÁS	101 - MÁS	101 - MÁS

Fuente: datos de la Secretaría de Economía, mayo del 2002





SITUACIÓN DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA



Donde en la industria se clasifican como microempresas aquellas que cuentan con uno y hasta 30 empleados; como pequeñas las que emplean de 31 a 100 personas; como medianas las que contemplan de 101 a 500 empleados y como grandes las que están conformadas por más de 501 personas.

En cuanto al aspecto cualitativo, la estratificación se ajusta de acuerdo con los requerimientos de la economía nacional.

La estratificación de las empresas gira sobre varios aspectos:

- Sus operaciones de crédito son de poca importancia como para financiarse por el capital de crédito.
- El empresario manifiesta, por lo general, un nivel socioeconómico medio y bajo.
- El nivel educativo de los trabajadores es de bajo promedio.
- La tecnología por lo general es de tipo baja o intermedia y muchas veces discontinuada.
- Saldos bancarios relativamente bajos y pocas garantías individuales.

La ubicación de las empresas, depende de varios factores que influyen tanto en su localización como el tipo de actividad que desarrollan.

En cuanto a su localización, las PYMES se concentran en ciudades que permiten el acceso a los servicios que ya están establecidos, por que no cuentan con la capacidad suficiente para crear infraestructura en zonas en donde no exista, como lo pudiera hacer alguna empresa grande.



SITUACIÓN DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

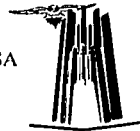


En cuanto a actividades podemos mencionar a:

- Empresas que utilizan materia prima proveniente de lugares lejanos: productos de madera, minerales, sustancias químicas y derivados del petróleo.
- Empresas que utilizan materia prima local pero que tiene altos costos de transportación: hielo, ladrillo y derivados del petróleo.
- Empresas cuyo producto es un servicio: fotograbado, galvanoplastia.
- Empresas que utilizan operaciones separables: autopartes y piezas de metalmecánica.
- Empresas que trabajan sobre pedido: artesanías, joyería, mueblería.
- Empresas que operan el armado simple: encuadernación, tapicería.
- Empresas que operan en mercados limitados por la exclusividad: ropa de mujer, artículos de cuero.
- Empresas con producción para mercados locales: industria del vestido, artesanías.

La concentración de estas empresas, se debe a la necesidad de aprovechar los factores establecidos que permitan su óptimo desarrollo, de acuerdo al análisis de proyectos, el estudio debe considerar factores tales como cercanías del mercado, materias primas, agua, electricidad y vías de acceso, entre otros, lo que hace lógica la mayor concentración en las grandes ciudades, que proporcionan tales factores o condiciones favorables para el desarrollo adecuado de la empresa.

El segmento de la industria integrado por las PYMES, presenta cierta heterogeneidad en cuanto a tamaño y distribución geográfica; sin embargo existen elementos comunes que se traducen en una serie de ventajas económicas y sociales, estas pueden resumirse en las siguientes:



Ventajas:

- Gran capacidad de absorción y generación de empleos y alta productividad del capital invertido. Requieren de una menor inversión por unidad de empleo y valor agregado y, por consiguiente, pueden permitir (bajo condiciones estables) un crecimiento más rápido de esos rubros.
- Mayor aprovechamiento de los recursos y de la capacidad instalada. Estas empresas son flexibles y se adaptan rápidamente a las condiciones cambiantes del mercado. Por su tamaño están en mejor situación para aprovechar nuevas ideas y pueden ocupar aquellos espacios que dejan libres las grandes empresas.
- Cuentan con la aptitud para integrarse en procesos productivos de grandes empresas y sustituir importaciones. Son menos propensas a importar insumos y mantienen grandes posibilidades de exportación de productos manufactureros.
- Por su flexibilidad operativa constituyen una importante fuente de capacitación de la mano de obra y de desarrollo de tecnologías regionales.
- Contribuyen a la formación de empresarios ya que son fuente permanente de iniciativa y capacitación industrial.
- Son un muro de contención a la migración laboral, dando cabida a la población campesina que fluye a las ciudades.

Sin embargo, también cuentan con diversos factores que obstaculizan su progreso y reducen su capacidad competitiva, el sector de la PYMES presenta los siguientes problemas:³²

³² Corona Treviño, Leonel. "Pequeña y mediana empresa: del diagnóstico a las políticas", Editorial UNAM, CIICH, México 1997. p 24-28



SITUACIÓN DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA



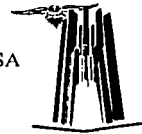
Desventajas:

En cuanto a el mercado:

- El empresario desconoce las variables económicas que inciden en su mercado, por lo que sus decisiones no son planeadas sino reacción posterior a cualquier movimiento del mercado.
- La visión de mercado se relativiza a la de sus clientes, no a la competencia, desconociendo la mayoría de las veces los gustos de sus clientes. "Produce para vender no para satisfacer una necesidad".
- No conoce con exactitud el perfil de sus clientes, provocando dispersión de esfuerzos en colocar sus productos.
- En las empresas hay un desconocimiento de la venta especializada, del uso de vendedores o de canales de distribución de sus productos, por lo que la comercialización es local y escasa.
Este desconocimiento provoca falta de efectividad en la venta, puesto que el esfuerzo de la empresa se corona con la acción misma de la venta, en la mayoría de los casos se requiere de vendedores e intermediarios que permitan la distribución dentro y fuera del país.
- El empresario desconoce sus ventajas competitivas y las de su competencia, está aislado produciendo.
- Sus costos de producción normalmente son altos, y esto genera que su precio esté por encima del de mercado. Esta es una desventaja importante para la empresa, ya que la tendencia del comprador es buscar precios bajos, y sólo se justificaría un precio mayor si estuviese respaldado con una mayor calidad del producto o cualquier otro elemento distintivo.



SITUACIÓN DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA



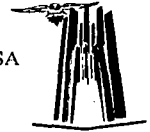
- El empresario de las PYMES se encuentra sin la información suficiente, que le permita discernir estrategias. Aunado a el desconocimiento del mercado local, lo cual lo está llevando a su desaparición por la pérdida cada vez mayor de clientes.
- Existe una apertura económica indiscriminada que genera desventajas para el pequeño empresario.
- La existencia de competencia desleal de empresas principalmente extranjeras consecuencia en parte de la apertura comercial y el poco apoyo a las empresas nacionales.

En cuanto a producción:

- Estas empresas cuentan con graves problemas de financiamiento al no contar con los requerimientos que exigen los bancos.
- Las empresas cuentan con escasa tecnología, ya que sus procesos siguen siendo rudimentarios. Incorporan fundamentalmente mucha mano de obra, y han adquirido, ya usada, la poca maquinaria con que cuentan.
- La maquinaria se adquiere fundamentalmente por el precio, no por lo que se pretende hacer; es común que el obrero compre la máquina que va a desechar la empresa donde trabaja y así se inicia como empresario.
- En la adquisición de maquinaria no se toman en cuenta criterios de cantidad producida, cantidad de materia prima que se utiliza, desperdicios, calidad ni asistencia técnica. La ausencia de criterios de selección y la búsqueda del menor precio muestran las causas de un atraso tecnológico que genera desperdicios de materia prima, baja calidad y costos elevados, así como una escasa capacidad de producción.
- No cuentan con un programa de mantenimiento de maquinaria.



SITUACIÓN DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA



- Los costos de la materia prima son mayores debido a que:
 1. Las empresas proveedoras dan preferencia en tiempo y costo a las grandes empresas.
 2. La capacidad económica de estas empresas es escasa, por que no pueden comprar grandes volúmenes.
 3. No cuentan con crédito para adquirir sus mercancías.
 4. No cuentan con descuentos por pronto pago en la adquisición de sus mercancías.
- La calidad de su maquinaria, la falta de especialización de sus trabajadores y la carencia de calidad de sus materias primas generan desperdicios en la producción, lo que eleva el costo de producción.

Estas características muestran un panorama poco favorecedor para este sector, ya que en el actual entorno global, el nivel competitivo juega un papel fundamental.

De lo anterior mencionado podemos dar un resumen de los problemas más importantes a resolver de este sector.

- Débil poder de negociación en el entorno financiero, económico y político.
- Carencia de recursos adecuados para la asignación financiera, para brindarles igual oportunidad que a otras empresas.
- Dificil acceso y falta de información de procesos, técnicas, así como de sus actividades y competidores.
- Desventaja competitiva frente al grado de atomización de la producción y la productividad.
- Bajo o nulo nivel de representatividad frente a una limitada atención del Estado.



- Carencia de mecanismos de crédito apropiados, ágiles, suficientes y oportunos.
- Mentalidad de corto plazo por la escasa cultura tecnológica imperante, lo que da una tendencia a la improvisación, obteniendo bajos niveles de productividad.

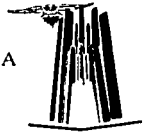
Problemas derivados de su misma estructura, ya que las PYMES no tienen áreas diferenciadas; y donde es el empresario el que realiza todas funciones y actividades, como son:³³

- a) Compra de maquinaria, refacciones y materias primas.
- b) Contrata al personal, lo dirige y es la única autoridad reconocida.
- c) Efectúa las ventas, fijación de precios, políticas de las ventas y trato con los clientes
- d) Define las cantidades y condiciones de la producción y también produce.
- e) Se encarga de los escasos registros y del control contable cuando llega a existir.
- f) Tiene trato con las autoridades para la solicitud de registros, pago de impuestos, etc., efectuando él mismo dichos trámites.
- g) Maneja el dinero de la empresa, señalando pagos y recibiendo cobros, negocia los créditos y se encarga de efectuar pagos a proveedores y a bancos.
- h) Efectúa las tareas antes señaladas sin definir prioridades, lo cual genera problemas de programación.
- i) Comunica de manera informal, siempre unilateral y descendente (del empresario a los trabajadores)

³³ Corona Treviño, Leonel, op. cit. p 21



SITUACIÓN DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA



Con lo cual se tienen seis grandes campos de actividad que desarrollan los empresarios: Producción, Personal, Ventas, Registro, Finanzas y Negociación; lo cual demuestra la carencia de una estructura administrativa, motivada por la falta de asignación de funciones y delegación de las mismas, provocando en el interior de la organización el punto central de la falta de crecimiento.

Ante este panorama las PYMES, (que se desarrollaron en el escenario proteccionista, con empresarios de poca preparación en muchos casos pero de mucha tenacidad y dedicación) tropiezan con los nuevos mecanismos contables, los cambios estratégicos que se les escapa detectar y nunca llegan a articularse con las empresas grandes (o si lo estuvieron lo perdieron por los cambios en el entorno). El tipo de problemas que enfrentan dificulta su asociacionismo entre empresas del mismo giro o de actividades complementarias.

A pesar de la creciente proporción de microempresas, en gran número creadas como refugio al desempleo, muchas no logran consolidarse y desaparecen en los primeros años de su existencia. Este problema se agudiza en época de crisis, cuando el entorno macroeconómico es inestable (como el vivido en años anteriores) y sobre todo si prevalece una política neoliberal, como la que impera en México a partir de los ochenta y hasta nuestros días.

Una situación que podría favorecer la permanencia y el fortalecimiento de las micro, pequeña y mediana empresas, es el reestablecimiento de las cadenas productivas, ya que de esta forma se incrementa su poder de negociación frente al gobierno donde se tomen en cuenta sus intereses, trayendo como consecuencia el incremento de sus ventajas competitivas y menguar en lo posible sus debilidades.

