

00861



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO

FACULTAD DE ECONOMIA

PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS:
SITUACION ACTUAL Y PARTICIPACION EN EL
CRECIMIENTO EN MEXICO ENTRE 1988-1998

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL GRADO DE:
MAESTRO EN ECONOMIA
P R E S E N T A :
LEONARDO DAVID TENORIO MARTINEZ



DIRECTOR DE TESIS: DR. ENRIQUE DUSSEL PETERS

MEXICO, D. F.

ABRIL DE 2004



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.

AGRADECIMIENTOS

A Dios, porque me dió la fortaleza para cumplir con este
compromiso.

A mis padres, porque sin su esfuerzo, ayuda y apoyo esto no
hubiera sido posible.

A mi esposa y a mi futuro hijo, ya que con sus ánimos y presencia
me han dado el impulso necesario para lograr el objetivo.

A mis hermanos porque sin su fuerza y compañía esto no se
hubiera alcanzado.

A mis suegros por su interés.

A mi asesor y sinodales, que con sus comentarios y propuestas
permitieron enriquecer el presente trabajo, a los cuales por
supuesto excluyo de cualquier error o insuficiencia que es
responsabilidad exclusiva de mi persona.

A mis compañeros y amigos, como Manuel García y Felipe
Álvarez por sus ánimos.

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO
FACULTAD DE ECONOMIA
DEPARTAMENTO DE ESTUDIOS DE POSGRADO

**PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS: SITUACION
ACTUAL Y PARTICIPACION EN EL CRECIMIENTO EN
MEXICO ENTRE 1988-1998**

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL GRADO DE MAESTRO EN

ECONOMIA

PRESENTA:

LEONARDO DAVID TENORIO MARTINEZ

DIRECTOR DE TESIS

DR. ENRIQUE DUSSEL PETERS

INDICE

CAPITULO 1. TEORIA DE LA PEQUEÑA EMPRESA

	Introducción	5
1.1	Antecedentes	16
1.2	La Empresa y su Tamaño	17
1.2.1	Neoclásicos	17
1.2.2	Coase	21
1.2.3	Otros Aspectos Relacionados con la Definición de la Empresa	24
1.2.3.1	Noriega	24
1.2.3.2	La Relación Espacio-Tiempo	27
1.3	Interpretaciones Teóricas de la Pequeña Empresa	29
1.3.1	La Teoría de la Pequeña Empresa como Paradigma Inacabado	30
1.3.1.1	Interpretación de la Eficiencia Técnica, Fundada sobre los Conceptos de Eficiencia Técnica y Distributiva	32
1.3.1.2	La Interpretación de la Eficiencia Institucional donde el Aspecto Crucial es la Relación entre la Eficiencia y los Costos de Transacción	32
1.3.1.3	La Interpretación de la Competencia Imperfecta la cual esta Basada en el Poder del Mercado	34
1.3.1.4	La Interpretación de la Dinámica basada en los Modelos Dinámicos del Ciclo de Vida de la Empresa	36
1.3.1.5	Otra interpretación: los Distritos Industriales	37
1.4	Las Pequeñas Empresas y el Crecimiento	39

1.4.1	La Nueva Estrategia Productiva y el Rol de la PYME	42
1.4.2	Las PYMES y el Escalamiento	44
1.5	Conclusiones Preliminares	48

CAPÍTULO 2. LA INDUSTRIALIZACIÓN EN MÉXICO, REVISIÓN HISTORICA Y SITUACIÓN ACTUAL DE LAS MIPYMES

	Introducción	50
2.1	El Modelo de Industrialización a partir de la Sustitución de Importaciones (ISI) como Detonador del Crecimiento entre 1940-1970 y las MIPYMES	52
2.2	Hacia un Modelo de Industrialización Orientado a las Exportaciones (IOE): Las MIPYMES y su Nuevo Papel	56
2.2.1	El Periodo 1980-1988. La Transición del ISI al IOE	56
2.2.2	Modelo de Industrialización Orientado hacia las Exportaciones (IOE)	59
2.2.3	Desarrollo Productivo Regionalizado	63
2.3	Condiciones Macroeconómicas y su Impacto en las MIPYMES	65
2.3.1	Las Directrices de la Macroeconomía	68
2.3.1.1	La Reforma Fiscal	68
2.3.1.2	La Privatización de las Empresas del Gobierno	69
2.3.1.3	La Reforma del Sistema Financiero	70
2.3.1.4	Política Cambiaria	71
2.3.1.5	La Apertura Comercial y Mercado Interno	72
2.4	Conclusiones Preliminares	74

CAPITULO 3. LAS PYMES Y EL CRECIMIENTO		
3.1	Introducción	79
3.2	Tendencias Generales	80
3.2.1	Los Sectores Manufacturero, Comercial y de Servicios	81
3.3	La Concentración de la Producción por Tamaño de Empresa	83
3.3.1	Las PYMES en Tres Momentos en el Tiempo (1988, 1993 y 1998)	84
3.3.1.1	Las PYMES entre 1988 y 1998	85
3.3.1.2	La Gran Empresa entre 1988 y 1998	89
3.4	Las PYMES y su impacto en el Crecimiento Económico de la Manufactura	93
3.4.1	Verificación de la Ley de Verdoorn en México por Tamaño de Empresa y Entidad Federativa	95
3.4.1.1	Antecedentes Teóricos para la Construcción del Modelo Econométrico	95
3.4.1.2	El Modelo Econométrico	96
3.4.2	El Crecimiento a partir de la Producción	98
3.4.3	La Productividad como Determinante del Crecimiento	103
3.5	Conclusiones Preliminares	108
CAPITULO 4. CONCLUSIONES GENERALES		111
5.	Bibliografía	117
	ANEXO 1	122

PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS: SITUACION ACTUAL Y PARTICIPACION EN EL CRECIMIENTO

INTRODUCCION

El interés por el estudio de las pequeñas empresas en México surge de la necesidad de entender cuál ha sido la participación de estas empresas en el crecimiento económico en las últimas dos décadas; para el caso, el estudio se enfocará específicamente en las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) que participan en el sector manufacturero¹, ya que dicho sector (de acuerdo con Kaldor (1966)) es el transmisor de una mayor dinámica de crecimiento a los otros sectores que integran a la economía .

En el ámbito de la política industrial las pequeñas empresas no han perdido vigencia, ya que desde la década de los cincuenta² los gobiernos mexicanos han buscado su integración en la organización productiva nacional, debido, principalmente, a las ventajas que presentan con respecto a la gran empresa en cuanto a su capacidad de generación de empleos y de expansión de capacidades empresariales con relativamente bajos volumen de inversión, que redundan en muchos beneficios que podemos enlistar como sigue: a) bajo nivel de inversión para su creación, b) alta capacidad de generación de empleos por volumen de inversión, c) bajo nivel de importaciones, ya que normalmente se encuentran en ramas de uso intensivo de materias primas nacionales y locales, d) bajo nivel de importaciones de maquinaria y equipo, y e) cumplen con un papel en la generación y diseminación del ánimo empresarial (De Maria y Campos, 2002:7). Sin embargo, y a pesar de casi 5 décadas de conocimiento de los beneficios que pueden generar éstas empresas y a pesar de todos los proyectos y programas que se han implementado, en la realidad, las MIPYMES presentan un pobre desempeño en cuanto a sus capacidades productivas, de vinculación con cadenas productivas, de generación de alto valor agregado, de generación de empleos, producción y ganancias, sin mencionar su pobre aportación tecnológica.

¹ De acuerdo con la publicación del diario oficial de la federación del día 30 de marzo de 1999, se establece que los establecimientos industriales con 30 empleados o menos serán considerados como microempresas; hasta 100 empleados serán considerados pequeñas empresas; hasta 250 empleados, mediana empresa y más de 250 gran empresa.

Si bien las micro, pequeña y mediana empresa pueden cumplir con la tarea de dinamizar el mercado interno, generar capacidades empresariales, y crear de empleo, esto no será posible por sí mismo, sin el apoyo de otras instituciones y/o actores con planes estratégicos que les permitan generar capacidades para hacerlas más competitivas en el ámbito nacional e internacional, o de lo contrario sufrir las consecuencias del atraso y la improductividad, es decir: a) bajos niveles de producción y productividad, b) falta de enlace con otras empresas y sectores productivos para la formación de cadenas c) falta de capacitación de la fuerza de trabajo, d) baja generación de empleos e) baja generación de capacidades empresariales, entre otros.

Para que exista un proceso dinamizador de este tipo de empresas será necesaria una participación más activa de autoridades gubernamentales y de instituciones públicas y privadas, con el fin de que las MIPYMES salgan de la “trampa de bajo valor agregado”³, lo que no será posible si las empresas no aumentan la productividad de sus factores y no se adaptan a las condiciones de calidad y precio imperantes en el mercado mundial.

En este aspecto, las MIPYMES en México se encuentran en el proceso de adaptación de una nueva situación estructural, producto de las reformas económicas encaminadas a la liberalización económica, que están entremezcladas con un proceso de industrialización orientado a las exportaciones, que son las principales directrices que han guiado a esta economía, imponiéndole límites de acción sobre las variables macroeconómicas, por lo que será fundamental conocer los beneficios que éstas condiciones han traído a las empresas en particular y a la estructura industrial en general. Es importante puntualizar que este esquema es una tendencia mundial, producto de la globalización y de procesos de homogeneización coordinados por instituciones internacionales como el Fondo Monetario Internacional (FMI), Banco Mundial (BM), Organización Mundial de Comercio (OMC), entre otras. Sin embargo a nivel mundial, los resultados de estas tendencias globales, son variados y dependen de las circunstancias de cada región o nación porque existen ejemplos de naciones que han logrado un importante crecimiento

² Específicamente en 1953 se da el primer avance claro para el apoyo a las PYMES con la creación del Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Mediana y Pequeña (FOGAIN).

³ Concepto acuñado por Clemente Ruiz Durán y que hace énfasis en la dificultad que tienen las pequeñas empresas para avanzar en la generación de valor agregado, gracias a que sus márgenes de ganancia son limitados, lo que obstaculiza la capitalización y llevan a la empresa a que caiga en la trampa de bajo valor agregado (Ruiz Durán, 1995:24).

económico en periodos relativamente cortos, como son los casos de algunas regiones de Asia y Europa, donde las MIPYMES han jugado un importante papel en dicho proceso, mientras que en otras regiones los resultados son más modestos, situación que invita a conocer cuáles son las acciones que se han llevado a cabo en México en los últimos tiempos, para su posterior evaluación y determinación de cuál será el camino a seguir. Esto nos debe hacer pensar sobre los beneficios que nos han traído las condiciones de equilibrio macroeconómico e industrialización orientada a las exportaciones, y si estas son suficientes para alcanzar el crecimiento y desarrollo de una nación, o si es necesario seguir avanzando en otras direcciones que nos permitan consolidar los resultados positivos ya alcanzados, sin dejar de buscar otras alternativas que nos permitan generar y consolidar ventajas competitivas, aprovechando el aprendizaje que los planes y programas exitosos o no nos dejan para avanzar en la consolidación del crecimiento industrial y por ende el crecimiento económico nacional.

Se hará énfasis también en la política industrial y los agentes que influyen sobre el camino que ésta sigue, por lo que nos enfocaremos en el proceso de reestructuración industrial llevado a cabo a mediados de la década de los ochenta, el cual, según nuestro criterio, marcará el inicio de una nueva etapa en la organización y producción industrial en nuestro país, marcando también el inicio de nuestro estudio, el cual abarcará hasta el año 2000.

Para la determinación de las directrices que guiarán a esta tesis a continuación se plantearán de forma explícita los objetivos que ésta tiene, así como las hipótesis de las que parte, con propósito expreso de aceptarlas o refutarlas de acuerdo a las conclusiones a las que podamos llegar.