El gobierno mexicano ha planteado una serie de proyectos para apoyar la consolidación y fortalecimiento de las PYMES y desde los años ochenta impulsa la subcontratación. No obstante en nuestro país los resultados de esos proyectos han sido escasos.



3.2. Las PYMES en la actividad económica

Las PYMES representan 98% del total de los establecimientos de transformación, y absorben más de la mitad de la mano de obra del sector y aporta 43% del producto que genera la actividad manufacturera y contribuyen con 10% del PIB

El número de establecimientos tuvo un crecimiento hasta el año de 1992 con un total de 101,466 establecimientos, teniendo para 1994 un descenso que los situó en 98,225 establecimientos (reduciendo en un 3%), donde la que más se mantuvo estable fue la mediana empresa. Pero en general el subsector de la PYME muestra una disminución, mientras que las empresas grandes tuvieron un mínimo crecimiento del 0.8%.³⁴

La estabilidad de la mediana empresa, responde a consecuencia de su tamaño, sin embargo cabe resaltar que la mayor reducción la presenta a partir de 1992, cuando tiene un mayor auge la apertura comercial y se contempla un ambiente de exigencia con respecto a los productos elaborados.

Las PYMES aunque participan en casi todas las actividades de la industria (Cuadro 3), más del 60% de los establecimientos se encuentran en las ramas de bienes de consumo (alimentos, calzado, productos metálicos, prendas de vestir, editorial, imprenta, etc.) En contraste, participan en menor medida en actividades que requieren una elevada inversión en activos fijos y un mayor grado de desarrollo tecnológico, como la elaboración de tabaco, equipo de transporte, productos farmacéuticos o maquinaria eléctrica, sector donde podemos ver a las empresas grandes y transnacionales.

³⁴ Idem. p.



CUADRO 3

PARTICIPACIÓN POR TAMAÑO DE EMPRESA EN LOS SECTORES PRODUCTIVOS

SECTOR	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDE	TOTAL
AGROPECUARIO	172	50	18	3	243
MINERIA	202	23	43	9	287
INDUSTRIA MANUFACTURERA	35,538	5,591	3,732	1,227	46,088
CONSTRUCCIÓN	12,367	1,047	295	54	13,763
TOTAL	48,279	6,711	4,088	1,303	60,381

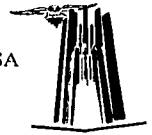
FUENTE: INEGI, Censos Económicos. Mayo 2002

Dada la participación de las PYMES en las principales ramas de la industria manufacturera, cabe resaltar su participación en la generación de empleo, para 1994 contribuye en casi la mitad del total nacional a la generación de empleo.

Razón por la cual, la crisis que se presentó en 1994 ocasionó impactos significativos en el sector manufacturero y por consiguiente en el subsector de la micro, pequeña y mediana empresa, puesto que no se cuenta con una base sólida en lo técnico y por la falta de apoyo crediticio, de esta forma con cada ciclo de estancamiento aparecen y desaparecen de manera asombrosa el número de establecimientos y como efecto recurrente el número de desempleados en este sector.

De aquí nace la imperiosa necesidad de aplicar políticas de fomento a los establecimientos menores, que han sido tradicionalmente una pieza decisiva de la política industrial. Existen programas específicamente dirigidos a estimular el desarrollo de estas unidades. Los mecanismos de apoyo son variados, haciendo hincapié en áreas específicas de acuerdo con las prioridades y condiciones particulares de cada nación, como su grado de desarrollo, su orientación productiva y el ciclo económico.³⁵

³⁵ Idem. p. 338



La aplicación de políticas austeras lleva implícito la contracción de la oferta monetaria, es decir, el crédito empieza a restringirse a todos los niveles pero afectando más a las micro, pequeña y mediana empresa, donde las dificultades financieras son un obstáculo para la PYMES en cada fase de sus operaciones y contribuyen a su debilidad

El aspecto del financiamiento a las PYMES es trascendental, ya que el pequeño empresario requiere capital para maquinaria, equipo y locales fabriles para la gestión diaria de su negocio, dependiendo en muchas ocasiones de los préstamos que estén dispuestos a ofrecerle los intermediarios o prestamistas en condiciones de interés, garantías y reintegros mucho más estrictos que las instituciones bancarias normales.

Este problema resulta por demás elemental, por lo general estas empresas tienen la característica de ser familiares y con recursos limitados, no estando en condiciones de satisfacer los requisitos de garantía que les exigen los bancos, ya que no cuenta con la misma solvencia de la empresa grande nacional o transnacional por lo que no pueden permanecer ante los embates de la competencia. Por que sin financiamiento no pueden modernizar su planta productiva y por ende no hay modo de insertarse en el camino de la competitividad ante un proceso de apertura inminente.

En el periodo de 1988 - 1994 el financiamiento para la industria mediana y pequeña se empezó a restringir en razón de una política de apoyo a los sectores de exportación, aunado a esto las PYMES han demostrado que por su misma estructura técnico administrativa y de producción en México son deficientes, por lo que en muchos casos no son capaces de responder en el corto plazo.

A lo largo de la historia (acentuado ante el proceso de liberación comercial) se ha favorecido a diversas estructuras monopólicas y oligopólicas a las cuales no les interesa el desarrollo nacional, es decir, se ha privilegiado la concentración de la industria con capacidad tecnológica así como nivel para la exportación y se ha descuidado la formación de una base industrial sana con desarrollo propio como lo pueden ser la PYMES.



SITUACIÓN DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA



Las políticas de reducción del gasto y la consecuente reducción en la inversión han provocado que a partir de la desaparición de tantos establecimientos de las PYMES en el periodo 1988 - 1994, el índice de desempleo también ha afectado gravemente a este subsector. Así mismo han puesto un obstáculo entre lo financiero y lo productivo esto lo podemos ver en la tendencia que se manifiesta en la desatención de las políticas de fomento a la inversión.

De igual manera se ha desatendido los elementos internos que impulsan una competitividad sustentable como son; el desarrollo tecnológico, obras de infraestructura, educación, capacitación, formación de mano de obra calificada, etc. Elementos que requieren de financiamiento y desarrollo para soportar cualquier objetivo de crecimiento sano.

En México a partir de la industrialización basada en un modelo de sustitución de importaciones, se generó el desarrollo de una economía cerrada con un proceso que hacia la década de los ochenta se mostraba con un incipiente avance tecnológico, la polarización del sector industrial y la falta de competitividad internacional, características que reclama el contexto actual de globalización.³⁶

Con el fin de apoyar y fomentar la existencia de pequeñas y medianas empresas, el gobierno en la actualidad tiene que establecer políticas que ayuden a realizar un progreso científico y tecnológico, con el fin de permitirles realizar procesos de producción de insumos de alta sofisticación tecnológica, componentes de ensamble de las grandes empresas, mediante la "asociación" entre ellas mismas así como con las grandes empresas.

Es necesario el establecimiento de un convenio entre el sector privado, el gobierno y las PYMES en un entorno institucional promotor del desarrollo de estas últimas con el objetivo de implementar mecanismos que faciliten la incorporación de tecnologías intensivas en el uso del conocimiento y de mano de obra calificada.

³⁶ Trejo, Saul. La concentración industrial en México. "el tamaño mínimo eficiente y el papel de las empresas", en Comercio Exterior, Vol. 33, núm 8, agosto 1993. México, pp 706 - 715



SITUACIÓN DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA



Se pretende lograr una fuerza de trabajo con altos niveles de calificación y una gestión empresarial moderna y eficiente dentro de la PYME, condiciones de eficiencia que la gran empresa debe también fomentar con el fin de garantizar una oferta competitiva de insumos nacionales. Así como establecer entre las industrias y los sectores un encadenamiento productivo que lleve a la aplicación del principio de sincronización de las diferentes actividades para que estas se produzcan en un marco de especialización e innovación tecnológica.³⁷

En el sector industrial de nuestro país, la rama manufacturera se presenta como el renglón más importante. Como prueba de esto podemos analizar algunas cifras que nos revelan su participación (cuadro 4)

³⁷ Corona Treviño, Leonel. op. cit., p 187



SITUACIÓN DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA



CUADRO 4
SECTOR INDUSTRIAL
PRODUCTO INTERNO BRUTO DE LA ACTIVIDAD INDUSTRIAL (1990-2000)
(Millones de Pesos de 1993)

CONCEPTO	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
	P										1/
TOTAL DEL SECTOR	286'437.4	296'065.4	309'012.7	309'897	324'809.9	299'376.9	329'650.6	360'148.5	382'819.4	397'339	418'928.7
MINERIA	15'602.5	15'765.2	15'963.1	16'257.5	16'669.7	16'223	17'538.3	18'322.5	18'824.2	18'213.2	19'113.6
MANUFACTURAS	205'524.5	212'578	221'427.4	219'934	228'891.6	217'581.7	241'151.9	265'113.4	284'554.4	296'151.5	314'492.2
CONSTRUCCIÓN	48'040.1	50'385.4	53'753.5	55'379	60'047.7	45'958.4	50'448.7	55'132.4	57'461.3	60'025.7	61'793.2
ELECTRICIDAD, GAS Y AGUA	17'270.3	17'336.8	17'868.7	18'326.5	19'200.9	19'613.8	20'511.7	21'580.2	21'979.5	22'948.6	23'529.6

1 / DATOS ACUMULADOS AL PRIMER SEMESTRE DEL AÑO

P / CIFRAS PRELIMINARES A PARTIR DE ESTE AÑO

Fuente: análisis de concamin a datos del inegi

Fecha: 09 de Mayo, 2001

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN



SITUACIÓN DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA



CUADRO 5

PRODUCTO INTERNO BRUTO DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA *

Por subsectores de actividad 1996 -2000

CONCEPTO	AÑOS				
	1996	1997	1998	1999	2000 1/
TOTAL DE MANUFACTURAS	241.151,90	265.113,40	284.554,40	296.151,50	314.492,20
I Productos alimenticios, bebidas y tabaco	63.313,00	65.363,7	69.676,10	73.236,90	76.639,90
II Textiles, prendas de vestir e industria del cuero	21.092,30	23.296,90	24.153,00	24.773,80	25.665,30
III Industrias de la madera y productos de madera	7.174,90	7.658,70	7.995,60	7.961,00	7.629,80
IV Papel, productos de papel, imprentas y editoriales	10.909,70	12.294,50	13.022,30	13.623,40	14.197,10
V Sustancias químicas productos derivados del petróleo y del carbón,	38.297,10	40.910,70	43.374,10	44.586,00	46.032,10
VI Productos minerales no metálicos, excluye derivados del petróleo y del carbón	17.523,50	18.562,30	19.526,00	20.142,90	21.328,50
VII Industrias metálicas básicas	12.736,10	14.154,00	14.720,10	14.678,20	15.743,60
VIII Productos metálicos, maquinaria y equipo	63.208,10	75.253,90	83.880,20	88.670,00	97.616,40
IX Otras industrias manufactureras	6.897,40	7.618,70	8.207,00	8.479,20	9.639,70

* Millones de pesos de 1993

1/ Datos acumulados al 1er. semestre

Fuente: Sistema de Cuentas Nacionales de México; INEGI

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN



En cuanto a las ramas que conforman la manufactura tenemos(Ver Cuadro 5):³⁸

- I. Productos alimenticios, bebidas y tabaco
- II. Textiles, prendas de vestir e industria del cuero
- III. Industria de la madera y productos de madera
- IV. Papel, productos de papel, imprenta y editoriales
- V. Sustancias químicas, derivados del petróleo, productos de caucho y plástico
- VI. Productos de minerales no metálicos
- VII. Industrias metálicas básicas
- VIII. Productos metálicos, maquinaria y equipo
- IX. Otras industrias manufactureras

Dentro de las Industrias que manifestaron un alto crecimiento, tenemos; Las ramas más importantes:³⁹

INDUSTRIA TEXTIL La *Cadena Textil* es aquella que mas contribuye en la generación de empleo en manufacturas. En su totalidad este sector emplea a más de 755 mil trabajadores, que incluye las actividades siguientes:

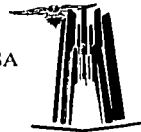
- Fabricación de fibras químicas
- Industria textil de fibras duras y cordelería
- Hilado, tejido y acabado de fibras blandas, excepto de punto
- Fabricación de tejidos de punto
- Prendas de vestir
- Otras confecciones textiles, incluye tapices y alfombras

³⁸ Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática. Pagina de internet, mayo 2002

³⁹ Datos bajados de la pagina de Internet del INEGI



SITUACIÓN DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA



Al realizar una comparación sobre el papel que juega la Cadena Textil, respecto a otras actividades manufactureras se observa que la confección—por si sola—es la ocupación que genera mayor empleo, contribuyendo con 10.8 por ciento del personal ocupado. En su conjunto, el empleo en la Cadena Textil supera a los correspondientes a la fabricación de equipo eléctrico, electrónico y automotriz en su conjunto.

AUTOMOTRIZ

En materia de comercio exterior, la industria automotriz es la segunda en importancia y representa un elemento clave en las estrategias de modernización y globalización en virtud de ser una de las industrias más ligadas a las transformaciones a nivel mundial.

Esta industria se encuentra inmersa dentro de un proceso de globalización, apertura comercial, internacionalización de la proveeduría, subcontratación (outsourcing) y regionalización.

Además opera en un ambiente de localización geográfica privilegiada, desregulación, mano de obra calificada, altos estándares de calidad y contribuye de manera decisiva en el desarrollo económico de México.

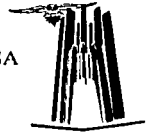
CUERO

Actualmente el sector cuero y calzado es uno de los sectores en nuestro país que busca alternativas para continuar siendo una fuente importante en la generación de empleos y competir exitosamente en los mercados internacionales, a pesar de la problemática generada por la alta productividad de los países orientales.

En nuestro país este sector representa el 1.1% del PIB manufacturero, genera más de 100 mil empleos, a través de los 4 mil establecimientos registrados, de los cuales el 82% son microempresas, el 17% son pequeñas y medianas y únicamente el 1% son grandes empresas. La mayor parte de las empresas se caracterizan por tener una administración familiar y uso intensivo de la mano de obra, que representa aproximadamente la tercera parte del costo del calzado.



SITUACIÓN DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA



En lo referente a la localización de la producción, el 50% de ésta se localiza en el estado de Guanajuato, el 19.5% en Jalisco, el 12% en el área metropolitana de la Ciudad de México y el resto en diversas entidades del país.

La fabricación de calzado es la actividad más representativa del sector ya que actualmente la producción oscila entre 210 millones de pares en el 2000, de los cuales se exporta el 27%, también es importante destacar que la mayor parte de la piel que se consume en el país es importada.

Sin embargo, la curtiduría tiene ventajas en el proceso de terminado de pieles (procesos secos) los cuales son intensivos en mano de obra calificada; la industria de la marroquinería está conformada por micro y pequeñas empresas con bajos volúmenes de producción que funcionan bajo el esquema de maquila.

En los mercados internacionales, México encuentra sus mejores oportunidades en el negocio de calzado de piel para dama y caballero en el sector de precio medio y medio alto.

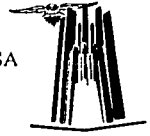
MUEBLES

La industria mueblera en México está considerada como una actividad de tradición familiar, relativamente joven, con poca resistencia al cambio y de estilo predominantemente artesanal. Sin embargo, para mantenerse en el mercado nacional y estar en posibilidades de competir en el mercado internacional, el sector requiere mejorar sus procesos productivos en términos de acabado y funcionalidad de los productos, desarrollar diseños y desarrollo de canales de distribución. Cabe destacar que la propia industria está enfrentando una fuerte competencia de muebles importados en el mercado nacional, que superan los \$ 700 millones de dólares.

Las entidades federativas donde se concentran los principales fabricantes de muebles de madera son: Jalisco con el 16% de la industria, Distrito Federal con el 11%, Nuevo León con 8 %, Estado de México con 7%, Chihuahua 7%, Baja California Norte con el 5%, Puebla con 4%, Coahuila con 3%, y Michoacán con el 1%.



SITUACIÓN DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA



En conjunto la industria está constituida por 19 mil empresas y talleres, pero únicamente el 7 % de éstas exportan.

La industria maquiladora por su parte está constituida por 498 empresas que se localizan principalmente en los Estados de Baja California Norte, Coahuila, Chihuahua, y Nuevo León. Cabe destacar que esta industria representa el 67% de las exportaciones de muebles y sus partes.

Existen 498 empresas maquiladoras de muebles, de las cuales 461 se ubican en estados fronterizos, cuyo origen de su capital es tanto mexicano como estadounidense, principalmente. Solo 8% de las empresas maquiladoras incluyen capital de origen japonés, libanés, británico, taiwanés o español.

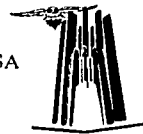
La industria maquiladora mexicana exportó \$ 2,198 millones de dólares en el 2000, con una tasa de crecimiento media anual del 30% entre 1997 y 2000.

PLÁSTICO

Este sector participa con el 2.1% del PIB manufacturero, en el 2000 exporto más de 2,000 mdd en forma directa, emplea alrededor de 150,000 personas y existen más de 3,500 empresas transformadoras, las cuales presentan un gran potencial exportador de manera indirecta.

La industria del plástico en México representa una oportunidad para exportar productos de un alto valor agregado, aprovechando las riquezas naturales e industriales de nuestro país como son la industria petrolera y la petroquímica.

Asimismo, tiene una gran interacción con todos los sectores de la economía y su cadena productiva es una de las más dinámicas al proporcionar partes, piezas, componentes y materiales de empaque a otras industrias. Se estima que más de 23,000 empresas utilizan derivados plásticos.



QUÍMICA

La Industria Química representa uno de los sectores más importantes de la economía, dándole valor agregado a gran variedad de productos, no sólo minerales y petrolíferos, sino también a materias primas de origen vegetal o animal.

La Industria Química es una industria intensiva en capital y en tecnología que comprende ramas como:

Química Inorgánica

Resinas y Plastificantes

Hules sintéticos y Hulequímicos

Agroquímicos y Fertilizantes

Especialidades

Petroquímica

Fibras Artificiales y Sintéticas

Adhesivos

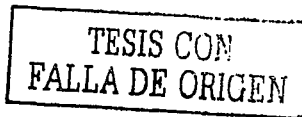
Pigmentos y Colorantes

Lubricantes y Aditivos

Según los índices de volumen de la producción de INEGI para las ramas de Petroquímica Básica, Química Básica, Fertilizantes, Resinas Sintéticas y Fibras Químicas, Jabones, Detergentes y Cosméticos y Otros el comportamiento es:

Productos Químicos, de 1994 a 1997, la producción tuvo una tasa media de crecimiento anual del 3.73%. Las ramas que contribuyeron con un incremento mayor, fueron las de Resinas Sintéticas y Fibras Químicas (9.23%) y la de Fertilizantes (6.82%).

La ANIQ hace referencia a que estos datos incluyen únicamente fertilizantes nitrogenados, fibras artificiales y sintéticas, hules sintéticos y negro de humo, inorgánicos básicos, petroquímicos elaborados por PEMEX, otros petroquímicos y resinas sintéticas; sin embargo, esto da una idea general del comportamiento de la Industria Química.





El consumo nacional aparente en 1999, en términos de valor, prácticamente recuperó el nivel alcanzado en 1994, no así la cifra de 1998 que fue la más alta del período 1994 – 1999.

El consumo nacional aparente en términos de volumen, de 1994 a 1999 se ha incrementado a una TMCA de 3.36%, lo que contrasta con el decremento del 0.01% del CNA para ese mismo período en términos de valor. Lo anterior es debido a la situación generalizada a nivel mundial de depresión en los precios de los productos químicos.

La Industria Química se encuentra ubicada en gran parte del territorio nacional, destacando los Estados de: México, con 126 plantas, Veracruz con 81, Distrito Federal con 74, Nuevo León 31, Tamaulipas 24, Guanajuato 23, Jalisco 21 y Puebla 20.

3.3. Reestructuración económica e impacto en las PYMES

La globalización ha motivado una creciente interdependencia entre las economías de los diferentes países en gran medida por los grandes avances tecnológicos surgidos en esta década. Estos cambios y redimensionamientos que han ocurrido en el conjunto de actividades se refieren al desarrollo y aprovechamiento de ventajas tales como las relacionadas con la innovación y la adaptación tecnológica, la utilización eficiente de la planta productiva, los niveles de educación y capacitación de recursos humanos, el uso óptimo de recursos primarios o utilización de materiales sustitutos, el desarrollo de nuevas vinculaciones Inter-empresariales, etc.

De esta manera la interdependencia ha ido creciendo aceleradamente y constituye, al mismo tiempo, el resultado de la expansión del comercio internacional, de la mayor vinculación entre países, industrias y empresas para llevar a cabo actividades productivas que van más allá de las fronteras.



La expansión del comercio internacional se ha originado por la provisión de insumos, así como el reciente traspaso de las fronteras para llevar a cabo no solo actividades de comercio y distribución sino incluso de producción; formándose de este modo no solo el mercado global, sino también la producción global.

Las PYMES no son ajenas a la evolución de la estructura económica y es bastante vulnerable a los cambios en el medio ambiente externo, y por su importancia económica y social surge la necesidad de prever las nuevas oportunidades que les esperan en la renovación de la estructura social y económica.

Este nuevo contexto obliga a las empresas a readaptar su proceso de producción para no quedar fuera de las nuevas exigencias mundiales. La innovación y el desarrollo tecnológico se han convertido en el factor más dinámico e importante en el proceso de cambio en las tendencias productivas globales, exigiendo además dentro de su proceso productivo a personal calificado, para lo cual las empresas deberán requerir que se instrumenten programas de capacitación con lo que se logre que el factor trabajo sea una ventaja que permita competir exitosamente.⁴⁰

Sin embargo, dentro de este proceso de internacionalización debemos observar cuales han sido los efectos, ya que se han perjudicado las economías de los diferentes países que conforman este gran mercado y consecuentemente el comportamiento del importante sector constituido por las industrias.