OBJETIVOS GENERALES

El objetivo principal será: determinar y medir cuál ha sido la participación que han tenido las pequeñas y medianas empresas en el crecimiento económico en México en el periodo de 1988-1993, esto a partir de considerar la participación de la PYME en las regiones (entidades federativas) que integran a la República Mexicana.

El interés por conocer cuál es la aportación de la PYME en el crecimiento tiene que ver con una idea no original, que es muy antigua y que al tratar de encontrar su origen nos remonta al inicio de la economía como ciencia, ya que desde Adam Smith (1776), la búsqueda de cuál o cuáles son los determinantes del crecimiento no ha parado hasta nuestros días. El presente trabajo, como fue planteado desde un principio, buscará esa aportación en un sector específico como lo es la manufactura, por razones que tienen que ver con la idea planteada por Kaldor (1966), quien postuló con firmeza una relación directa y positiva entre el crecimiento económico y la industria y más específicamente con la manufactura, lo que nos da los elementos que fortalecen la idea de estudiar al crecimiento de la PYME y encontrar su relación con el crecimiento de la manufactura en particular y el crecimiento económico nacional en general.

Nuestros objetivos son un poco más ambiciosos, ya que van más allá de sólo determinar cómo ha sido la participación de la PYME en el crecimiento económico nacional, sino que buscará determinar dicha participación por regiones, porque sentimos que un análisis en términos generales no es suficiente dadas las tendencias actuales de organización industrial, donde impera la relación entre regiones y la importancia no estriba en el lugar geográfico de procedencia sino la forma en como se encadenan unas con otras regiones en el ámbito productivo. Esto quiere decir que, en la actualidad deja de ser un factor determinante el lugar geográfico, porque la tecnología ha sobrepasado ese aspecto y ahora la importancia estriba en las capacidades que haya desarrollado la región que le permitan ser integrada por quién gobierna la cadena de producción, quien mide la capacidad de cada región para poder añadir valor agregado a dicha red productiva, sin importar más donde esta ubicada físicamente.

La relación espacio- tiempo aquí toma relevancia, porque dichos cambios en otras épocas podrían sonar a novela de ciencia ficción, pero hoy son una realidad, a grado tal que los cambios tendientes a aumentar la eficiencia son el parámetro con el que se mide a las regiones y lo que define quien está dentro de la cadena productiva y quien no.

Como un objetivo particular se tendrá la realización de un análisis sobre los factores que determinan el tamaño de la empresa de acuerdo a la corriente teórica principal, que será contrastada con otras buscando enriquecer la visión sobre cómo se define el tamaño de la

empresa y si es ésta quien decide crecer o permanecer de un tamaño específico. Además se profundizará sobre la idea de cuáles son las estrategias que siguen las empresas en su afán de ser más eficientes que les llevan a decidir permanecer de un tamaño con objetivos precisos y predeterminados por la propia empresa en su interior a fin de permanecer y consolidarse en el mercado.

También se contemplará como objetivo particular establecer cuál ha sido la evolución que han seguido las micro pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) en México en el periodo 1985-2000, en el sector manufacturero específicamente, teniendo en cuenta que para entender la situación actual de esas empresas es necesario conocer cuál ha sido el proceso histórico que las ha llevado al lugar donde se encuentran, que en buena parte está determinado por la política económica (política industrial, fiscal, monetaria, cambiaria, tecnológica, etc.) implementada por los gobiernos de las últimas décadas, además del propio impulso que otros actores (instituciones públicas o privadas) hallan impreso sobre el andamiaje propio de las MIPYMES. La evolución de las MIPYMES a nivel local y más específicamente regional también será considerada porque nos ayudará a comprender cómo ha sido el avance de la reestructuración geográfica industrial y los efectos que ésta ha tenido en las regiones dando luz al enfoque de crecimiento regional planteado en el primer objetivo. Así, con esta revisión histórica, tendremos elementos que nos ayudarán a comprender cómo se ha dado la transformación de una nación que se había centrado en una industrialización hacia dentro y dirigida por el estado hacia una industrialización más bien guiada por el mercado, y que papel ha jugado la MIPYME a nivel regional.

HIPÓTESIS

La hipótesis principal que guiará el presente trabajo se relaciona directamente con lo expuesto en la introducción, ya que como se comentó, al tener una política industrial que desde hace cinco décadas ha puesto énfasis en las pequeñas empresas, dándole un lugar especial como motor generador de empleo y producción, el supuesto sería que la pequeña empresa estaría ocupando en lugar preponderante en la economía y su crecimiento, pero creemos que esto sólo es en el papel, porque en la práctica las políticas aplicadas para incentivar las capacidades productivas de las pequeñas empresas no han alcanzado dichos

objetivos y en las últimas décadas, con la puesta en marcha del proceso de apertura económica emprendida por las administraciones en México, la brecha entre los planes y los hechos lejos de reducirse se han ampliado, dejando a la pequeña empresa en condiciones poco propicias para aumentar su competitividad, y por tanto su capacidad para adaptarse a la dinámica actual de producción, lo que le restará capacidad para representar un motor de crecimiento para la manufactura en particular y la economía en general. La PYME, supondrá entonces, un proceso de caída en los niveles de productividad y de capacidad productiva que no le estarían permitiendo adaptarse a las nuevas condiciones de eficiencia y por tanto su participación en el crecimiento del sector industrial estaría disminuyendo, pero esto sería un proceso diferenciado, ya que habría regiones que se estarían adaptando mejor a las nuevas circunstancias de apertura económica y que estarían aumentando su participación, mientras otras seguirían un proceso inverso.

Para la construcción de este trabajo, fue necesaria la inclusión de algunos temas auxiliares que permitan ayudar a la comprobación de la hipótesis anteriormente presentada. Dichos temas, de acuerdo a su aparición en el trabajo fueron: la determinación teórica del tamaño de la empresa; la revisión histórica de la pequeña empresa en México en las últimas décadas y la revisión cuantitativa de la participación de la pequeña empresa en el crecimiento de México con los datos disponibles.

Como ya se dijo, el primer tema desarrollado es la determinación teórica del tamaño de la empresa, así como los factores que influyen sobre su tamaño óptimo, a partir de una revisión de varias corrientes entre las que se encontrará en primer lugar la teoría neoclásica que será contrastada con otras visiones, lo que nos permitirá ir más allá de la definición del tamaño eficiente de la empresa a partir de los rendimientos a escala, al encontrar otras explicaciones teóricas que nos ayuden a dar luz al campo de la pequeña empresa y cómo o por qué una empresa cualquiera decide permanecer de un tamaño y no crecer o si por el contrario, al decidir o tener como objetivo su crecimiento por qué no lo logra, lo que en términos generales nos ayudará a entender con mayor claridad la realidad de las empresas y los factores que intervienen en la definición de su tamaño.

Para entrar en la definición de las decisiones que orillan a una empresa a decidir sobre su tamaño o sobre el mercado al que se va a enfocar u otras decisiones igual de importantes, éstas no se pueden aislar del contexto en donde se dan, ni del lugar ni del tiempo; siendo esto lo que nos permite introducir dos variables de las que difícilmente nos podemos desentender como son: el espacio y el tiempo, las cuales conforman una relación llamada de espacio-tiempo (o tempo-espacial) y hace referencia a la importancia de la consideración del impacto de las acciones del pasado sobre el presente en el ámbito económico, lo que significa que situaciones que se dieron en el pasado o el presente, aquí o allá, no puedan ser soslayadas sin analizarlas en función de su impacto en el marco de referencia. Esto nos invita a la consideración de que el pasado sí importa, ya que tiene una influencia sobre el presente y el futuro directamente proporcional a la magnitud y profundidad de lo ocurrido en aquel pasado; o lo que es lo mismo estaremos hablando de procesos con memoria (corta o larga) dependiendo de cómo afectan al presente desde un lugar en el tiempo y el espacio que puede ser identificable. Esta relación, sin embargo, no será analizada a profundidad por rebasar los objetivos del presente trabajo, aunque esto no impida que se realice un pequeño ejercicio donde se consideren estas variables para determinar, en parte, cómo ha sido la evolución del crecimiento regional de la industria manufacturera.

Una revisión histórica del devenir de la industria en México y su efecto sobre las MIPYMES será de elemental importancia para poder entender el cómo y por qué de la situación actual de las mismas, por lo que se iniciará dicha revisión contemplando la transición entre un proceso industrial llamado de “sustitución de importaciones”, y otro donde la apertura económica ha marcado el rumbo que hasta ahora seguimos.

A partir de la búsqueda de un nuevo paradigma para generar crecimiento y desarrollo económico en el país, se promovió una transición del modelo de industrial por sustitución de importaciones (ISI) hacia otro donde la apertura económica fuera la “punta de lanza”. Esto implicó que las políticas económicas en general e industriales en particular se enfocaron a hacer de esta economía una con mayor intercambio comercial, dándole a las exportaciones un papel fundamental, con el propósito de poder cumplir con los objetivos

planteados; pero las exportaciones como estrategia de industrialización⁴ no se enfocaban hacia ningún sector, industria o rama estratégica sobre la cual se pueda fundar el desarrollo económico para generar ventajas competitivas, lo que demuestra poca claridad sobre el camino que está siguiendo el país en términos de producción industrial y una nula comprensión del significado de las ventajas competitivas y de los beneficios que se pueden obtener al desarrollarlas.

El trabajo más importante por parte de los gobiernos se ha centrado en los aspectos macroeconómicos (bajo nivel de déficit fiscal, baja inflación, etc.), dejando en manos de la iniciativa privada la dirección del sector real de la economía, sin que existan programas específicos y reales de apoyo a la generación de competencias de las MIPYMES, con lo que se cortan oportunidades de crecimiento y desarrollo para éstas y todas las personas que dependen de ellas, dadas las condiciones menos favorables en las que las MIPYMES actúan. Esta situación también define variaciones, dado que los cursos de acción de los encargados de la política industrial tienen posturas diferentes, las cuales han estado acompañadas de situaciones diferenciadas porque los recursos con los que cuentan también lo son. Sobre lo que pasa en cada zona geográfica o región específica, depende de la capacidad de asimilación por parte de los agentes económicos y de las instituciones que los secundan, así como de otros factores que deberemos conocer para definir por qué existen crecimientos diferenciados y qué debemos hacer para que ese conocimiento de formas y estrategias exitosas no se pierda, sino que se recupere y ayude a otras regiones en su avance hacia un crecimiento constante y sostenido.

El análisis de las variables macroeconómicas también será de interés para nuestra investigación por su relación con los agentes económicos, ya que los efectos en la variación macroeconómica pueden impactar, entre otras cosas, en el poder adquisitivo o en las previsiones y expectativas de los mismos, como es el caso de los procesos inflacionarios o las devaluaciones, provocando trastornos en el ingreso e inversión y por tanto en el producto y el consumo interno, afectando a las empresas dedicadas al abasto de dicho mercado. Asimismo una entrada indiscriminada de productos del exterior en condiciones más ventajosas tiene efectos negativos en las empresas poco preparadas para

⁴ Para una revisión del tema véase Dussel Peters (2003 y 2000).

competir, al afectar su volumen de producción y ventas, pero además disminuyendo el empleo, con lo que se tienen dos procesos negativos al mercado interno por el lado de las empresas al perder mercado y por el lado de los consumidores al perder puestos de trabajo. Dicho proceso, sino es revertido, tiende a llevar a la economía nacional a entrar a un proceso de bajo crecimiento industrial, con baja generación de empleos y por tanto de ingreso y consumo hasta tener un mercado interno decaído y dependiente de los ciclos económicos del exterior.