Uno de los efectos en las PYMES, fue que al dejar de contar con la protección que les proporcionaban sus economías nacionales y ante el fenómeno de la globalización se enfrentan a una serie de retos impuestos por la necesidad de aumentar su productividad y así asegurar su permanencia. Cuyas características como flexibilidad, rápida adaptación para modificar los procesos productivos hacia líneas de producción que satisfagan las cambiantes condiciones del mercado, se convierten en una ventaja para lograrlo.

⁴⁰ Aguilar Barajas, Isamel. "las empresas micro, pequeñas y medianas en el desarrollo industrial de México", en Comercio Exterior, Vol 45, Num. 6, México junio de 1995, pp. 478 -486



SITUACIÓN DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA



En 1995 la economía del país se hundió en la peor crisis financiera de su historia, para hacer frente a los compromisos con los acreedores, el gobierno mexicano recibió del de Estados Unidos cuantiosos créditos a cambio de que ampliara las concesiones pactadas en el TLC. Entregó en hipoteca los ingresos por exportaciones petroleras, sometiéndose a la soberanía del país vecino a cambio. A su vez se comprometió con el FMI a aplicar una política más drástica de ajuste estructural.

En el marco de estos acuerdos el gobierno mexicano aplicó una política económica recesionista sin precedentes: mayor reducción de los salarios, aumento de impuestos, reducción drástica del crédito, y otras medidas que causaron un desempleo masivo. Empresas y particulares quedaron hundidos en la ruina, sobre todo aquellos que, ante la relativa liberación del crédito en 1994, habían contratado préstamos creyendo en las expectativas de crecimiento sostenido que abriría el TLC, tan enlazadas por el presidente Salinas.

De la noche a la mañana sus adeudos se duplicaron y el aumento de las tasas de interés volvió imposible para los deudores cubrir tales adeudos conforme al calendario contratado; una gran mayoría dejó de pagar, arrastrando carteras vencidas que han llevado a la banca rota a muchas empresas y al sistema bancario del país, detenida solo con el apoyo desmedido del gobierno.

Para las PYMES el efecto de la política económica del gobierno pasado ha sido devastador. Al respecto, en un estudio de la Canacindra se afirma que la crisis ha ocasionado a las empresas un endeudamiento excesivo, que se expresa en que un 82% de la planta fabril mantiene adeudos con la banca originando una situación de alto riesgo⁴¹

Así mismo un estudio reciente del Centro de Estudios Económicos de la Canacindra señala que: La recesión económica agravada por los errores de diciembre de 1994 provocó el cierre de 6.302 industrias manufactureras y la pérdida de 171,000 empleos. En diciembre de 1994 existían en el país 121,197 industrias manufactureras, pero como resultado de la crisis en

⁴¹ Citado por Arturo Gómez Salgado, "Micro, pequeñas y medianas empresas, las más afectadas", en el Financiero, el 8 de abril de 1996, p.24.



SITUACIÓN DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA



solo cuatro meses desaparecieron 5,856. En diciembre de 1994 existían 20,128, y para abril de 1996 ascendían a 18,701 en el sector metálico. Otra de las ramas productivas más golpeadas por la recesión fue la del vestido, contando para 1994 con 11,748 empresas de las cuales solo 10, 845 sobrevivieron(...). Las empresas del cuero y calzado fueron de las que más sufrieron con la situación, al observarse la desaparición de 617 industrias en este sector⁴².

Esta situación plantea la necesidad no solo de abandonar la política económica actual, sino también de implantar una política de desarrollo industrial, que integren a las dependencias públicas de manera coordinada, canalizando mayores recursos a la educación, investigación y desarrollo tecnológico, así como impulsar el mercado interno mediante la creación de empleos permanentes y con remuneraciones menos mediocres, con el propósito de favorecer a las PYMES

Actualmente ante la necesidad de aumentar la productividad las grandes empresas están demandando de las pequeñas alguna actividad específica, abriéndose las posibilidades para éstas últimas de la subcontratación, permitiendo la formación de cadenas productivas.

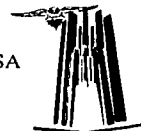
En la medida que un gran número de empresas micro, pequeña, y mediana no lograron ni han logrado sobrevivir a los embates de la crisis al encontrar un medio adverso para su reproducción, se tiene que garantizar el implemento de políticas públicas selectivas y la otorgación de acciones necesarias para su fortalecimiento y competitividad en el mercado internacional.

Ante la globalización y la inserción de las empresas al Tratado de Libre Comercio (TLC), es necesario activar mecanismos de reactivación productiva, con la que los empresarios se vean en la necesidad de utilizar a fondo una racionalidad administrativa que les permita incrementar su productividad y calidad de sus productos y/o servicios para poder mantenerse en el mercado interno y acceder al externo.

⁴² Isabel Becerril, "Perdieron su empleo 171.000 mexicanos", en el Financiero, 3 de febrero de 1997, p.30



SITUACIÓN DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA



El proceso de reestructuración luego de los embates de la crisis de 1994 impone un mejor conocimiento del ambiente de operación de las empresas como parte de su capacidad administrativa y de organización, así mismo lo concerniente a nuevas tecnologías, ya que la gravedad de su capacidad de acceso y uso incide adversamente sobre el desempeño empresarial local de las industrias y regiones menos prosperas. Una limitante fundamental de estas industrias es la absoluta incomprensión en los fenómenos económicos que afectan su buen desempeño.

De tal manera que es necesario formular estrategias más acordes a la problemática de los distintos estratos de las empresas micro, pequeñas y medianas.

En este contexto, es necesario que el gobierno de nuestro país asuma una posición diferente a la llevada a cabo en el pasado, donde la política industrial estaba enfocada a dar apoyo a las grandes empresas, por considerar que se lograría un desarrollo industrial más rápido y con escalas más eficientes de producción, lo cual no solo es falso sino que además se cuenta con varios elementos que explican porqué se debe dar apoyo a las PYMES.

Como se mencionó antes, este sector es mucho más intensivo en mano de obra que la gran industria, las imperfecciones en el sistema financiero afectan en mayor medida a las pequeñas empresas, y contando con el apoyo adecuado se lograra una distribución más equitativa del ingreso y de la riqueza, por el hecho de que en países en vías de desarrollo la propiedad de los pequeños negocios se encuentra mucho más dispersa que la de los grandes negocios.

Sin embargo, la productividad de las empresas no solo depende de las actividades que estas realizan a su interior, sino también influye de manera muy significativa las relaciones administrativas y productivas que mantienen con las instituciones y dependencias. Logrando con esto que las empresas más dinámicas puedan conocer sus oportunidades y los nuevos retos, para que tengan la posibilidad de efectuar las inversiones necesarias para modernizar sus instalaciones, adquirir la nueva tecnología y fortalecer sus redes comerciales.

Es así como la SECOFI (actualmente Secretaria de Economía) en este contexto globalizado implemento programas de apoyo a las empresas.



SITUACIÓN DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA



Referente al comercio exterior; se reestructuraron los aranceles para la importación de maquinaria, buscando igualar los niveles con los principales socios comerciales, se frenó la competencia desleal con el establecimiento de cuotas compensatorias, así como capacitación de los agentes aduanales, entre otras medidas.

CAPITULO 4



ESTRATEGIAS Y PERSPECTIVAS DE DESARROLLO DE LA PYME



CAPITULO IV ESTRATEGIAS Y PERSPECTIVAS DE DESARROLLO DE LA PYME.

El desequilibrio entre el sector industrial y el comercio exterior, derivado de la escasa integración de la industria, de su desarticulación con los otros sectores económicos y de su limitada competitividad externa, es la principal deficiencia de la estructura industrial nacional.

Este desequilibrio se ha ido marcando, como producto de una estrategia mal dirigida por parte de las autoridades, inadecuadas políticas de protección, fomento y regulación de la industria.

El establecimiento de un modelo de desarrollo basado en Sustitución de importaciones ocasionó deficiencias estructurales dentro de los cuales sobresale el rezago tecnológico, proceso que mediante las políticas adoptadas anteriormente han mantenido y fortalecido un proceso de dependencia "importar los bienes de inversión implica reducir el efecto multiplicador de la economía además de que hace depender de la disponibilidad de divisas el propio proceso de crecimiento".⁴³ hacia el exterior e insuficiente desarrollo tecnológico interno.

A consecuencia de esto, los resultados esperados de la apertura económica (elevar el nivel de vida de las familias, permitir la estabilidad, mejorar los estándares laborales, etc.) se han visto truncados precisamente por estos problemas, donde si bien se han tenido consecuencias positivas en la productividad del sector manufacturero, esta se a dado de una forma desigual.

Por el hecho de que esta apertura se dio de manera indiscriminada y sin el establecimiento de políticas adecuadas que garantizaran una mejor distribución de la riqueza, así como el aprovechamiento de los beneficios esperados.

⁴³ Villareal, Rene. "México 2010: de la industrialización tardía a la reestructuración industrial". Editorial Diana. Primera edición, México 1988 pag. 28



ESTRATEGIAS Y PERSPECTIVAS DE DESARROLLO DE LA PYME



La experiencia internacional muestra que existe una vinculación estrecha entre la consolidación del mercado interno y la eficacia del impulso exportador. Sin embargo, la organización industrial actual difícilmente permitirá un desarrollo exportador sostenido generado exclusivamente en un número reducido de empresas, ya que estas necesitaran (o deberían) contar con el soporte de un número creciente de proveedores nacionales, capaces de aumentar rápida y sostenidamente el contenido nacional de las exportaciones.

En una economía global, resulta cada vez más difícil alcanzar y mantener elevados niveles de competitividad a través del esfuerzo aislado de empresas o de industrias.

La base industrial de nuestro país no estaba en condiciones de resistir la competencia externa, por lo que al abrirse las fronteras del país a las importaciones se generó un debilitamiento generalizado de los eslabones productivos dentro de los sectores.

Por esta razón México no ha logrado aprovechar plenamente las economías de escala que se desprenden de la dimensión y estructura del mercado nacional y el potencial exportador y así mismo no se ha estimulado una articulación más eficiente entre empresas de distintos tamaños, propiciando las condiciones para el desarrollo de agrupamientos industriales de creciente competitividad internacional, lo mismo regionales que sectoriales con una creciente integración a los mismos de empresas micro, pequeñas y medianas.

La consolidación de un sistema productivo sólo puede basarse en la articulación adecuada de unidades empresariales de dimensiones distintas. Técnica que permita el cambio en el panorama nacional y el establecimiento de relaciones donde las grandes empresas adquieran la función de remolque de las economías nacionales, mediante el eslabón de las pequeñas y medianas empresas por medio de el suministro de manera eficiente de partes, componentes y servicios, permitiendo mantener los niveles de competitividad a nivel internacional.



ESTRATEGIAS Y PERSPECTIVAS DE DESARROLLO DE LA PYME



4.1 Programas de Fortalecimiento a la PYME.

Ante un proceso de apertura irreversible que ofrece retos y oportunidades, es necesario optar por medidas que respondan al desafío. Por esta razón se han implementado diferentes políticas de fomento a las PYMES, con la participación de diferentes organismos.

Uno de los principales obstáculos por los que atraviesa el sector de las PYMES es precisamente el financiamiento, dadas sus características para tener acceso a él, razón por la cual uno de los puntos a tratar con el fin de estimular las cadenas productivas es referente al tema del financiamiento.⁴⁴

4.1.1 Nacional Financiera.

Con los cambios de política económica en que la inversión privada sustituye a la pública, al transformarse la economía mexicana de proteccionista a una abierta y dentro del marco del programa es importante resaltar que el primer periodo se efectuaron algunos cambios importantes en la política hacia las PYMES.