En las últimas dos décadas el mercado interno ha mostrado un comportamiento de crecimiento errático, por las constantes fluctuaciones, producto del alto grado de incertidumbre preexistente, que ha sido disminuido gracias al control de la inflación, pero que no ha sido suficiente para el mejoramiento del mercado interno por las condiciones de alta competencia (por la liberalización económica) y de la inexistencia de programas integrales capaces de desarrollar ventajas competitivas en las MIPYMES para impedir que sean relegadas a mercados con menores márgenes de ganancias.

Un análisis cuantitativo sobre la participación de la PYME en el crecimiento económico del país es indispensable para poder entender el comportamiento y desarrollo de este tipo de empresas, además de que a partir de este análisis podremos probar la hipótesis planteada. Dentro de este análisis se planteó una desagregación por tamaño de empresa que nos permitiera cumplir con nuestro objetivo, pero esta desagregación también incluyó una por entidades federativas, con objeto de poder comparar entre regiones o áreas geográficas el desempeño de las PYMES. Esta última desagregación permite observar el grado de desarrollo y de participación en el crecimiento de la manufactura de cada una de las regiones (entidades federativas) que integran a la República Mexicana, quien al obedecer a estructuras económicas, políticas, sociales, empresariales, tecnológicas, de organización institucional, etc., además de una estructura de competitividad sistémica⁵ diferenciada, determina los variados sendero de crecimiento que cada una de las regiones está alcanzando y alcanzará en el futuro. Este planteamiento implica la existencia de dos

⁵ La competitividad sistémica responde a una visión del desarrollo industrial donde los afanes no se concentren únicamente en los niveles micro y macro, sino que también incluyan esfuerzos a nivel meso y meta, que a grandes rasgos incluye un trabajo por parte de instituciones públicas y privadas con objetivos claros para generar mayor productividad industrial (Meyer-Stamer, 2001).

relaciones importantes; por un lado, una que involucra a las instituciones públicas y privadas con los agentes productores en cuanto a su desempeño económico, y por otro lado, la influencia que tiene el crecimiento regional en el crecimiento nacional.

En general estaremos atentos a realizar una revisión sobre cuál ha sido la estructura de política económica que ha prevalecido en los últimos tiempos y cómo ésta ha permeado a las empresas en estudio, para lo cual haremos énfasis en primer lugar sobre la parte de la construcción teórica en la que se enmarca la pequeña empresa, con lo que tendremos oportunidad de recrear los postulados para la construcción teórica y entendimiento de cuáles son los determinantes del tamaño de la empresa. Después, al hacer una revisión histórica de cómo se ha implementado la política económica y específicamente la industrial en el país, determinaremos cuál ha sido el papel de la pequeña empresa y cómo ha sido su desempeño hasta su estado actual, en el entendido de que el espacio y el tiempo tienen una importancia determinante sobre los actores que vamos a examinar. Por último realizaremos un análisis de la evolución de la pequeña empresa, a partir de los datos históricos conocidos (últimos censos económicos, sin considerar del todo al de 1998 por la falta de desagregación por entidad federativa y por tamaño de empresa de los datos de producción bruta y valor agregado), con objeto de conocer cuál ha sido su participación en el crecimiento de la manufactura en dos momentos en el tiempo, así como su orientación hacia el espacio, con ayuda de gráficas que nos permitan ver la dispersión.

Para cuestiones prácticas la tesis se dividirá en tres capítulos, que abarcan cada uno los tres temas planteados en el párrafo anterior, siendo el primer capítulo el referido a la teoría de la pequeña empresa, donde presentaremos a las teorías más importantes que dan pauta a la explicación de la pequeña empresa por sí misma, así como a bosquejar un marco teórico que de sustento a todo lo que se irá planteando en los posteriores capítulos. El segundo capítulo será una revisión histórica que enmarque la estructura económica e industrial de las últimas décadas en México y cómo éstas han impactado en el devenir de las MIPYMES. El tercer capítulo tiene por objetivo rescatar la información estadística disponible, relacionada con las empresas del sector manufacturero por estratos o tamaños de las mismas y determinar cuál ha sido la participación de las pequeñas empresas en el

crecimiento manufacturero por región o entidad federativa. Posterior a estos, en el capítulo cuatro, se desarrollarán las conclusiones generales, donde se concentrarán los elementos más importantes de este trabajo, que nos permita poder arribar a algunos resultados y de ahí hacer comentarios a manera de políticas económicas e industriales.

CAPITULO 1. TEORIA DE LA PEQUEÑA EMPRESA

1.1 ANTECEDENTES

El presente capítulo comprenderá una revisión que sirva de marco teórico para la tesis, buscando, en primer lugar, establecer cómo se determina el tamaño de la empresa en el sistema económico, a partir de una revisión literaria que incluya en primer lugar una revisión del tipo de empresa postulada por la teoría neoclásica (TNC), para después contrastarlo con la de algunos teóricos que postulan otras formulaciones acerca de la determinación del tamaño de la empresa. Para el caso ahondaremos en algunos factores relacionados con nuestro objetivo y que nos ayuden a alcanzarlo, como son: los costos de producción, los rendimientos a escala, la participación de los empresarios en la definición de las capacidades de la empresa y por ende en la definición de su tamaño; la organización y el efecto que ésta tiene en la empresa; la capacidad de la empresa de aumentar o disminuir su tamaño de acuerdo a las condiciones internas y externas de la misma, etc., de tal forma que al final podamos esclarecer el por qué del crecimiento (en tamaño) de las empresas en general.

Paso seguido, se abordará el tema del espacio y el tiempo, su relación e importancia en el campo de las pequeñas empresas en particular y de las organizaciones industriales en general. Entonces tendremos dos opciones al hablar del espacio y tiempo; una, donde éstos no importan, es decir hay plena certidumbre en lugar y tiempo, y la otra donde sí importa y tiene implicaciones que variarán de acuerdo a muchas circunstancias que iremos analizando a lo largo del presente y los siguientes capítulos.

A continuación, se hará la revisión de algunas interpretaciones teóricas de la pequeña empresa, que implican el conocimiento de las más importantes explicaciones teóricas que dan la pauta a definir por qué existe la pequeña empresa, lo que ayuda a plantear la conexión existente entre diversos tipos de empresas, según su tamaño, además de otras características, que permiten hablar de condiciones de actividad productiva exitosa que admiten importantes posibilidades del aumento del crecimiento industrial y económico.

El crecimiento económico e industrial será un tema trascendental del trabajo que aquí se presenta, porque se estarán introduciendo concepciones teóricas que permitan explicar al

crecimiento económico en sí, así como su relación con el crecimiento industrial y la participación, en dicho crecimiento, de la pequeña empresa, explicado esto último por una idea original de Kaldor (1966), quien establece una relación directa entre el crecimiento industrial y más específicamente el crecimiento manufacturero con el crecimiento económico; lo que para nuestro trabajo implicará tratar de verificar hasta que grado es posible hablar de dicha relación en un país como el nuestro, donde no existe una estructura industrial desarrollada, que explicaremos con detalle en la última parte de este capítulo. Este primer capítulo, entonces, será un marco conceptual que sentará las bases de algunos cuerpos de conocimiento necesarios para el desarrollo del presente trabajo de tesis como son: las pequeñas empresas, la importancia de la relación espacio-tiempo y el crecimiento económico y su relación con el crecimiento manufacturero; para continuar en los siguientes dos capítulos con la presentación del caso específico que será las micro pequeñas y medianas empresas y su participación en el crecimiento económico de México en los últimos tiempos.

1.2 LA EMPRESA Y SU TAMAÑO

Este apartado se centrará en el establecimiento de las condiciones que determinan a la empresa, como un ente económico encargado de conjuntar y organizar a los factores de producción con objeto expreso de crear bienes y servicios para satisfacer alguna (s) necesidad (es), enfatizando en algunas de las explicaciones que se tiene al respecto y con acento en lo referente al tamaño de la empresa y al papel que juega la organización y el empresario para esta determinación. En un primer momento nos referiremos a la teoría neoclásica y a su explicación del por qué de la empresa, continuando con la exposición que Ronald Coase tiene al respecto y siguiendo con algunas otras aportaciones que nos ayudarán a clarificar el funcionamiento de la empresa y la determinación de su tamaño.

1.2.1 NEOCLASICOS

La empresa, y más explícitamente los productores son agentes económicos que tendrán como rol principal la producción y venta de bienes de consumo, a partir de una combinación de factores productivos que les permitan maximizar sus beneficios sujetos a una restricción tecnológica, es decir, el productor podrá obtener un beneficio hasta donde

su restricción tecnológica se lo permita, siendo la tecnología un dato que se genera exógenamente, o lo que es lo mismo, fuera del sistema económico. Tenemos entonces que la empresa tiene la siguiente función de beneficios:

$$\text{Max } \Pi = px - c(\bullet)$$

Donde: Π = beneficio; p = precio; x = cantidad de bienes; c = función de costos, sujeta a una restricción tecnológica "A"; y la función de producción de la empresa convencional, tipo Cobb-Douglas será:

$$Q = A K^\alpha L^\beta$$

Donde K y L son los factores de producción; A es la tecnología y α , β son constantes, que hacen referencia a los rendimientos de cada uno de los factores. La suma de valores de α y β determinarán el tipo de rendimientos a escala de los que disfruta la función de producción, ya que si la suma de estos es < 1 , entonces éstos serán decrecientes; si es > 1 entonces crecientes y si es $= 1$ constantes.

La empresa, que esta constituida por consumidores que asumen el rol de productores⁶, será una de un número finito de empresas que componen la oferta del mercado o la industria, y los consumidores, que también serán en número finito, compondrán la demanda del mercado; donde el conjunto de ellos actuarán como si sus acciones no afectarán a los precios⁷; dada su capacidad de influir en el agregado de la oferta o demanda. Otros supuestos de la TNC son:

- (a) Los bienes ofrecidos por las empresas son indiferenciados entre sí, es decir, que en cada mercado los productos son iguales.
- (b) Los consumidores tienen información perfecta sobre los precios de los bienes.
- (c) Cada consumidor individual toma el precio como dado.
- (d) Las empresas también, toman el precio de mercado del bien en cuestión como dado (son tomadores de precios).
- (e) Existe propiedad privada.

⁶ De ahí que la actividad del productor se considere transitoria, no así la actividad del consumidor que es permanente. Será transitoria también, porque cuando acaba su razón de producir (beneficio), acaba su razón de existir.

⁷ El supuesto de que las decisiones de los actores económicos no afectan a los precios, también conocido como "tomadores de precios" puede no ser totalmente correcto por eso se ha cambiado por aquel en el que los actores actuaran como si no afectaran a los precios, aunque estos efectos sean muy cercanos a cero, pero no cero (Kreps, 1990).

(f) Existe libre movilidad de las empresas para entrar y salir del mercado, según les convenga. Esto implica la no existencia de barreras a la entrada o a la salida de las industrias⁸.

Así tenemos que el conjunto de estos supuestos nos permitirán arribar a la existencia del equilibrio general en una economía de competencia perfecta, el cual estará dado por el precio “p” del bien, una cantidad de demanda de cada consumidor, una cantidad de oferta de cada empresa, de tal forma que al precio dado cada consumidor consume lo que quiere y cada empresa maximiza su beneficio y la suma de las cantidades consumidas es igual a la suma de las cantidades ofertas (Kreps, 1990:265-266). En el agregado económico, el equilibrio será el vector de precios (de los n-1 bienes existentes en la economía) que haga compatible todos los planes de compra y venta en todos los periodos y lugares posibles, es decir, se trata de una economía de mercados completos (Noriega, 2000:36).

En el corto plazo las empresas tendrán factores fijos que generarán, a su vez, costos fijos y que deberán pagar (las empresas) aún si su decisión de producción es cero (Kreps, 1990:267). La situación de producción cero es especial, porque implicará que dicha empresa o empresas tienen una aportación nula en el tamaño de la industria, que por ende significará su no existencia, dado que su existencia en la industria estará determinada por su participación en la producción, distribución y venta (Noriega, 2000:44).