- Nafin se convirtió en banca de segundo piso, aduciendo que con ello elevaría su eficiencia al transferir costos de operación a la banca comercial;
- En 1989, Nafin apoyó el desarrollo de intermediarios financieros no bancarios por parte de las agrupaciones empresariales (uniones de crédito, arrendadoras e empresas de factoraje);
- Nafin fusionó e incorporo los seis fondos de fomento que asistían a la PYMES como el FOGAIN o el Fondo Nacional de Equipamiento Industrial;
- Así mismo Nafin atendió a empresas de servicios y comerciales, ya que éstas son las que cierran el círculo productivo, atendiendo a criterios de competitividad, empleo, descentralización, conservación ecológica y desarrollo tecnológico.

⁴⁴ Corona Treviño, Leonel. op. cit., p 247 -248



ESTRATEGIAS Y PERSPECTIVAS DE DESARROLLO DE LA PYME



4.1.2 Programa para la Modernización y el Desarrollo de la Industria, Micro, Pequeña y Mediana.

Ante los problemas que atacan a las PYMES se puso en marcha este programa con el objetivo de fortalecer el crecimiento de éstas empresas, a través de cambios cualitativos en las formas de comprar, producir y comercializar, a fin de consolidar su presencia en el mercado interno e incentivarla al exterior, elevar el nivel tecnológico de sus procesos productivos y la calidad de sus productos, establecer mecanismos para el logro del financiamiento institucional, capacitación, organización empresarial.

También se pretendía desregular, descentralizar y efectuar una simplificación administrativa; promover el establecimiento de las PYMES en todo el país y con ello alentar el desarrollo regional; impulsar la creación de empleos productivos y permanentes y favorecer la inversión en el sector social para fomentar las actividades manufactureras.

El programa señalaba que ante la globalización era preciso contar con una organización interempresarial que desarrollara la producción en escala, buscó impulsar programas de capacitación gerencial y laboral, así como la participación del subsector del mercado de exportación, la subcontratación y la proveeduría a exportadores y a la maquila. Otra propuesta fue la creación de "incubadoras de empresas" como soporte de servicios y de apoyo técnico y financiero.

Las estrategias seguidas por el programa fueron:

- Mejorar las escalas de producción
- Lograr el acceso a la tecnología y facilitar su inserción en el mercado mundial
- Elevar la calidad
- Impulsar programas de capacitación gerencial y mano de obra
- Impulsar la participación de los productos y procesos que cuenten con ventajas comparativas
- Continuar con la desregulación, desconcentración y simplificación administrativa
- Convocar a los organismos del sector privado y social para que impulsen y promuevan las acciones del programa y aprovechen las iniciativas de los particulares.



ESTRATEGIAS Y PERSPECTIVAS DE DESARROLLO DE LA PYME



4.1.3 Programa de Política Industrial y Comercio Exterior.

El PROPICE pretende fomentar la competitividad de la planta industrial desarrollándolo a través de tres líneas estratégicas

- I. Crear condiciones de rentabilidad elevada y permanente en la exportación directa e indirecta, ampliar y fortalecer el acceso de los productos nacionales a los mercados de exportación;
- II. Crear mecanismos que aceleren el desarrollo de agrupamientos industriales, lo mismo regionales que sectoriales, de alta competitividad internacional, y fomentar la creciente integración a los mismos de empresas micro, pequeñas y medianas; y
- III. Fomentar el desarrollo de un mercado interno y la sustitución eficiente de importaciones, como sustento de la inserción de la industria nacional en la economía internacional.

Así mismo, establece que "la implementación de estas líneas estratégicas implican un esfuerzo nacional sin precedentes para igualar las condiciones de competitividad de nuestra economía a las de nuestros principales competidores en todo el mundo. Requerirá, entre otras tareas, formar una fuerza de trabajo cada vez más capacitada, crear una infraestructura de comunicaciones y transporte eficaz y competitiva, introducir sistemas de información que pongan al alcance de las empresas la mejor tecnología y las mejores prácticas administrativas disponibles, y contar con instituciones financieras eficientes. Así mismo, debe asegurarse que el marco regulatorio fomente la actividad económica y que los procedimientos judiciales sean transparentes, expeditos y de costo reducido"⁴⁵

Donde se establecen ocho políticas generales

1. Estabilidad macroeconómica y desarrollo financiero
2. Creación y mejoramiento de la infraestructura física y de la base humana e institucional

⁴⁵ Programa de Política Industrial y Comercio Exterior, SECOFI, México 1995.



ESTRATEGIAS Y PERSPECTIVAS DE DESARROLLO DE LA PYME



3. Fomento a la integración de cadenas productivas
4. Mejoramiento de la infraestructura tecnológica para el desarrollo de la industria
5. Desregulación económica
6. Promoción de exportaciones
7. Negociaciones comerciales internacionales
8. Promoción de la competencia

Sin embargo, las novedades reales del programa se refieren a algunas medidas relacionadas con la desregulación y la competitividad de las micro, pequeñas y medianas industrias.

4.1.4 Programa Nacional de Financiamiento al Desarrollo.

El PRONAFIDE pretende entre otros aspectos las siguientes metas:

- a) Crecimiento de la economía a tasas superiores al 5% al cierre del año 2000
- b) Generación de un millón de empleos anuales
- c) Reactivación real del poder adquisitivo del salario
- d) Fortalecimiento del Estado
- e) Prevención de nuevas crisis

Propone cuatro líneas estratégicas para que la economía crezca: promover el ahorro privado, consolidar el ahorro público, fortalecer y modernizar el sector financiero y aprovechar el ahorro externo únicamente como un sano complemento al ahorro interno.

En este programa se pretendía redimensionar a la banca de desarrollo y reorientar sus actividades y funciones, para que resolviera los problemas de asignación eficiente de ahorro e inversión, mejorar la dispersión de riesgos, vía cobertura, garantía de créditos, etc. Buscaba que los bancos de fomento asignaran sus recursos a proyectos rentables y a sectores con potencial

ESTRATEGIAS Y PERSPECTIVAS DE DESARROLLO DE LA PYME



Con el propósito de aprovechar el ahorro externo como complemento del ahorro interno, se buscaba fortalecer al sector exportador, para promover la inversión extranjera directa, otorgar certidumbre económica y financiera, así como mejorar las condiciones crediticias y mantener el acceso a los mercados voluntarios de capital.

Se mostraba un programa bastante ambicioso, y con una visión de largo plazo que pretendía la reestructuración industrial a través del desarrollo de la empresa, sin embargo, en México la mayoría de los empresarios de las PYMES no cuentan con la cultura ni la disponibilidad para crear un marco de trabajo en equipo, con reducida capacidad de negociación y administración, por lo que buscan un proteccionismo estatal, derivado de su inseguridad empresarial.

De ahí que se plantee un sistema de organización basado en las redes industriales, para competir en el orden internacional el cual ha generado sumas desventajas ante países altamente industrializados.

4.2 Las Cadenas Productivas.⁴⁶

La apertura comercial por la que atravesó nuestro país redujo la integración de diversas cadenas productivas nacionales, en la medida en que empresas que participaban en dichas cadenas, ya sea como clientes o proveedores, perdieron terreno ante la competencia del exterior. Reconstituir tales cadenas productivas, ahora en un entorno de apertura a la competencia externa, es indispensable para facilitar la planeación e inversión a largo plazo de las empresas nacionales, actividades fundamentales para la modernización.

A lo largo de estos últimos 10 años el eje principal de acción de la economía, han sido los resultados de la apertura comercial emprendida por el país en la década pasada. Es indudable que ésta representó mucho más que un cambio cuantitativo. La apertura modificó drásticamente las condiciones estructurales para el desarrollo de la industria.

⁴⁶ Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. Programa de política industrial y comercio exterior.



ESTRATEGIAS Y PERSPECTIVAS DE DESARROLLO DE LA PYME



Los modelos de producción flexibles han sido incorporados a las empresas a través de procesos de subcontratación bajo la visión de transferir costos en control de calidad al sector de las PYMES, que se consideran especialistas en su producción.

De forma paralela se han desarrollado relaciones intraindustriales en los países, considerando que los procesos de estandarización en técnicas y procedimientos de producción generan externalidades para la industria, y con ello poder alcanzar un nivel competitivo como nación.

De este modo la dinámica de la función empresarial se encuentra centrada en la actualidad, en la determinación de nuevos modelos de producción, a través del siguiente ciclo:

- a) Emular o imitar patrones de diseño, normas técnicas de producción, calidad, de los materiales provenientes del exterior, de una forma eficiente, para el ingreso competitivo al mercado.
- b) Aprendizaje, derivado del aprendizaje implícito en los procesos de fabricación, que radica en habilidades de los empleados, no contenido en manuales de procedimiento, pero que permite alcanzar los niveles necesarios de eficiencia.
- c) Mejora, al incorporara adecuaciones a las características técnicas del producto, para que se adapten al estilo de vida del país, sus costumbres y tradiciones.
- d) Innovación, cuando los cambios inducidos en los productos o servicios, los transforma en un nuevo bien.

Logrando así mejores niveles de producción, sin embargo el tiempo de innovación y aprendizaje no puede ser alcanzado siempre por las empresas, debido a que las normas de calidad se están estableciendo de una forma internacional, mediante sistemas de competencia, donde ya no solo importan las características del producto y, temas como la información, facturación, consultas, hospitalidad, etc., también juegan un papel importante.



ESTRATEGIAS Y PERSPECTIVAS DE DESARROLLO DE LA PYME



En este contexto, los empresarios a través de mejoras e innovaciones en la función de producción pueden desarrollar ventajas competitivas mediante un mecanismo de cadenas productivas, pues las disminuciones en costo, latentes por un sistema de producción flexible se refleja en los diagramas de economías de escala y alcance.⁴⁷ pues la especialización tiende a la reducción de costos.

Para realizar procesos de subcontratación, de forma eficiente hay que tomar en cuenta el tamaño de las empresas, donde sabemos que las PYMES alcanzan intervalos de producción eficiente más amplios. Demostrando su capacidad para su viabilidad, estabilidad, flexibilidad y adaptabilidad a los cambios en la demanda de los mercados locales, y aún, cuando estos se extienden a mercados transnacionales.

Los procesos de subcontratación, ofrecen la oportunidad para que las empresas se apropien de los conocimientos desarrollados por otras empresas, sin embargo esto se torna en una estructura de doble entrada, pues las empresas grandes consideran que la información que transmiten sobre sus procesos y técnicas de producción a las micro, pequeñas y medianas empresas, pueden ser un peligro para sus procesos de expansión y competencia, pues, otras empresas del ramo pueden apropiarse de sus secretos industriales. Por otra parte se considera que la especialización de las empresas de pequeña escala, hace a los procesos productivos más eficientes, dado que no tienen que incurrirse en costos por control de calidad y monitoreo sobre las empresas. La solución se plantea a través de contratos de largo plazo entre las empresas, con lo cual se logra un cierto acuerdo de exclusividad, en diseño y una relación estable a largo plazo.