Sin embargo en el largo plazo la situación de las empresas cambiará, ya que éste estará determinado por la capacidad que tienen las empresas para variar la composición de sus factores, del tal forma que minimicen los costos fijos y en general los costos totales. Esto implicará una asimilación de la tecnología (accesible para todos) a sus procesos de producción; con lo que las empresas podrán bajar sus costos, dada esta nueva tecnología, es decir, estarán produciendo a *escala eficiente*, pero sin obtener ninguna ventaja de la tecnología porque ésta será accesible para toda empresa que la deseen adquirir, sin restricción alguna⁹. Esta nueva situación afectará también a la estructura de la industria, por la libre movilidad de entrada y salida que tienen las empresas, ya que aquellas que no

⁸ Este supuesto no es compatible con la demostración de existencia de equilibrio general de Arrow y Debreu (1954), ya que para su demostración se deberá tomar a las empresas como un dato.

⁹ La información perfecta, que también esta presenta para las empresas, implica un conocimiento total sobre los avances tecnológicos que afectan a las industrias. Una actitud racional supone que las empresas con esta información hará lo posible por acceder a esta tecnología *so pena* de quedar relegados de la industria, al tener costos más altos.

puedan o no quieran acceder a la nueva tecnología serán sustituidas por otras que si lo hagan, al grado de que las empresas que tuvieron la fortuna de acceder primero a la nueva tecnología y se vieron gratificadas con beneficios extraordinarios, verán como éstos se extinguen con la entrada de nuevas empresas más competitivas a la industria.

Entonces tendremos que en el largo plazo el equilibrio en un mercado de competencia perfecta consiste de: (a) un precio p para el bien, (b) un grupo de empresas activas (c) cada empresa maximiza su beneficio, tomando el precio como dado (d) los beneficios son no negativos para cada plan de empresas (beneficios cero) y (e) la oferta total de las empresas activas esta dada por la suma de la producción de todas las empresas activas especificada por sus planes de producción y es igual a la demanda en el precio de equilibrio p (Kreps, 1990:272).

Con la anterior descripción tendremos ahora un panorama claro de la concepción de la empresa y la industria de acuerdo a la visión neoclásica, faltando únicamente por resaltar la determinación del tamaño de las empresas y cómo se logra explicar los diversos tamaños de empresa de acuerdo a la tradición neoclásica, lo cual haremos a continuación. La determinación del tamaño y el número de empresas en una industria esta estrechamente ligado con el nivel de rendimientos a escala; y para avanzar sobre esto nos apoyaremos en el trabajo de Jean Tirole (1970), quien afirma lo siguiente: “Altos niveles de producción (...) permiten el uso de técnicas eficientes. Justifican la inversión en técnicas disminuidoras del coste y permiten que los trabajadores estén más especializados. Los costes unitarios descienden.” (Tirole, 1990:39). Esto ahonda sobre la idea de *a mayor tamaño menores costos asociados a la producción*, aunque con sus respectivos límites, ya que no puede extenderse al infinito, dadas las condiciones de costos variables relacionados con los factores de producción y sus propios límites y condiciones de escasez. Sobre esto también hace énfasis Tirole en el siguiente párrafo:

“Máquinas o divisiones funcionales relacionadas con dos unidades productivas pueden ser ventajosamente utilizadas conjuntamente, sólo si no se emplean hasta el límite de sus capacidades. De forma similar, los ahorros en capacidad para periodos de alta demanda asociados con compartir el riesgo y la ley de los grandes números, se reducen al aumentar el tamaño de la empresa. Además, a veces se sostiene que pueden existir factores productivos escasos, como el talento gerencial, que al expandir la empresa no pueden ser duplicados” (Tirole, 1990:40).

Esto tiene una relación estrecha con el concepto de tamaño mínimo eficiente TME, el cual abordaremos adelante con mayor detenimiento. Tirole establece una relación entre el tamaño y los costos de producción aunado al asunto de los factores que pone de relieve la escasez de éstos y la imposibilidad de variarlos, por lo menos en el corto plazo. Además, intrínsecamente, esta la tecnología, quien impone límites al tamaño de la empresa, producto de dos situaciones, a) la capacidad instalada y su saturación y b) los costos de producción y su comportamiento al aumentar la producción, los cuales al elevarse cuando aumenta la producción afectan negativamente a los beneficios.

Hasta aquí hemos descrito de forma muy general, a partir de la TNC, la concepción de la empresa, así como los supuestos que sustentan el comportamiento de ésta y la determinación del tamaño de la misma. En el siguiente apartado, y a partir de lo aquí señalado, buscaremos contrastar los puntos de vista de la TNC, con algunos teóricos que no comparten del todo esa visión, pero si aportan conocimientos que ayudan a entender con mayor precisión a la empresa, estructura, organización y sobre todo su tamaño.

1.2.2 COASE

A diferencia de lo postulado por la TNC, la organización empresarial en su interior, según nos explica Coase, puede ser coordinada más que por un mecanismo de precios, por un empresario, quien coordina las actividades de él mismo y de los factores contenidos al interior de la firma, con el propósito de alcanzar el o los objetivos¹⁰ de la empresa, a fin de coordinar actividades, que en el momento son coordinadas por el mecanismo de precios (fuera de la empresa), en el interior de la empresa a un costo menor.

“El funcionamiento de un mercado implica un costo y que, mediante la constitución de una organización y el nombramiento de una autoridad (un “empresario”) que dirija sus recursos, se ahorran determinados costos comerciales. El empresario debe realizar esta función a un costo menor, teniendo en cuenta el hecho de que puede conseguir factores de producción a un costo menor que el ofrecido por las transacciones de mercado que él evita, ya que siempre resulta posible acudir al mercado abierto en caso de fracasar” (Coase 1937:22).

¹⁰ La teoría neoclásica sólo plantea explícitamente un objetivo, que es el maximizar el beneficio, sin embargo existe por lo menos un objetivo más, que esta antes de éste y que se refiere a la subsistencia de la firma.

Esta reflexión hace énfasis en la capacidad de una empresa para poder concentrar ciertas actividades al interior de la misma, gracias a la capacidad del empresario, quien al coordinar de manera eficiente los factores productivos puede llevar a cabo más actividades productivas a un menor costo, teniendo siempre la posibilidad de acudir al mercado en cualquier momento, con un beneficio que implicará realizarlas a un costo menor por el mecanismo empresarial, que a través del mecanismo de precios.

Además, al considerar transacciones hechas fuera de la empresa, éstas significarán un respectivo pago de impuestos sobre las ventas de cada una de dichas transacciones, situación que se podrá evitar cuando las mismas son realizadas en el interior de la empresa, lo que refleja la importancia, por un lado de realizar actividades que disminuyan las transacciones con el exterior y por otro la creación de empresas (Coase 1937:22). Esto impondrá una relación directa entre el número de actividades o transacciones hechas dentro de la empresa y el tamaño de la misma, es decir, a mayor número de actividades mayor tamaño y viceversa.

En general y de acuerdo a Coase, existen tres situaciones que determinan el tamaño de la empresa (Coase 1937:23-25) a) al aumentar las actividades de una empresa y por tanto el tamaño de la empresa, esto puede provocar el surgimiento de rendimientos decrecientes, lo que determinará un límite en la organización de más actividades; el límite en la capacidad de organizar una actividad más, estará determinado por el incremento de los costos que significa organizarla al interior, con respecto al costo que tiene el organizarla en el mercado abierto; b) otra forma de determinar el crecimiento estaría dada por la incapacidad, por parte del empresario, de asignar los factores de producción a las actividades con mayor margen de valor, implicando una ineficiente utilización de los factores productivos, y c) esta tercera se refiere al precio de oferta de alguno de los factores afirmando que la empresa tenderá a crecer cuanto más se desacelere el precio de oferta de los factores de producción a las empresas de mayor dimensión. Otra razón será la referida al tiempo y espacio, dado que a medida que un empresario organiza más actividades, éstas tienden a diversificarse en cuanto al lugar y clase. Siendo ésta una razón más de ineficiencia que impacta sobre el crecimiento.

Así tenemos al empresario como elemento fundamental para la organización y coordinación de actividades; siendo esta capacidad la que determina en buena parte cuál

será el tamaño de la organización, situación, que como ya mencionamos antes, se refiere a las capacidades del empresario en cuanto a su habilidad de organización y combinar los factores de producción, además de su ingenio y creatividad para anexar nuevas actividades al interior de la empresa. La visión del empresario entonces será de capital importancia para determinar que actividades se deben de integrar en la organización de acuerdo al costo en el mercado y a la aportación de valor agregado de cada una de las actividades que se realizan dentro de la empresa con el propósito expreso de discriminar todas aquellas que no tienen gran aporte a la misma, con lo que el empresario denotará su propia capacidad de organización y visión interna y externa, determinando el mayor o menor tamaño de cada una de las empresas de forma individual e interna; lo que provoca por tanto, una diversificación del tamaño de las empresas estableciéndolo esto a partir de condiciones netamente intrínsecas. El tiempo y espacio también juega un papel importante, porque esto implicará costos para la empresa que se tienen que evaluar en función de los beneficios para determinar su viabilidad.

Cabe mencionar que no es la primera vez que al empresario se le considera como factor determinante del crecimiento de la producción en general y la empresa en particular, ya que ha sido considerado como el cuarto factor de producción¹¹ tal y como lo comenta Coase “Marshall (quien) introduce la organización como un cuarto factor productivo; J. B. Clark otorga la función de coordinación al empresario; el profesor Knight introduce a los gerentes que coordinan” (Coase 1937:387) y sin embargo, este factor no es reconocido en la teoría NC, y mucho menos representado de alguna forma en una función de producción del tipo Cobb-Douglass. Caso excepcional es el de Noriega (2000) quien, hace énfasis en el papel de la *organización* en la empresa y de hecho fundamenta e introduce este concepto, dándole un peso específico a ésta, al determinar una función directa entre ésta y el tamaño de la empresa, por lo que haremos una revisión más detallada del tema en el siguiente sub-apartado, donde además de esto incluimos la relación espacio-tiempo, como reflejo del cambio que se suscita en las empresas y su entorno.

¹¹ Ruiz Durán (1995) hace mención de teóricos como: Schumpeter, Lindbeck, Krueger, etc. quienes enfatizan en el trabajo de los empresarios y le dan un nivel único en el nacimiento y determinación de las empresas. Siendo entonces un factor más a los tradicionales, tierra, trabajo y capital.

1.2.3 OTROS ASPECTOS RELACIONADOS CON LA DEFINICIÓN DE LA EMPRESA

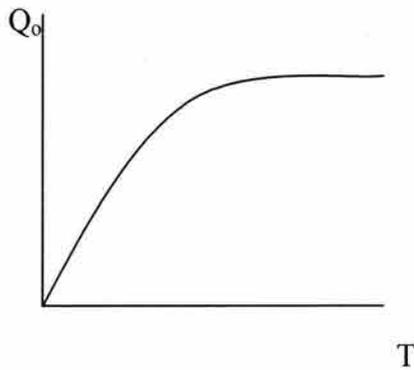
1.2.3.1 Noriega

La organización, a partir de esta visión, es parte de lo que en la teoría ortodoxa se conoce como tecnología, ya que concibe a ésta como “aquella relación entre organización e ingeniería que hace posible la producción” (Noriega 2000:58); ambas se conforman de forma casi indisoluble, salvo en un caso especial. Esto es, la organización y la ingeniería no pueden tenerse por separado porque juntas conforman a la tecnología, la cual a partir de esta relación deja de ser exógena; es decir, deja de ser una restricción para todas las empresas, para convertirse en un factor más determinado intrínsecamente que le da características de individualidad a cada empresa, alejándose de la concepción TNC, la cual determina a la tecnología como un dato que se determina exógenamente al sistema. Esta concepción, por el contrario, se acerca más a la realidad empresarial y de producción, al determinar que para cada empresa es de vital importancia encontrar los mecanismos necesarios para competir en mejores condiciones, lo cual redundará sobre una constante búsqueda de la eficiencia en las formas de producción; de los productos y servicios que fabrican; de los diseños de estos, y en general de todo aquello que les pueda generar una ventaja sobre sus competidores y que se refleje en un mayor volumen de ventas; lo que redundará en la definición individual del tamaño óptimo de la empresa.