El sistema de cadenas productivas contempla a parte de los procesos de subcontratación, la capacidad de aglutinar a un grupo de empresas para cubrir demandas de mercado muy intensas, esto de acuerdo al marco institucional establecido de comportamiento y calidad entre las empresas. Las cadenas productivas, se conforman a partir de la identificación de procesos y redes, dentro de los cuales es necesario identificar los eslabones de la cadena con el objetivo de formular normas de política industrial de acuerdo a las especificaciones de las empresas.⁴⁸

⁴⁷ Ruiz Duran, Clemente. "Economía de la pequeña empresa". Ariel divulgación. México 1995. pag.

15

⁴⁸ Ibidem.



ESTRATEGIAS Y PERSPECTIVAS DE DESARROLLO DE LA PYME



La conformación y estructura de las empresas en México, difiere debido a características tales como capital invertido, número de empleados y el total de ventas; con lo cual se ha dado la estratificación en micro, pequeña, mediana y

grande empresa, donde igualmente presentan problemas específicos que requieren de un trato especial. Es por esta razón que algunos autores⁴⁹ establecen la implementación de políticas de acuerdo al tamaño, integradas de la siguiente forma:

PROBLEMA	POLITICA
<ul style="list-style-type: none">• El financiamiento, ya que las empresas grandes cuentan con registros, contabilidad, relaciones bancarias y planeación fiscal, lo cual les permite acceder al crédito. El sector de las PYMES no cuenta con estas características.	Reestructurar los criterios de apoyo gubernamentales en materia fiscal y financiera, generando un tratamiento específico por tamaño de empresa.
<ul style="list-style-type: none">• Los empresarios de las PYMES realizan personalmente todos los tramites, cubriéndolos con dificultad por el tiempo perdido y las correcciones que se requieran, entorpeciendo su trabajo.	Se busca eliminar tramites innecesarios y una política de orientación al empresario para que realice los tramites de manera más eficiente.
<ul style="list-style-type: none">• No existe un organismo que funja de representante de estas empresas que haga aportaciones desde su punto de vista.	Generar una comisión, que cuente con una representatividad proporcional al numero de afiliados, a fin de conjuntar en las políticas las distintas problemáticas derivadas de su tamaño.

⁴⁹ Corona Treviño, Leonel, op. cit., p. 353-357



ESTRATEGIAS Y PERSPECTIVAS DE DESARROLLO DE LA PYME



<ul style="list-style-type: none">Las PYMES no cuentan con marcas posicionadas en el mercado ni con canales eficientes de distribución, y las empresas grandes sí, lo que hace la competencia más desventajosa para las pequeñas.	Como alternativa se plantea que el gobierno diversifique sus adquisiciones para permitir que gran parte de su consumo provenga de las PYMES.
<ul style="list-style-type: none">En este sector se cuenta en la mayoría con tecnología atrasada lo que disminuye su competitividad.	Es necesario concebir un plan para la creación de tecnología que permita la innovación tecnológica, sobre bases nacionales, a precios accesibles al empresario mexicano.

Actualmente y dada la experiencia internacional podemos mencionar que el encadenamiento productivo funciona como base a un proceso de desarrollo estable y competitivo, dado que el desequilibrio entre el sector industrial y el comercio exterior, derivado de la escasa integración de la industria, de su desarticulación con los otros sectores económicos y de su limitada competitividad externa, es la principal deficiencia de la estructura industrial.⁵⁰

Sin embargo también se cuenta con problemas como la dependencia e insuficiencia de desarrollo tecnológico destinado a procesos productivos.

A estos problemas se suman los relacionados con una organización industrial que no ha podido aprovechar plenamente las economías de escala que se desprenden de la dimensión y estructura del mercado nacional. Y por otro lado que no ha podido estimular una articulación más eficiente entre empresas de distintos tamaños. Siendo este uno de los problemas más preponderantes de la industrialización de la economía mexicana.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

⁵⁰ Programa de política industrial y comercio exterior, SECOFI. p. 83



ESTRATEGIAS Y PERSPECTIVAS DE DESARROLLO DE LA PYME



Uno de los factores que explica el proceso de baja articulación es el lento desarrollo de la fabricación de bienes de capital, ya que la importancia de este sector es estratégico para consolidar un proceso de reestructuración y modernización de la industria, como lo expone René Villareal en su libro "El sector posee un efecto multiplicador que al elaborar y abastecer la maquinaria y los equipos estimula el desarrollo de la totalidad de las actividades industriales(...). En ellas se genera la base de las relaciones intersectoriales e intrasectoriales" ⁵¹

La consolidación del sistema productivo, debe basarse en la articulación adecuada de unidades productivas de distintas dimensiones. Las grandes empresas industriales conservan su papel fundamental de tracción de las economías nacionales, tienen mayor acceso a los mercados financieros y de bienes y servicios, pero al mismo tiempo requieren del suministro de partes, componentes y servicios, que puede ser provistos por las PYMES de manera eficiente, logrando mantener sus niveles de competitividad internacional.

Así mismo, se requiere una reorganización industrial que abarque dos aspectos:

1. Aumentar la articulación entre las grandes, micro, pequeñas y medianas empresas para evitar la duplicidad de inversiones y los excesivos costos que implica la integración vertical, y reducir los costos de producción a partir de la especialización de procesos consolidando los niveles de subcontratación para ampliarlos posteriormente en beneficio del sector industrial en su conjunto.
2. Racionar la estructura de concentración y competencia industrial, para desarrollar, en ramas específicas plantas productivas que aprovechen las economías de escala.

⁵¹ Villareal, René. op. cit., p. 281



ESTRATEGIAS Y PERSPECTIVAS DE DESARROLLO DE LA PYME



Los sujetos fundamentales para el éxito de este proceso de modernización industrial en México, son las micro, pequeña y mediana empresa, debido a su peso específico en la estructura industrial del país. Tomando como plataforma el desarrollo de estas empresas dada su amplia base, flexibilización tecnológica y generación de empleos así como por sus bajos requerimientos de inversión para abrir el potencial exportador, en un marco de subcontratación.⁵²

En este sentido el encadenamiento industrial debe tener por objetivo alcanzar una industria con capacidad de autofinanciamiento y generación de divisas que se conviertan en el motor de nuestro crecimiento económico y desarrollo social.

Tomando como base el funcionamiento de la subcontratación de procesos y componentes industriales, por ser un instrumento estratégico para la articulación de las cadenas productivas y en consecuencia de la integración de las PYMES con la gran industria

En muchos sectores, la penetración de las importaciones alcanzó niveles considerables, y creó condiciones de intensa competencia, radicalmente distintas a las que habían imperado en el pasado como resultado de las políticas proteccionistas. Estas habían desalentado la competencia y distorsionado la estructura industrial del país, dando lugar a la existencia de niveles elevados de poder oligopólico, escaso aprovechamiento de economías a escala, e integración vertical inadecuada.

El predominio de las micro, pequeñas y medianas empresas en diversos sectores productivos era posible gracias a que el mercado nacional estaba cerrado. Sin embargo, en un mercado abierto, en el cual se requieren inversiones importantes en tecnología y capacidad gerencial para operar exitosamente, las formas tradicionales de producción a escala reducida ocasionaron la pérdida de competitividad. Esta problemática ha sido particularmente aguda en las industrias nacionales de manufactura ligera (vestido, calzado, juguetes, muebles, manufacturas plásticas, etc.).

⁵² Idem. p. 285



ESTRATEGIAS Y PERSPECTIVAS DE DESARROLLO DE LA PYME



Aunado a esto, los instrumentos de promoción en general se encuentran dispersos y con frecuencia se aplican sin la jerarquización adecuada. Los recursos que el Estado aplica en esta materia son en muchos aspectos insuficientes, pero en otros son apropiados y las fórmulas de fomento numerosas y variadas.

Es imperativo que en los próximos años los recursos sean aplicados con la mayor coordinación y unidad de propósito, a nivel federal, estatal y municipal, así como entre los sectores público y privado, con el objetivo de lograr la reactivación de las cadenas productivas y generar un aparato productivo interno fuerte.

De esta manera, y con el objetivo de afrontar los retos tanto internos como externos que la planta industrial enfrenta, se plantea afrontarlos en base a tres grandes líneas estratégicas:⁵³

- I. Crear condiciones de rentabilidad elevada y permanente en la exportación principalmente indirecta, y ampliar y fortalecer el acceso de los productos nacionales a los mercados de exportación.
- II. Fomentar el desarrollo de un mercado interno así como una sustitución eficiente de importaciones, para sustentar la inserción de la industria nacional en la economía internacional.
- III. Inducir el desarrollo de agrupamientos industriales de alta competitividad internacional, lo mismo regionales que sectoriales, con una creciente integración a los mismos de empresas micro, pequeñas y medianas.

La integración de las cadenas productivas tendrá un apoyo fundamental en el desarrollo de una estrategia integral de información industrial, orientada a facilitar la detección exacta y oportuna de las oportunidades de aprovisionamiento y proveeduría para los distintos integrantes de las cadenas productivas.

⁵³ Programa de política industrial y comercio exterior SECOFI. P. 87



ESTRATEGIAS Y PERSPECTIVAS DE DESARROLLO DE LA PYME



Esta estrategia integral de información se desarrollará a través de dos vías: la celebración de eventos de promoción de la proveeduría nacional, y el fortalecimiento de la infraestructura informática sobre proveeduría y subcontratación.

a) Promoción de encuentros empresariales de proveedores.

A fin de promover la integración de las cadenas productivas y el rápido aprovechamiento de las posibilidades de sustitución de importaciones abiertas por la mayor competitividad de nuestra industria, en julio de 1995 se organizó el primer Encuentro Nacional para el Desarrollo de Proveedores y Apoyo a la Exportación. Los resultados del encuentro fueron muy satisfactorios, pues se contó con la participación de 43 grandes empresas que solicitaron proveedores para un total de 2,353 insumos. Asistieron cerca de 10,000 visitantes, de los cuales más de la mitad fueron micro, pequeñas y medianas empresas interesadas en conocer los insumos que adquieren las grandes empresas y sus políticas de selección de proveedores.

Los resultados alentadores de este primer evento propiciaron la realización de tres encuentros más durante 1995: para proveedores de la industria maquiladora; para cadenas comerciales; y para las industrias automotriz y de autopartes. Durante estos eventos, se llevaron a cabo más de 10,000 entrevistas que resultaron en la realización inmediata de negocios en 20 por ciento de los casos. En los otros casos, se inició un proceso de intercambio de información técnica entre compradores y vendedores. Aun en estos casos, los encuentros son útiles para ayudar a las empresas productoras de insumos a alcanzar estándares internacionales de calidad y precio.

A fin de darle seguimiento a las entrevistas realizadas durante estos encuentros, se ha puesto en marcha el Programa de Desarrollo de Proveedores y Subcontratación, que involucra a la banca de desarrollo, a las cámaras industriales.

Los encuentros empresariales como un potencial de integración nacional. Las oportunidades sustanciales de integración nacional pueden materializarse mediante la ampliación de la información disponible y necesaria para las empresas con potencial para servir como proveedores competitivos, y el trabajo conjunto de fondo de Gobierno, cámaras industriales y empresas. Por ello, estos encuentros se realizarán en forma sistemática, a fin de generar los contactos iniciales que permitan alimentar los programas de integración de cadenas productivas.



ESTRATEGIAS Y PERSPECTIVAS DE DESARROLLO DE LA PYME



b) Creación y fortalecimiento de las redes nacionales de información de proveedores.

Acciones para crear y fortalecer las redes nacionales de información de proveedores. Los encuentros empresariales para difundir información acerca de las posibilidades de integración deben reforzarse mediante la combinación de mecanismos permanentes de información sobre la oferta nacional de proveedores y demanda de insumos. Buscando, conformar una red nacional de información estratégica para la industria, en la cual los organismos de representación empresarial deberán participar como nodos.

En segundo lugar, el Centro Coordinador de la Red Mexicana de Bolsas de Subcontratación genera bancos de información acerca de las demandas actuales y futuras de contratistas potenciales y de las necesidades de subcontratación de las empresas. El Centro constituye un esfuerzo de gran potencial para apoyar la integración de las cadenas productivas y articular empresas de escala pequeña con otras de mayor tamaño.

La labor de las Bolsas de Subcontratación debe reforzarse mediante varias medidas: uso de una metodología uniforme que simplifique y estimule la subcontratación; instrumentación de un sistema electrónico de información interconectado en todo el país; integración de un equipo de promotores calificados con conocimiento detallado de la capacidad de producción de las empresas subcontratistas; participación de los gobiernos estatales y municipales en el fomento de la subcontratación; y creación de un marco normativo que regule el desarrollo de subcontratistas.

Las medidas directas de fomento a la integración de cadenas productivas tendrán un papel de gran importancia para implementar las líneas estratégicas de la política industrial. Como se ha indicado, entre los desafíos más importantes que enfrenta el país en materia industrial se encuentran el rearticular las cadenas productivas en un entorno de apertura a la competencia del exterior, y el superar el rezago de las micro, pequeñas y medianas empresas.

Si bien acciones como la promoción del desarrollo financiero, la desregulación, el fortalecimiento de la infraestructura física y la mejoría de la base humana de la industria contribuirán a la superación de estos retos, son necesarias también acciones directas para acelerar la rearticulación de cadenas con la participación de las empresas de menor tamaño. Las medidas sectoriales y horizontales contempladas pretenden contribuir a estos propósitos.



ESTRATEGIAS Y PERSPECTIVAS DE DESARROLLO DE LA PYME



Un primer paso en el desarrollo de capacidades tecnológicas, sobre todo en empresas micro, pequeñas y medianas, consiste en capacitarlas para mejorar sus procesos y productos mediante esquemas de calidad.

Estos presentan, además, la ventaja de que su costo tiende a ser inferior al de otras formas de modernización tecnológica -por ejemplo, la inversión en maquinaria y equipo.

La eficacia técnica y competitiva de las micro, pequeñas y medianas empresas con frecuencia puede mejorarse mediante herramientas básicas en materia administrativa, contable o de ingeniería.

Estas posibilidades de mejoría en la competitividad de las empresas coexiste con un interés creciente de las instituciones educativas del país por establecer vínculos con la industria nacional, en beneficio de su propia tarea educativa. Este interés se ha concretado en programas de extensión que con frecuencia no son aprovechados adecuadamente.

Con objeto de conjugar las necesidades de las empresas y los intereses de las instituciones educativas, en coordinación con los Programas de Ciencia y Tecnología y de Desarrollo Educativo, se creará una red nacional de centros de competitividad empresarial, los cuales prestarán servicios de atención directa y especializada a las micro, pequeñas y medianas empresas para la resolución de sus necesidades específicas en las materias administrativas, técnicas y contables, principalmente.

Los objetivos que la red de centros de competitividad empresarial se propone alcanzar parten del reconocimiento de que la viabilidad de los negocios de menor tamaño requiere vincularlos con el financiamiento institucional, del cual generalmente han estado marginados. El sistema de atención de la red de centros de competitividad empresarial se propone lograr tal vinculación mediante la estructuración de un sistema nacional de servicios de consultoría acorde con las necesidades y posibilidades técnicas y de información de las empresas de menor tamaño y los intermediarios financieros.



ESTRATEGIAS Y PERSPECTIVAS DE DESARROLLO DE LA PYME



Estos servicios de consultoría serán proporcionados por una cartera de consultores que operarán con criterios y metodologías homogéneas, a fin de dar seguridad y confianza a las empresas, así como a las instituciones de crédito que utilicen los servicios de los centros. De esta manera, mediante la red se propone generar un círculo integral de diagnóstico-consultoría-financiamiento, que rompa con la marginación tradicional de las empresas micro, pequeñas y medianas respecto de los canales institucionales de crédito.

La red de centros actuará también como vehículo para poner a la disposición de las empresas de menor tamaño información con alto valor agregado mediante un servicio de consulta empresarial. Este sistema será operado por expertos que identificarán las necesidades precisas de información del empresario pequeño y la pondrán a disposición de éste en forma fácilmente asimilable.

La red se desarrollará conjuntamente por el sector empresarial y las instituciones educativas, a través de la implementación de un modelo de atención que operará a manera de franquicia. A través de este modelo se integrarán los apoyos disponibles y se dirigirán los esfuerzos de ambos grupos de instituciones, así como de la banca de desarrollo y la comercial.

En cuanto a los esquemas de Apoyo a la Integración de Cadenas Productivas Sectoriales, propuesto por el programa de política industrial, tenemos que se darán de acuerdo a la importancia del sector destacando entre otros los siguientes:⁵⁴

a) Industrias manufactureras de contenido tecnológico mayor.

En este tipo de industrias, la vinculación entre empresas requiere del liderazgo de una empresa grande -la empresa central- con fuerte influencia en la organización de la producción y vínculos con proveedores de menor tamaño bajo distintas modalidades, según el tipo de producto:

- o las empresas satélite abastecen partes, componentes y servicios a la empresa central (subcontratación tradicional);

⁵⁴ Idem. p 90



ESTRATEGIAS Y PERSPECTIVAS DE DESARROLLO DE LA PYME



- o la empresa central abastece materiales o productos semi-terminados a las satélites (desarrollo de clientes); o
- o la empresa central compra productos terminados de las satélites, para exportarlos posteriormente (exportación indirecta).

Con el fin de incrementar la productividad de las empresas micro, pequeñas y medianas participantes en este tipo de cadenas, el Gobierno Federal, en colaboración con el sector privado y el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología y en el marco del Programa de Ciencia y Tecnología, realizará las siguientes acciones:

- identificará posibles empresas centrales y las alentará a establecer sistemas centro-satélite;
- desarrollará un plan de trabajo con empresas centrales;
- identificará posibles empresas satélite y promoverá su incorporación al sistema;
- coordinará instrumentos e infraestructura de apoyo para la modernización de las empresas satélite;
- apoyará el funcionamiento de este tipo de cadenas; y
- evaluará proyectos de sistemas centro-satélite presentados por los empresarios, primordialmente en función de las economías de aglomeración que generen.

Fases de colaboración.

Este esquema de colaboración consta de tres fases:

1. Aumentar la eficiencia operacional de las empresas satélite, incluyendo la planeación de la producción y control de inventarios, plan y disposición de la planta, y control financiero y gerencial.



ESTRATEGIAS Y PERSPECTIVAS DE DESARROLLO DE LA PYME



2. Capacitar a las empresas satélite para generar nuevos productos y emplear nuevos procesos de producción.
3. Fortalecer la capacidad en algunas empresas satélite para colaborar en el desarrollo de nuevos productos y procesos.

El funcionamiento de este esquema se impulsará mediante la colaboración entre el Gobierno Federal, la banca de desarrollo y la banca comercial, en el marco de los Programas de Financiamiento del Desarrollo y de Ciencia y Tecnología. Se buscará que las empresas que califican como empresas satélite, tengan apoyos financieros y promocionales, una vez que la empresa central haya dictaminado la factibilidad técnica del proyecto. Asimismo, los resultados serán objeto de un seguimiento puntual, a través de ejecutivos de cuenta y de una red de contrapartes en las cámaras industriales.

b) Industria automotriz.

La industria automotriz mexicana es un elemento clave en la estrategia de modernización industrial del país, tanto por su propia importancia cuantitativa y cualitativa, como por el efecto positivo que su desarrollo puede tener sobre otros sectores de la economía proveedores de insumos.

Por ello, la integración de la cadena productiva automotriz ha sido el objetivo de diversos decretos mediante los cuales se ha definido la política industrial del sector. Las necesidades derivadas de las políticas de apertura comercial y desregulación económica, así como las tendencias de globalización de los procesos de producción de la industria automotriz mundial, quedaron plasmadas en el Decreto para el Fomento y Modernización de la Industria Automotriz, publicado en 1989 y que entró en vigor en 1990.



ESTRATEGIAS Y PERSPECTIVAS DE DESARROLLO DE LA PYME



Este decreto establece como objetivo primordial la inserción gradual de la industria a la competencia externa mediante la reconversión de plantas y procesos productivos y la eliminación de las restricciones que imponían los decretos anteriores. Sus disposiciones centrales son los compromisos de balanza comercial equilibrada y la incorporación de un porcentaje determinado de valor agregado procedente de la industria nacional de autopartes y los proveedores nacionales en el valor agregado total de la industria terminal. El decreto ha fomentado de la industria automotriz mexicana una creciente participación en los mercados internacionales, así como integrar cadenas de proveedores nacionales de competitividad internacional.

c) Industrias de manufactura ligera.

En un entorno de apertura comercial, la competencia externa en las industrias de manufactura ligera proviene con frecuencia de empresas transnacionales con gran capacidad de diseño y comercialización, que subcontratan los servicios de empresas pequeñas y medianas, en ocasiones en otros países en desarrollo. Para fortalecer la capacidad competitiva de las empresas micro, pequeñas y medianas, donde deben reducirse los costos fijos de inversiones en calidad, diseño y comercialización.

Con el objetivo de fortalecer el aparato productivo mediante la reactivación de las cadenas productivas, las empresas integradoras forman una parte primordial para lograr el objetivo.

El Programa de Empresas Integradoras busca incrementar la eficiencia y especialización de las micro, pequeñas y medianas empresas. Este programa, creado en mayo de 1993, permite incrementar la eficiencia y especialización de las micro y pequeñas empresas industriales efectuando de manera integrada y con apoyo de personal calificado diversas operaciones: comercialización, compras en común, adquisición de tecnología, renovación e innovación de equipo, diseño, gestión de calidad, capacitación continua, gestión de financiamientos, etc. A la fecha se encuentran inscritas en el Registro Nacional de Empresas Integradoras 160 empresas que agrupan a más de 8,300 empresarios.



ESTRATEGIAS Y PERSPECTIVAS DE DESARROLLO DE LA PYME



Los principales obstáculos para la adecuada operación de esta figura son de orden cultural y de orden regulatorio. Los pequeños empresarios aún son renuentes a organizarse de acuerdo a nuevas fórmulas y a generar proyectos conjuntos de negocios, y es poco frecuente el liderazgo necesario para asegurar la cohesión requerida. Por otra parte, el apoyo fiscal otorgado a través del Decreto que creó esta figura es insuficiente y los ámbitos autorizados para la acción de las empresas integradoras son demasiado reducidos.