Tendremos entonces que en el postulado de Noriega, la tecnología está compuesta por dos elementos: *la organización y la ingeniería*; la primera da cuenta del trabajo necesario para poner en marcha y garantizar la existencia de la empresa, mientras que la segunda serán todas aquellas herramientas, máquinas; además de los conocimientos básicos necesarios para la producción de un bien o servicio. A partir de esto último es por lo que podemos hablar de la tecnología como un factor que se determina dentro del sistema porque los mismos integrantes de la empresa son quienes participan en la determinación de la tecnología y de hecho la crean dada su participación en la empresa y su aportación de trabajo y *conocimientos*. Estos dos elementos (la organización y la ingeniería), serán indivisibles, aunque en el límite pueda ser posible hablar de una organización sin ingeniería, en el caso de una ingeniería sin organización no es posible, ya que la organización esta compuesta por gente que puede actuar sin herramientas y aún sin

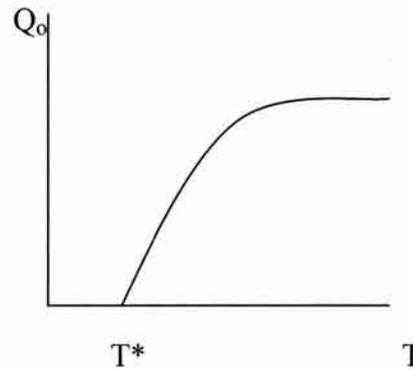
conocimientos, pero las herramientas, maquinaria, etc., no pueden actuar solas (Noriega 2000:60). La TNC, como dijimos antes, está convencida de que la tecnología, que sólo es ingeniería, puede actuar sin organización, evidenciando una omisión en la teoría del productor. Gráficamente las dos teorías pueden representarse así:

Función de producción de la Teoría Neoclásica



a) $Q_0 = f(T_d)$

Función de producción de la Teoría de la Inexistencia del Mercado de Trabajo



b) $Q_0 = f(T_d - T^*)$

Fuente: Noriega (2000:44 y 62)

Noriega introduce una organización, que es necesaria e indispensable para la creación y desarrollo de una firma, ya que de ella dependerá la capacidad de para atender más contratos, entendiendo a estos como cualquier relación de compra-venta no importando el volumen o la velocidad con que se lleven a cabo (Noriega 2000:58); Siendo éstos (los contratos) los que hacen posible que las empresas continúen con su labor productiva, haciendo posible la participación del hombre como fuente creativa e innovadora en la creación de estructuras productivas como son las empresas.

Será necesario señalar que el autor nunca se refiere explícitamente al cuarto factor de producción que aquí resaltamos (el empresario); pero si hace énfasis en la organización como “costos de instalación” que se traducen en la función de producción como una cantidad de trabajo T^* , donde $T^* > 0$ con una producción nula, lo que significa que la organización es la razón de ser o la que le da sentido a la empresa permitiéndole que ésta

pueda insertarse a la industria y al mercado; además tendremos que el nivel T^* estará en función del tamaño del mercado, y por tanto determina en parte el tamaño de la empresa, ya que a mayor mercado mayor organización. Así mismo Noriega plantea ciertas características especiales para estos costos de instalación T^* que no la definen como “rendimientos a escala, indivisibilidades, ni a barreras a la entrada para los productores por que:

- 1. Cuando se trata de rendimientos crecientes, a cualquier unidad positiva de trabajo le corresponde nivel positivo de producto (como se puede ver en la función de producción del inciso b).
- 2. La magnitud T^* puede ser tan pequeña como se quiera, y en el conjunto de posibilidades técnicas para los productores habrá siempre una opción diferente para sustituir organización por ingeniería o viceversa, aunque los costos de instalación sean siempre positivos debido a la definición misma de tecnología y empresa. El caso extremo de esta situación (...) (donde) $T^*=0$ y la producción se convierte en un fenómeno que se desarrolla sin organización alguna, con la sola presencia de la ingeniería, misma que se activa con cualquier magnitud de trabajo y da lugar a que las empresas nazcan y desaparezcan espontáneamente. De ahí la necesidad de que en escenarios competitivos del tipo Arrow-Debreu el número de empresas deba ser un dato, inhibiendo así las indeterminaciones del sistema neoclásico en lo que la número de empresas se refiere, imponiendo implícitamente barreras a la entrada y a la salida de productores (...).
- 3. (...) los costos de instalación se determinan endógenamente, y son tan flexibles como los precios relativos en todos los mercados competitivos. Esto significa que las condiciones del sistema son determinadas para definir la magnitud de T^* . No será lo mismo instalar determinada ingeniería en un sistema con un mercado muy grande y diversificado que en otro más pequeño y especializado” (Noriega 2000:58-9).

La ingeniería que es la parte complementaria de la tecnología en esta visión contempla a todo aquellos que engloba a este concepto “ciencia aplicada”, pero además incluye al hombre como ser creador de todo conocimiento, incluyendo sus avances sociales históricos, que lo han llevado a condiciones más refinadas para producir más con lo mismo o lo mismo con menos (Noriega 2000:60), lo que introduce la idea del hombre como parte de la misma tecnología y a la tecnología como algo incomprensible sin la aportación constante y eficiente del hombre y por tanto de la organización misma, esto hace ver, de acuerdo a algunas interpretaciones de los modelos AK^{12} , al factor humano no

¹² Los modelos AK (A = tecnología y K = capital) han sido desarrollados para explicar el crecimiento económico a partir de condiciones endógenas, estos, y a partir de una de las explicaciones, dicen que el factor trabajo se transforma en capital humano al adquirir ciertas características que lo hacen comparable con el capital físico, como es el que pueda traspasar su vida útil a más de un periodo de producción y que

sólo como un factor depreciable, sino también renovable gracias a su capacidad de aprender, de ser capacitado, etc., lo que hace al factor humano o al factor empresarial un factor diferenciador de las condiciones de cada organización empresarial. Esta visión pone en evidencia, a la organización como parte central de la empresa sin la cual ésta deja de existir porque son los hombres (empresarios) quienes forman a la organización, pero también son éstos quienes determinan cuales crecen y se desarrollan y cuales no, a partir de las decisiones que éstos toman dentro de cada una de ellas.

Otro elemento que debemos de tomar en cuenta dentro de las condiciones que enmarcan a las empresas en particular y al sector productivo en general es el que se refiere al espacio-tiempo. Este se referirá a las condiciones cambiantes, a partir de la relación tiempo-espacio, de las estructuras económicas, políticas, sociales, culturales, empresariales, institucionales, etc., y que impacta en la evolución y circunstancias económicas en general y de la industria en particular, siendo esta última la que nos importará rescatar, por lo que en la siguiente sub-sección nos abocaremos a su planteamiento.

1.2.3.2 Relación Espacio-Tiempo

La relación espacio-tiempo establece una conexión con el concepto de mercados completos¹³, el cual aduce al conocimiento de todos los mercados existentes en tiempo y espacio, lo que provoca un efecto de certidumbre total en la economía para todo lugar y tiempo, es decir, libera a la economía de un riesgo incalculable producto de la falta de información capaz de predecir cómo se comportarán los mercados en el futuro, así como en cualquier otro lugar.

Por el contrario, cuando nos referimos a mercados incompletos estaremos ante la presencia de incertidumbre, lo que significará esa incapacidad de predecir cuál será el comportamiento de los mercados más allá del presente y el aquí. De ahí la importancia de la relación espacio-tiempo y del supuesto de completitud o incompletitud de los mercados del que partamos.

sea depreciable, entre otras, permitiendo que el capital humano se pueda conjuntar con el capital físico y reporte rendimiento a escala crecientes Argandoña y otros (1997).

¹³ De acuerdo a Carlo Bennetti (1990:15) un sistema completo de mercados, es aquel donde existe un mercado para los n ($n = mT$) bienes, presentes y futuros; donde m son los bienes producidos en todo lugar y T en todo tiempo.

En el caso particular que aquí nos tiene, partiremos del supuesto de la existencia de mercados incompletos, lo que señala que las condiciones que enmarcan a la estructura económica y a todo lo que esta en ella no son estáticas sino dinámicas a la luz de la variación que en el espacio y en el tiempo se determine, de acuerdo al actuar de los agentes e instituciones económicas y de los ámbitos y precios.

Al hacer énfasis en estas variables estaremos estableciendo que éstas, al variar, tendrán un impacto sobre lo económico, lo que evitará que situaciones que se dieron en el presente o el pasado, aquí o allá, no puedan ser soslayadas sin ser analizar en función de las condiciones que las enmarcan, resaltando al tiempo y al espacio como las variables primordiales, que evitan que dicha comparación pueda ser hecha sin profundizar en el entorno, por la huella que las mismas dejan a su paso. Ejemplo de ello es el marco situacional en que se encuentra México, donde éste país se encuentra inmerso en un proceso de liberalización e intercambio comercial, productivo y financiero, que de pauta a la siguiente situación: una empresa trasnacionales puede transar con alguna otra de algún otro país la producción de algún bien, el cual fuera ensamblado en un tercero y que se comercializará en los tres países y que esto tuviera un impacto directo sólo en algunas regiones específicas de los tres países, sin que esto constituyera un beneficio para el resto de las regiones que integran a los mismos (Dussel Peters 2000:23-24). Siendo esto visible gracias a la relación espacio-tiempo, la que jugará un papel determinante del tipo de estructura productiva que tendrán las empresas en particular, y la estructura organizacional en general de cada localidad, estado, país o región, porque este tipo de relaciones son posibles a partir de un conjunto de acciones llevadas a cabo en diferentes momentos y espacios en el pasado, que impactan en el presente y futuro de diversas formas según cada lugar específico.

Es así que, al presentar las anteriores teorías podemos comparar cómo se determina el tamaño de la empresa de acuerdo a cada concepción y cómo la teoría neoclásica limita el comportamiento del tamaño a partir de los rendimientos a escala, mientras otras concepciones van más allá determinándolo a partir de situaciones internas como son la organización-tamaño de mercado y la organización-empresario-eficiencia productiva. En el siguiente apartado nos concentraremos sobre las interpretaciones teóricas más

importantes sobre la determinación de la existencia de la pequeña empresa, las cuales evidencian la adaptación que éste tipo de empresa puede tener en el sector productivo de la economía.

1.3 INTERPRETACIONES TEORICAS DE LA PEQUEÑA EMPRESA

La pequeña empresa adquirió en las décadas de los setenta y ochenta especial atención por lo que algunos especialistas¹⁴ la señalaban como la consolidación del paradigma de la pequeña empresa, dados los avances que en ésta se han registrado en países de Asia, Europa e incluso Estados Unidos, sin embargo ésta tendencia comenzó a declinar, ya que según otros (Olivera, 2001), esta consolidación sólo fue producto de un proceso de la reestructura de las grandes empresas y transnacionales, quienes en la década de los setenta debieron cambiar el rumbo de su forma de producción, dada la creciente ineficiencia registrada en el método fordista de producción que a la fecha desarrollaban, hacia una forma de producción más flexible, tal es el caso de la pequeña empresa que por su estructura productiva tiende a ser más propensa a cambiar y adaptarse con más rapidez a las condiciones del mercado.

Para los gobiernos de las naciones donde el desempleo y los problemas que esto trae consigo son graves, como es el caso de la América Latina, pensar en el desahogo de ésta problemática, a partir de las pequeñas y medianas empresas (PYMES), significa una buena oportunidad para determinar el camino del desarrollo y crecimiento nacional y regional. Sin embargo en la práctica no ha habido resultados claros y evidentes de un resurgimiento de la región en estos ámbitos, sino por el contrario un deterioro que se evidencia más mientras más crecen otras regiones del mundo.

Sin embargo, como ya se menciona antes, el proceso productivo mundial esta explicado en buena medida por las necesidades de la gran empresa, quienes al buscar mayor eficiencia en la producción se valeran de las pequeñas empresas para cumplir con sus objetivos, lo que en su momento provocó el surgimiento de éstas como nuevo paradigma, que sin embargo sólo fue pasajero, para luego retomar nuevamente su posición a la zaga

de la gran empresa, pero esta vez con un reconocimiento sobre el impacto revitalizante que éstas imprimieron en las nuevas formas de producción y una revaloración de su actuar de acuerdo a la participación que PYMES tienen en la generación de empleos y en la producción. Esto porque al contar con características como: estructura productiva ligera que les permite ser más eficientes en operaciones específicas; menores costos de producción y mayor capacidad de adaptación, les permiten ser más flexibles y adaptarse más rápidamente a nuevas condiciones, cosa que ha sido aprovechada por las grandes empresas, con la concebida integración de las pequeñas empresas a sus procesos de producción, que les permiten adquirir conocimientos y experiencia, entre otros beneficios, además de un fortalecimiento interno, que se refleja en un crecimiento más acelerado y una mayor capacidad de competir. Esta integración en el proceso de reconfiguración de la producción significará la creación y puesta en marcha de diversos tipos de relaciones “inter” e “intra” empresa que, dicho sea de paso, en otra época serían impensables, dadas las actuales condiciones de liberalización comercial y globalización. Las PYMES entonces jugarán un papel muy activo, por lo que será necesario en un primer plano conocer el por qué de las éstas de forma teórica, cuáles son sus objetivos específicos, si es que los tienen y en general el por qué de su existencia; de lo cual nos ocuparemos en el siguiente apartado, al revisar algunas de las teorías sobre la pequeña empresa.

1.3.1 LA PEQUEÑA EMPRESA COMO PARADIGMA INACABADO

La primera inquietud que surge al establecer diversos tamaños de empresas es saber ¿cuál es el tamaño óptimo de las empresas? Siendo esta la pregunta clave que nos obliga a pensar cuáles son los determinantes esenciales del tamaño ésta o quien determina el tamaño óptimo de todas y cada una de las empresas; incluso nos podríamos preguntar como Coase (1937:392) se preguntó ¿por qué no existe una sola empresa que produzca todo el producto necesario?, respondiendo a partir de tres razones que determina el crecimiento de una empresa:

- a) “Cuanto menores sean los costos de organización y menos aceleradamente se incrementen, en presencia de un aumento de las transacciones organizadas;

¹⁴ Olivera comenta que autores como Michael Piore y Charles Sabel y Sengerber W. Loveman y Piore han dedicado sus trabajos para la exaltación de las pequeñas industrias y su papel en la recomposición de la producción industrial (Olivera 2001:110)

- b) Cuantas menos probabilidades tenga el empresario de cometer equivocaciones y cuanto menos se incrementen los errores, cuando se produce un incremento en el número de transacciones organizadas;
- c) Cuanto más se desacelere (o menos se acelere) el precio de oferta de factores de producción a las empresas de mayor dimensión” (Coase 1937:393-4).

Coase aduce a la determinación del tamaño variables como son: los costos de organización interna de una empresa; la eficiencia en la producción de la empresa; la eficiencia de producción de las grandes empresas, siendo el primero referido a los costos de organizar un conjunto de factores para dar pie a la producción de un bien o servicio, lo que implica la creación de una nueva empresa o proyecto de empresa; mientras que los otros dos casos están referidos hacia la relación inversa que existe entre la eficiencia y el volumen de producción, lo que permitirá determinar si es benéfico para la empresa producir una unidad más o dejar que esta sea ésta producida por el mercado, suponiendo que el aumento de una unidad más traerá consigo costos y por tanto una valuación de la pertinencia de su producción. Estas condiciones deberán ser revisadas al tomar la decisión de seguir creciendo, sin embargo existirán algunas más que será necesario valorar para decidir, lo que nos permitirá ahondar en lo que conoceremos como las teorías de la pequeña empresa.

El análisis del tamaño óptimo de las empresas se ha explicado a partir de diversos medios y argumentos, sin embargo y como veremos más adelante no existe una sola explicación que de cuenta en su totalidad de la razón de diversos tamaños de empresas, sino más bien múltiples explicaciones. Esta es la causa por la que revisaremos a varios autores, centrándonos en Di Tommaso y Dubbini, 2000 para conocer dichas explicaciones. Estos autores resaltan cuatro principales interpretaciones que rescatan la pertinencia de la pequeña empresa en el análisis teórico a saber y nos ayudarán a dar un seguimiento de las teorías de la pequeña empresa de mayor difusión:

- La interpretación de la eficiencia técnica, fundada sobre los conceptos de eficiencia técnica y distributiva.
- La interpretación a la eficiencia institucional donde el aspecto crucial es la relación entre la eficiencia y los costos de transacción.
- La interpretación de la competencia imperfecta la cual esta basada en el poder del mercado.
- La interpretación de la dinámica basada en los modelos dinámicos del ciclo de vida de la empresa (Di Tommaso y Dubbini 2000:9).

Estas aproximaciones serán revisadas de forma particular a fin de profundizar sobre sus aportaciones, relevancia y aplicación.

1.3.1.1 Interpretación de la Eficiencia Técnica, Fundada sobre los Conceptos de Eficiencia Técnica y Distributiva

La primera interpretación se refiere a la eficiencia técnica de la empresa; donde ésta puede ser definida por la combinación de efectos de economías de escala y deseconomías producidas por la tecnología u otros elementos que integran a la firma.

“La existencia de pequeñas y medianas empresas serían explicadas por la presencia deseconomías de organización. Este acercamiento técnico puede ser explicado por el tamaño eficiente de la empresa, donde el tamaño de ésta es explicado en términos de una eficiente asignación de recursos dados, los cuales incluyen aspectos de los riesgos de la empresa, capacidad de administración, conocimientos e información.

El tamaño esta explicado en términos de las economías de escala derivadas de la tecnología de producción adoptada, esta interpretación da buena cuenta sobre el tamaño de distribución entre sectores o países, pero no explica la diferencia entre firmas del mismo sector tan bien” (Di Tommaso y Dubbini, 2000:10).

Las deseconomías de organización se podrán fundamentar a partir de lo que hacia mención Coase sobre el costo asociado a la empresa al organizar una actividad más, con referencia específica a las consideraciones técnicas (capacidad de producción y de distribución), lo que implica coordinar una serie de variables relacionadas a los recursos financieros, humanos, tecnológicos, materiales, de espacio y tiempo, entre otros, que implican una mayor capacidad de organización, y que a medida que esto aumenta se incrementará el grado de ineficiencia; siendo la eficiencia del mercado, a través del mecanismo de precios, quien nos dirá el grado de factibilidad de aumentar el tamaño de la empresa al aumentar el número de transacción internas; que además también aduce a la imposibilidad de aumentar de forma continua la capacidad instalada de la empresa por la indivisibilidad física de los factores de producción.

1.3.1.2 La Interpretación de la Eficiencia Institucional donde el Aspecto Crucial es la Relación entre la Eficiencia y los Costos de Transacción

La segunda interpretación depende de la relación de beneficio que se pueda dar entre empresas de menor tamaño y otras de mayor tamaño, para trabajar en conjunto de forma que se puedan minimizar los costos de operación. Esto requerirá una gran coordinación e integración de parte de las empresas participantes.

Uno de los primeros ejemplos y más exitosos en este campo es el desarrollado por las grandes empresas japonesas, que al integrar empresas de menor tamaño en las actividades de producción de las grandes empresas logran producir efectos benéficos en dichos procesos, situación que los ha llevado a obtener gran éxito en la producción industrial.

Un buen acercamiento a este proceso de subcontratación lo podemos hallar en Coriat (1992), quien al tratar el tema de la subcontratación hace alusión a los estudios empíricos realizados por Asanuma, dicho investigador ha establecido cuatro proposiciones que permiten una caracterización de la subcontratación en Japón, los cuales presentamos aquí:

- “La relación de subcontratismo es una relación a largo plazo cuya duración está determinada por el ciclo de vida de los productos;
- Es una relación institucionalizada y jerarquizada;
- Es una relación contractualizada, objeto de procedimientos particulares;
- Finalmente, es una relación que favorece e ‘internaliza’ la innovación¹⁵” (Coriat, 1992:101-2).

En la actualidad las relaciones inter-empresa no sólo no se han detenido, sino que han avanzado integrando la participación de tres agentes: el gobierno, las empresas y los

¹⁵ Estas cuatro características son desarrolladas de tal forma que permiten profundizar en el conocimiento de la subcontratación tipo japonés. La primera característica puede ser resumida como: una *relación de largo plazo* que empieza con el lanzamiento de un producto, siendo para las grandes empresas preciso abrir las licitaciones con objeto de firmar contratos para aquellas pequeñas empresas que deseen trabajar con dicha empresa. Estos contratos son firmados por un periodo de cuatro años, los cuales serán revisados en dos años, con el compromiso por parte de las pequeñas empresas de integrar mejoras en el producto. Este proceso no termina en los cuatro años, ya que al final del ciclo de vida del producto se evalúa el trabajo de las pequeñas empresas con el propósito de promover un nuevo ciclo para otro producto.

Lo referente a *la relación institucionalizada y jerarquizada* esto es porque se promueve una jerarquización entre las empresas participantes (subcontratistas y proveedores) con el fin de apoyar a aquellas empresas que se hallan destacado en la producción. *La relación contractualizada* se refiere a que toda la relación entre empresas y proveedores y subcontratistas se da sobre un marco regulado por un minucioso contrato, el cual va cambiando de acuerdo a como va madurando la relación entre estos actores. Por último tenemos *la relación que favorece la innovación*; la cual tiene una estrecha relación con todas las anteriores, ya que cada una de las anteriores tiene el objetivo de aterrizar en la formación de un círculo virtuoso, donde todos los participantes ganen y esta actividad se sitúe en una mayor productividad y una generación de innovaciones que sean aprovechadas en principio por la empresa que las generó, ya que los beneficios obtenidos por ella serán mantenidos para sí misma por un año, no así aquella que no cumplan con las características requeridas por parte de al gran empresa, quien penalizará a dichas empresas reduciendo la cantidad de producto pedida, aunque sin despedir a la empresa subcontratada (Coriat 1992:98-123).

bancos, quienes han permitido un crecimiento sólido y de largo plazo, tanto en el país como en la región en su conjunto. Esto ha establecido encadenamientos entre empresas con un intercambio muy importante de información, además de relaciones de trabajo de largo plazo, lo cual ha redundado en procesos de mejora continua, innovación y cambio tecnológico en procesos y productos, aumento de la productividad, etc., lo que no hace más que confirmar el grado de integración que tiene el modelo industrial japonés, que además produce y fomenta relaciones industriales de largo plazo (que van más allá de los 10 o 20 años) donde la presencia de la banca es estratégica, según comenta Aoki (1994).