Este Programa sufrió algunas modificaciones en mayo de 1995 con el fin de fortalecer y dotar a estas empresas con mayores estímulos. Con tal propósito, se eliminó el límite que la legislación anterior establecía para las operaciones que estas empresas podían realizar sin perder los beneficios fiscales del Programa, y se amplió de 5 a 10 años el periodo durante el cual pueden recibir dichos beneficios. Asimismo, los límites a las participaciones relativas de las empresas en el capital de la integradora se flexibilizaron, el ámbito de las operaciones que pueden realizarse con terceros se incrementó, y se estableció la posibilidad de que otras entidades, distintas de las empresas integradas, puedan participar en el capital social de la empresa integradora hasta en un 25 por ciento.

Sin embargo, el establecimiento de este Programa como única base no es suficiente, sino que deberá complementarse con medidas que promuevan la vinculación entre micro y pequeñas empresas y las de tamaño mediano y grande (como foros en los cuales se den a conocer las características de unos y las necesidades de otras), ya que esta relación constituye el apoyo natural para las empresas de menor tamaño, por el hecho de que las grandes tienen la capacidad para solventar las inversiones necesarias requeridas en la competencia a nivel internacional. Siendo el costo laboral el más significativo para las empresas micro y pequeñas, resulta indispensable considerar todos los factores que hoy en día inhiben el empleo de mano de obra en los procesos productivos, toda vez que ésta constituye su fortaleza competitiva.



ESTRATEGIAS Y PERSPECTIVAS DE DESARROLLO DE LA PYME



La búsqueda de soluciones al rezago tecnológico, de alternativas que permitan o generen las condiciones necesarias para el crecimiento del país, no ha llevado a establecer que una de las medidas que pueden adoptarse es la reestructuración de las cadenas productivas, mediante las políticas antes propuestas, sin creer que los resultados se presentarían de manera inmediata, ya que es un proceso que requiere tiempo, pero sobre todo trabajo, constancia y seguimiento de las políticas, que permita a los diferentes sectores económicos integrarse a un marco de reorganización industrial benéfico para todos.

CONCLUSIONES y RECOMENDACIONES



CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES



CONCLUSIONES

En el pasado nuestro país optó por una estrategia de crecimiento basada en el modelo de Sustitución de Importaciones, la cual lejos de generar la prosperidad prometida, dio inicio a una dependencia tecnológica que el país cargaría hasta la fecha, una planta productiva que contenía graves problemas y contradicciones en su interior, lo que al paso de los años concluiría en un aparato productivo ineficiente, dada la transición a un contexto de apertura comercial, sin contar con las condiciones necesarias para llevarlo a cabo.

Nuestro país no cuenta con una política económica adecuada, ni planeada que resuelva los problemas por los que atraviesa, donde el papel que juegan los cortes ortodoxos es superficial por ser modelos importados que no responden a una realidad mexicana, en donde las autoridades han mantenido los ojos cerrados por conveniencia o por ignorancia, y que han mantenido patrones de crecimiento que no se encuentran bien definidos obstaculizando cualquier intento de política industrial. Generándose con la ausencia de una verdadera política industrial un fenómeno de gran dependencia tecnológica al exterior.

En la actualidad México se encuentra inmerso en un contexto de apertura comercial irreversible que genera condiciones adversas para su planta productiva dado los altos parámetros de competencia, donde las empresas que sobrevivan tendrán que analizar sus debilidades y las ventajas que les permitan alcanzar una mayor productividad y la disminución al máximo de sus desventajas.

Ante este panorama, las empresas de menor tamaño, que son las que presentan mayores desventajas como el poco o limitado acceso al financiamiento, los problemas de cartera vencida, rezago tecnológico, así como la incapacidad para incrementar sus volúmenes de producción que les permitan acceder a mercados internacionales, son el punto central a tratar en política industrial, mediante el establecimiento de acciones adecuadas que les permita la utilización y el aprovechamiento de sus ventajas competitivas.



CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Tales políticas deben ir dirigidas principalmente a los puntos más vulnerables del sector de las PYMES, como lo son el tema del financiamiento, considerado uno de los principales problemas y tan cotidiano que es el principal obstáculo al que se enfrentan y que sin embargo constituye un punto vital para la subsistencia de este sector.

La competitividad industrial dentro de una economía global exige no solo a las empresas, sino a la sociedad en general a dar lo mejor de sí; en calidad, ser mejor y hacer mejor las cosas; y en productividad, ingenio, dedicación y esfuerzo cotidiano. Sin dejar de establecer el otro lado de la moneda, donde las empresas deberán contar con un entorno económico adecuado, que les permita ser más competitivos.

Es por ello que se pretende canalizar el esfuerzo hacia este sector, a través de una política concreta, definida y llevada a la práctica; como es la reactivación de las cadenas productivas, mediante elementos como la información, las bolsas de subcontratación, los encuentros empresariales, etc.

La concepción de la empresa donde se realizan todos los procesos productivos va en decadencia, ahora se trata de que la producción se lleve a cabo con muchas pequeñas unidades vinculadas unas con otras formando cadenas productivas que permitan aumentar la eficiencia y la productividad, mediante el suministro de materias primas nacionales y convirtiéndose en exportadores indirectos, con el objetivo de generar un aparato productivo integral y fuerte que permita el crecimiento y desarrollo del país. Así como una distribución equitativa del ingreso.

La existencia de un marco institucional de fomento a las PYMES no garantiza un buen desempeño, sino que es necesaria la coherencia y complementariedad entre la promoción de estas empresas y las políticas macroeconómicas e industriales. Tomando en cuenta el papel tan importante que tienen las PYMES a nivel nacional y dada su participación en la generación de empleo en todos los sectores, con lo cual deberían ser una prioridad en la formulación y aplicación de las políticas económicas.



CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES



No es una cantidad máxima de empresas lo que importa, sino lo que se necesita es una combinación correcta entre su número y la cantidad de trabajo y producto que aportan a la economía. En la actualidad en nuestro país existen un gran número de pequeñas empresas con lo que deberían considerarse como una parte elemental de la economía y que sin embargo en nuestro país no cuentan con las condiciones óptimas y necesarias para su sano desenvolvimiento, lo cual se ve agravado en el panorama económico actual, donde cada vez más empresas tienden a desaparecer.

El problema de las PYMES, en general no son a causa de su ineficiencia, sino atribuibles principalmente a su tamaño que le cierra las puertas. Debido a su tamaño presenta problemas de difícil acceso a la información y a las técnicas que pueden mejorar su producción, así mismo la negociación entre compradores y vendedores de productos y materias primas es más difícil.

Se requiere reestablecer el papel fundamental de la banca de desarrollo como promotor de las actividades industriales, agropecuarias y de servicios, induciendo a los intermediarios financieros a otorgar créditos sin tantas restricciones.

El Estado forma una parte fundamental en el desarrollo de las PYMES, ya que puede influir de manera positiva, agilizando los tramites en la regulación de las empresas y no orillándolas a que permanezcan o a que opten por la economía informal.

El país no puede desvincularse ante un proceso de globalización inminente, sin embargo se debe buscar una autonomía tanto en el ámbito, económico como en el social y político, que nos permita hacer frente a un panorama cada vez más competitivo.



CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES



En base a lo mencionado anteriormente, se derivan las siguientes recomendaciones:

RECOMENDACIONES

El gobierno debe implementar políticas y programas reales para empresas de distintos tamaños, es decir, tanto para las grandes y medianas como para las micro y pequeñas de manera que todas puedan coexistir y complementarse entre sí. Así mismo debe contar con una política económica adecuada y planeada y no solo importar cortes ortodoxos que no corresponden a nuestra realidad.

Así mismo, los programas implementados deben separarse del interés político razón por la que muchas veces surgen, pero no son planeadas adecuadamente repercutiendo en su aplicación, ya que solo son momentos eufóricos y no iniciativas que pretendan resolver algún problema. Es necesario dejar de lado el egotismo y buscar el bien social, ya que solo de esa manera el país podrá salir adelante, con el trabajo en conjunto de todos los sectores productivos trabajando en unidad.

El establecimiento de metas, propósitos y objetivos, para un determinado plazo, deben llevarse a cabo, sin importar si excede el tiempo establecido. En México se da el suceso de que cada fin de sexenio, es un nuevo inicio de política industrial que delinea diferentes metas y otros objetivos, tal concepción no debe darse así ya que se supone que las políticas planean el camino al desarrollo, lo que debe significar continuidad en el mediano y largo plazo.

Es necesario darle un seguimiento a las políticas con el propósito de llevarlas a cabo, reestructurarlas si es necesario y determinar si dieron el efecto esperado donde de lo contrario se establezca una nueva creación de políticas. Ya que si no se les da seguimiento no se puede diagnosticar si fueron o no efectivas.

También es importante que el gobierno establezca vínculos, convenios y esquemas de colaboración con diversos organismos e instituciones de investigación, así como con los Centros Universitarios. Así como canalizar recursos a la investigación y tecnología con el fin de promover un desarrollo tecnológico nacional que no dependa del exterior, la creación de capital humano, y la formulación de políticas adecuadas a nuestra realidad.



CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES



De igual forma es preciso que los grupos empresariales contribuyan en la creación y aplicación de las políticas económicas, ya que ellos viven y conocen la problemática y pueden hacer alguna aportación sobre una posible alternativa de solución.

BIBLIOGRAFIA



BIBLIOGRAFIA



BIBLIOGRAFÍA

- Basañez Miguel. "El pulso de los sexenios, 20 años de crisis en México" Siglo XXI editores, 3ra. Edición. México 1996.
- Calvo Thomas y Méndez Bernardo "Micro y pequeña empresa en México", Editorial Centro de Estudios Mexicanos y Centroamericanos. 1995.
- Campos Ricardo. "El Fondo Monetario Internacional y la deuda externa mexicana. Estabilización y crisis" Universidad Autónoma del Estado de México, 3ª edición. México 1995.
- Corona Treviño Leonel. " Pequeña y mediana empresa: del diagnóstico a las políticas", Editorial UNAM, CIIH, México 1997.
- Dussel P. Enrique. "Claroscuros: Integración exitosa de la pequeña y mediana empresa en México" Editorial Jus, 1991.
- Garza Gustavo. "Desconcentración, tecnología y localización industrial en México" Colegio de México. Primera edición, 1992. México, D. F. 1992.
- Guillén Romo H. "Orígenes de la crisis en México 1940 – 1982", Editorial Eva, México 1984. Capítulo I.
- Nafinsa. La economía en cifras. México 1986.
- Ortiz Wadgyamar, Arturo. " Política económica de México 1982 – 1995" los sexenios neoliberales. Editorial nuestro tiempo, S. A. Quinta edición. México 1997.
- Retchkiman, K. Benjamín. "La política fiscal mexicana (reflexiones)". UNAM. México, Capítulo 8.
- Revista Comercio Exterior, Febrero 2002
- Revista Investigación Económica N° 239, enero – marzo 2002, Facultad de Economía, UNAM.
- Solis, Leopoldo. "La realidad económica mexicana" editorial siglo veintiuno, primera edición 1970.





BIBLIOGRAFIA



Villareal Rene. "México 2010: de la industrialización tardía a la reestructuración industrial". Editorial Diana. Primera edición, México 1988.pp399

Wallace Bruce Robert. "La política de protección en el desarrollo económico de México". Fondo de Cultura Económica, México 1979.

Páginas de internet:

- a) Bancomext
- b) Nafin
- c) Secretaría de economía
- d) Canacindra
- e) Concamin
- f) Sistema de Información Empresarial (SIEM)
- g) Banco de México