1.3.1.3 La Interpretación de la Competencia Imperfecta Basada en el Poder del Mercado

La tercera interpretación esta basada en el poder de mercado de las empresas, donde “la distribución del mercado es derivada de las condiciones de competencia imperfecta en la cual todos los participantes del sistema económico deben actuar (...). La distribución del tamaño refleja el poder de mercado y su estructura competitiva. Por la introducción de diferenciación de costos, preferencias y producto, la no muy grande cuota de mercado de una empresa depende de la estrategia de precios, además del segmento de mercado en el cual ella actúa” (Di Tommaso y Dubbini, 2000:10).

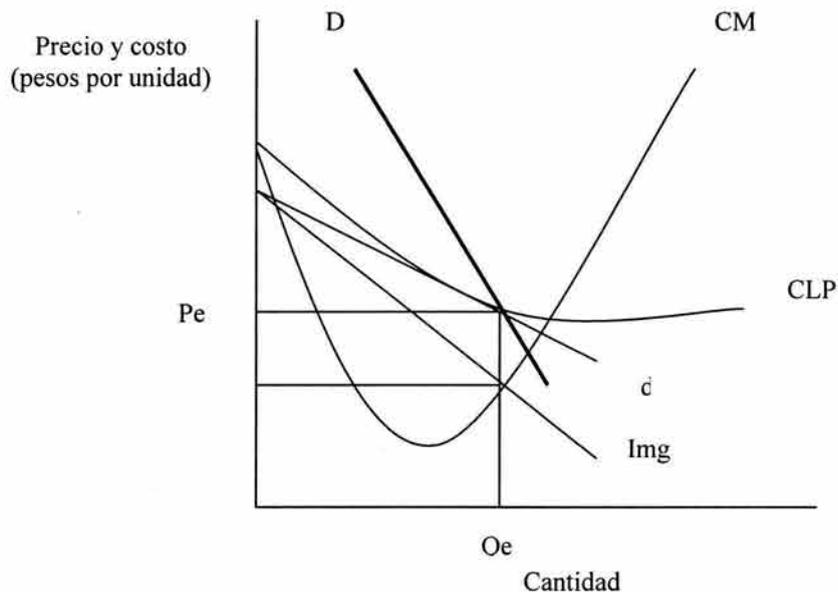
La teoría económica mucho se ha centrado sobre los extremos de la estructura de competencia de mercados, esto es la idea de la competencia perfecta o del monopolio; pero no fue hasta los trabajos de Joan Robinson en su obra “The Economics of Imperfect Competition” y de Edward Chamberlin con su obra “The Theory of Monopolistic Competition”, siendo este último el que destacó elementos importante por los cuales la competencia perfecta no puede existir: a) Productos *heterogéneos*¹⁶ y b) productos heterogéneos que sólo se *diferencian ligeramente*; quienes permiten la existencia de productos cuasi-sustitutos, pero diferenciados por cuestiones mínimas, y que incluso pueden existir sólo en la mente del consumidor, quien es el que hace la diferencia. Estas diferencias pueden ser auténticas o espurias. Entre las auténticas tenemos algunas como:

¹⁶ Dicha heterogeneidad se refiere a que empresas que producen productos muy similares como puede ser las industrias de refrescos y de cigarrillos, pueden diferenciarse entre sí por las preferencias de los consumidores o por el tipo de publicidad, el sabor, o la calidad que le confieran sus clientes, lo que los hará (a dichos productos) únicos.

cambios en la composición química, o servicios ofrecidos, o precio, etc.; o espurias como las provocados por la publicidad u otros elementos que influyen en la mente del consumidor (Gould y Lazear, 1994:489-90).

A continuación podrá ser observado de forma gráfica (gráfico 1) un modelo de competencia imperfecta, tomado de Gould y Lazear (1994), resaltando dos características interesantes para el análisis de las pequeñas empresas: “a) cada empresa selecciona su nivel de producción a modo de igualar el ingreso marginal con el costo marginal (lo que significa que en ese punto se maximiza el beneficio), y b) “d” (que representa la demanda percibida por la empresa) intersecta a “D” (que representa a la demanda proporcional al precio) en el nivel de producción elegido por la empresa” (Gould y Lazear, 1994:495).

Gráfica 1



Fuente: Gould y Lazear 1994:496.

Cabe destacar que la estrategia de precios, fundada en la capacidad de minimizar costos, será un punto fundamental para la determinación del precios de mercado, ya que si cada una de las empresas tiene costos de producción diferenciados, esto en lo individual les podrá reportar beneficios extraordinarios, lo que hará de la estrategia de precios y costos asociados, un elemento indispensable para la supervivencia.

El punto de intersección entre el “Img” (ingreso marginal) y “CMg” (costo marginal) representará aquel donde son cubiertos todos los costos; mientras que la intersección de

la línea “d” con la “D”, representará la cantidad de producción al precio de equilibrio elegido por la propia empresa (Gould y Lazear, 1994:495), el diferencial entre esos dos puntos representará los beneficios que obtiene la empresa individual, siendo esto lo que le da margen a la empresa para definir otras estrategias de posicionamiento en el mercado¹⁷. De competencia imperfecta se ha escrito mucho y aunque no es el objetivo de este trabajo ahondar en el tema, es importante enfatizar en la posibilidad de coexistencia de diversas empresas de diferentes tamaños en un mismo mercado, que ya ha sido modelado y que implica un avance sobre el entendimiento de las empresas en mercados específicos y más cercanos a la realidad concreta.

1.3.1.4 La Interpretación de la Dinámica Basada en los Modelos Dinámicos del Ciclo de Vida de la Empresa

La cuarta interpretación se refiere a los procesos dinámicos de competencia como son los ciclos de vida de una empresa. Si hablamos de grandes empresas, estas tendrán ventajas sobre las pequeñas en su capacidad de invertir en investigación y desarrollo (ID) para la creación o mejora de productos, procesos, etc.; mientras que las pequeñas empresas serán más aptas para desenvolverse en mercados donde las empresas dependan más de información, tecnología y/o innovaciones de conocimiento público (Di Tommaso y Dubbini, 2000:11).

Los mercados más propicios para las pequeñas empresas serán aquellos en donde exista una mayor dinámica, además de un margen menor de ganancias lo que hagan poco atractivo para las grandes firmas.

Ejemplos para esta interpretación dentro los ocurridos en los casos donde la información es de dominio público, tal es el caso de toda la información que ha traído consigo la “internet”; ya que a puesto al alcance de las mayorías gran cantidad de información, datos, tecnologías, etc., que facilitan la capacidad de adquirir conocimientos de todos

¹⁷ Es importante señalar que las siglas Pe y Qe se refieren al precio y la cantidad elegidas por la empresa, asimismo la línea horizontal intermedia entre la ordenada al origen y la línea Pe marca el límite entre costos e ingresos y su diferencia dará como resultado los beneficios que obtiene la empresa.

tipos, pasando por lo científico hasta lo técnico; de donde se pueden extraer muchas oportunidades de inversión y creación de empresas.

Existe una quinta interpretación no incluida en el texto de Di Tommaso y Dubbini (2000) que rescatan la pertinencia de la pequeña empresa en el análisis teórico llamada “distrito industrial”, la cual es producto de la experiencia desarrollada por la industria italiana, que presentaremos a continuación.

1.3.1.5 Otra Interpretación Llamada “Distritos Industriales”

El distrito industrial, que es considerado como una experiencia industrial netamente italiana, tuvo como antecedente teórico las ideas planteadas por Marshall (1920) de producción a partir de conglomerados, es decir, que al existir una gran cantidad de empresas del mismo ramo estas pueden crear externalidades y sinergias positivas, que afecten a la mayoría de ellas.

Para su conocimiento nos apoyaremos en el trabajo de Saba (1996), quien define al proceso de industrialización en Italia como un proceso con dos “caras” una a cargo del gobierno que no fue exitosa por la manera en que fue instrumentada, pero sobre todo porque los objetivos que perseguía no eran los de la industrialización; y la otra desarrollada en los conglomerados de pequeñas y medianas empresas y que concluyó con la formación de los distritos industriales.

Los distritos industriales, que según el autor¹⁸ están constituidos por tres elementos: “las empresas activas, el territorio sobre el cual las empresas surgen y la gente que vive en él, con sus valores y su historia que es también la historia de las empresas cuyas señas se inscriben también en el territorio” (Saba, 1998:125); Serán las partes que integran a la industrialización italiana, las cuales se funden con un mecanismo de *competencia-colaboración*, sin el cual no es posible entender el proceso productivo dadas las características especiales que aquí se resaltarán. El modelo italiano a diferencia de otros modelos más tradicionales se puede resumir así:

“El mercado selecciona también aquí (en Italia) a las mejores empresas, pero (a diferencia de otros mercados) no se llega a la desaparición y a la absorción de las pequeñas y débiles, sino que más bien inicia aquella colaboración-competencia que es el carácter dominante de la forma de ‘distrito’.

¹⁸ Saba en su trabajo hace referencia sobre la definición o concepto de los distritos industriales de otro estudioso de la estructura productiva italiana, como es Sebastián Brusco (1993).

La función de producción viene subdividida en 'segmentos'. En un primer lugar aparecen evidentes aquellos segmentos productivos que pueden ser descentralizados, es decir, realizados fuera de la empresa. Pronto parece conveniente para la empresa principal –la más fuerte, aquella que en el modelo tradicional eliminaría del mercado a sus competidores- encargar fuera de sí misma una serie de operaciones productivas. Resulta también evidente para la empresa menor, la más débil, aquella que por la competencia está por salir del mercado, que la especialización en una o pocas fases productivas le puede permitir la sobrevivencia, y no sólo ésta, sino también el éxito" (Saba, 1998:128).

Este proceso de industrialización, que es diferente a la subcontratación, sólo esta presente en el distrito industrial y es utilizado de igual forma en las grandes italianas, como en empresas internacionales de ese mismo país, tal es el caso de Benetton o Gianni Versace, entre otras. Además esta forma de industrialización avanza no sólo en su integración vertical, sino también en su "colaboración horizontal, (donde frecuentemente) presenta formas interesantes de desarrollo productivo vertical. De la producción del bien inicial: calzado, tejido, manufacturas con corcho, etc., se pasa a la producción de máquinas para la fabricación de zapatos, de tejidos y del corcho, etc." (Saba, 1998:130).

Esta forma de trabajo es la que permite una mayor integración entre áreas y sectores donde existe mucha experiencia acumulada lo que les permite seguir avanzando en la creatividad e innovación, siendo esta experiencia la que les permite adaptarse a las necesidades de los clientes y de la producción, que redundan en mayores beneficios de productividad e innovación para las empresas en conjunto.

Otro aspecto a resaltar es el referido a los beneficios alcanzados por su trabajo de colaboración que les permiten tener ahorros gracias a la utilización de servicios de forma comunitaria, como la contabilidad, mensajería, etc. Esta forma de trabajo también llega a ser utilizada como mecanismo de financiamiento, al facilitar la generación de préstamos entre los participantes (financiamiento comercial) gracias a la confianza alcanzada por el trabajo en equipo.

En general estas son las interpretaciones de las teorías de la pequeña empresa más acabadas, a partir de las cuales podemos entender el significado de la pequeña empresa según el contexto en el que se suscriban, ya que éste será el determinante más sólido de la situación de las empresas. Como hemos dicho antes, no será lo mismo, para una empresa, desenvolverse en un mercado muy dinámico o cambiante, que en uno tradicional, o en un

esquema de libre comercio que en uno donde existen barreras comerciales; por lo que será trascendental reconocer la existencia de un marco referencial (producto de las condiciones económicas, políticas, empresariales, tecnológicas, etc.) para poder así conocer y explicar la dinámica de las empresas y las organizaciones industriales. De este hecho surgen los siguientes apartados, que buscan introducirnos en el tema de las pequeñas empresas y su conexión con el crecimiento industrial y económico, a través de algunos autores estudiosos del tema.

1.4 LAS PEQUEÑAS EMPRESAS Y EL CRECIMIENTO

En teoría económica, a partir de la década de los ochenta se recomenzó la discusión del crecimiento económico, llevando a este a estar de nueva cuenta en la palestra del debate, esto porque era necesario seguir avanzando sobre el tema de forma que permitiera introducir con claridad temas sobre la creación, reproducción y progreso tecnológico, además del capital humano; lo cual había quedado trunco en la pasada década, siendo éstos causa principal de que se abandonaran los avances en los modelos de crecimiento.

A partir de ese momento se retomaron todos los modelos de crecimiento que hasta el momento se habían desarrollado, lo que junto con la introducción del pensamiento de muchos economistas y sus aportaciones se tradujo en modelos enfocados a explicar el crecimiento económico, agregando a éstos, el progreso tecnológico como determinante del crecimiento económico vía la acumulación de conocimientos (Arrow, 1962), el desarrollo del capital humano (Lucas, 1988), entre otros.

Para el caso específico de la industria, que es el sector donde se centra la discusión sobre el crecimiento con más recurrencia, a partir de aportaciones muy importantes de teóricos clásicos del siglo XX, como Alfred Marshall (1920), Joseph Schumpeter (1942 y 1967) o Nicholas Kaldor (1966), siendo este último quien planteó con más firmeza una relación directa y positiva entre el crecimiento y la industria y más específicamente con la manufactura, por las condiciones intrínsecas que presenta, en palabras de él mismo:

“Es la tasa de crecimiento de la producción manufacturera (junto con las actividades anexas de servicios públicos y la construcción) la que puede ejercer una influencia dominante en la tasa de crecimiento económico: en parte gracias a su influencia en la tasa de crecimiento de la productividad en el mismo sector industrial, y en parte también porque tenderá, indirectamente, a elevar la tasa de crecimiento de la productividad de otros sectores. (...) tanto en la agricultura

como en las actividades de distribución – en la primera por que induce a una tasa mayor de absorción de trabajo excedente; en las segundas, porque asegura un mayor incremento de bienes producidos dispuestos a ser consumidos. (...) la industrialización acelera el ritmo de cambios tecnológicos a través de la economía en conjunto” (Kaldor, 1966:18-19).

Con esto Kaldor explica, de acuerdo a su comprensión y a evidencia empírica, esa estrecha relación entre crecimiento económico e industria por efecto del incremento en el incremento de la productividad, que a su vez tiende a afectar a actividades relacionadas con ésta, provocando externalidades positivas en otras áreas de la propia economía resultando en cambios tecnológicos que redundan en un crecimiento económico.

Esta visión que tenía bastante coherencia con la realidad de Inglaterra de mediados de siglo, deberá ser verificada ahora en condiciones alejadas a esa realidad, en un país donde no existió una revolución industrial de la envergadura de la de aquellas latitudes, además de que hoy en día el sector industrial ha pasado a un plano secundario, siendo ocupado por el sector servicios, quien ha sido el sector con mayor crecimiento en los últimos tiempos; aunado al proceso de reorganización económica global o globalización que afecta directa o indirectamente a todo el mundo, lo que hace difícil comprobar la tesis de Kaldor.

Dicho proceso actúan en lo global, pero tienen impactos e influencia en lo regional, siendo esto último, algo que pone en marcha la conjunción de una serie de factores y de actores económicos que al relacionarse entre sí buscan cubrir objetivos predeterminados de eficiencia, competitividad, calidad internacional, para poder así insertarse en los procesos productivos globales, lo que les podrá garantizar así, en algún grado, el crecimiento económico con impacto en algunas áreas geográficas.

Este tipo de integración de lo regional a lo global ha sido punta de lanza en los procesos de integración económica, los cuales tienen como antecedente la formación de grupos multinacionales regionales, para continuar hacia una integración más amplia de libre intercambio mundial. Pero regresando a la parte de lo regional, existen condiciones que permiten hablar de ciertas sinergias positivas que se desarrollan o que se pueden desarrollar, tales como: las sinergias producidas vía la cercanía geográfica (Krugman, 1991); con la factibilidad de generar clusters (Schmitz, 1989) o de que estos ya este trabajando como tales; de la concentración de la mano de obra especializada o de otros

factores productivos; circunstancias políticas, sociales o culturales favorables, etc. Dichas condiciones, en un contexto de estrategias comerciales, productivas y competitivas, serán de mucha importancia para la integración de una cualquiera región en una cadena productiva global.

Para entender este proceso es necesario en primer plano introducir dos conceptos: *producción flexible y cadenas globales de bienes*, a partir de los cuales se puede entender el proceso de producción actual, donde la producción flexible es la tendencia especializada y no estandarizada de producción de bienes para satisfacer la demanda del consumidor, reduciendo el tiempo de producción, costos de insumos, y distribución; y las cadenas globales de bienes se refieren a la organización espacial e internacional de insumos, producción y distribución, con el fin de maximizar la flexibilidad de los procesos de producción, incrementar la calidad, implementar estrategias de justo a tiempo (JIT), disminuir inventarios, etc. (Dussel Peters, 2000). Estos dos fenómenos son complementarios entre sí y junto con los procesos de liberalización comercial, financiera y de capitales facilita la integración de países y regiones en la producción global, al ser posible mover los recursos necesarios hacia un área específica, aprovechando sus condiciones especiales de producción, con el fin de incrementar la eficiencia general de la cadena productiva e intercambiar insumos de una área geográfica a otra para la finalización del bien y posterior venta en esos países y otros. Ejemplo de esto son los sectores industriales de la electrónica y automotriz, que han introducido “una serie de nuevas relaciones intra e interfirma conocidos como ‘build-to-order’ que busca funcionar en ‘tiempo real’ con sus proveedores, clientes y empresas” (Katz y Dussel Peters, 2001:5); lo que ya nos habla de la dirección que esta tomando la organización industrial global.

En este marco industrial y de acuerdo a las tendencias internacionales es realmente factible hablar de la composición de las empresas por estratos, ya que las grandes empresas y las trasnacionales buscan aprovecharse de todos los medios que estén a su alcance para ser más competitivos a nivel internacional, mientras que las PYMES conservan características de flexibilidad y mayor capacidad de adaptación, siendo estos dos elementos muy codiciados en la nueva estructura industrial. Para ir avanzando en este tema será fundamental hacer hincapié en las formaciones de producción estratégica

propias de esta nueva estrategia industrial, por lo que el siguiente capítulo estará enfocado en esta visión.

1.4.1 LA NUEVA ESTRATEGIA PRODUCTIVA Y EL ROL DE LA PYME

Los procesos de construcción de la nueva estrategia productiva mundial inician impulsados, como ya hemos comentado, con los proyectos de liberalización y éstos tienden a conformar cadenas de producción integradas en primer lugar por grandes empresas trasnacionales, quienes controlan y coordinan las actividades de otras empresas de diversos tamaños, con el fin de conformar una especie de mega empresa con empresas que no pertenecen formalmente a esa empresa, pero si guardan una estrecha relación, que puede ser tan estrecha como se quiera o convenga. Esto da pie a la construcción de grandes redes de producción con un entramado de relaciones inter-empresariales con objetivos bien definidos encaminados a agregar valor a la cadena productiva, pudiendo establecer relaciones de subcontratación, con diversos grados de integración que van desde la pequeña intervención en la producción de un insumo por parte de una empresa, hasta el control de la producción de un producto o servicio en su totalidad. El tipo de integración que se dé entre empresas variará según la industria de la que se trate así como de otras consideraciones referidas a la capacidad de manejar grandes volúmenes, capacidad de respuesta, costos, tiempos de entrega etc. Humphrey y Schmitz (2000) dividen en cuatro tipos estas relaciones: relaciones de mercado, relaciones de redes, casi-jerárquicas y jerárquicas, las cuales son resumidas así:

Gobierno¹⁹	de	Determinantes
Cadena		
Relaciones Mercado	de	El comprador ²⁰ y el oferente ²¹ no tienen que colaborar en la definición del producto. El producto es estándar o el oferente lo define sin referencia a ningún consumidor en particular. (...) El conocimiento del comprador sobre su capacidad puede venir de a reputación de un cluster o de la reputación de un manufacturero en particular.
Relaciones de Redes		Es la cooperación entre más o menos 'iguales'. Oferente y comprador definen conjuntamente el producto y combinan

¹⁹ La palabra "gobierno" se utiliza para designar quién controla o como es el control de las cadenas de producción.

²⁰ El "comprador" será la empresa que fungirá como la controladora de la colaboración que exista entre dos o más empresas para producir un bien o servicio predeterminado.

²¹ El "oferente" será la empresa o empresas que se encargan de cumplir con las tareas especificadas por la empresa compradora al entrar en una relación de colaboración.

	competencias complementarias. Esto es común cuando el oferente y comprador son innovadores cercanos a la frontera de los mercados y de la tecnología. (...) Alta y generalizada competencia favorece las redes y la recíproca interdependencia.
Cuasi-Jerárquicas	Alto grado de control del comprador sobre el oferente, el comprador define el producto. El comprador incurriría en pérdidas por las fallas del trabajo del oferente y existen dudas sobre la competitividad de este. Donde la alta competencia de los oferentes no es generalizada, los compradores invierten en específicos oferentes y los incluyen dentro de su cadena.
Jerárquicas	El comprador toma control directo de las operaciones de países en desarrollo. El comprador trae la definición de producto, el cual incluye la propiedad tecnológica. Los riesgos de capacidades de oferentes independientes se incrementan si el comprador usa calidad como un atributo de marca. Estos factores favorecen el directo control de los procesos de producción.

Fuente: Humphrey y Schmitz (2000).

Los dos primeros tipos de colaboración son fáciles de encontrar en países de primer mundo, dadas sus condiciones internas, en el primero, industrias maduras con conocimientos de las necesidades de los clientes, las cuales no cambian rápidamente, y en el segundo, en industrias muy dinámicas con grandes inversiones en I+D, que les permiten, entre comprador y oferente, desarrollar tecnologías conjuntamente.

Los dos siguientes son más asequibles a empresas compradoras, que normalmente son grandes empresas nacionales o transnacionales²², que buscan aprovechar las ventajas con las que cuentan algunas regiones de países en desarrollo para obtener oferentes, con objeto de reducir costos al integrar a esos nuevos productores a sus cadenas de valor. Este aspecto es de suma importancia, ya que al involucrarse, las empresas de países en desarrollo, en cadenas de valor controladas por esos compradores se traducen en un motor de desarrollo interno, promotor de eficiencia en sus operaciones al estar expuesta a las demandas de mercados más sofisticados y exigentes. Su dinámica productiva y de visión se transforma, al grado que le permite trabajar en un proceso de mejora continua en sus líneas de producción, porque deberá de someter sus actividades a una adaptación hacia las necesidades de la empresa compradora. La profundidad con que se dé esta

²² Estas empresas regularmente realizan búsquedas en países en desarrollo, con objeto de encontrar características o ventajas que sean susceptibles de ser aprovechadas para eficientar la cadena de valor. En muchas ocasiones incluso son los principales promotores del desarrollo de dichas áreas.

relación dependerá, en primer término, del nivel de confianza que exista entre comprador y oferente, además de otras variantes relacionadas con las capacidades técnicas y productivas mostradas en dicha relación. El proceso de adaptación y de mejora continua, que le permita a la empresa oferente evolucionar en su participación en la cadena productiva es conocido con el nombre de *escalamiento*, el cual tiene varias vertientes de implementación que varían de acuerdo a las diversas condiciones de cada oferente. Para nuestro trabajo analizaremos dos casos que pueden ser muy ilustrativos sobre las condiciones en que se logra el escalamiento y los beneficios que esto trae. Estos dos modelos son; a) el del tipo distrito industrial italiano, que esta integrado de un conglomerado de pequeñas y mediana empresas y del cual ya tenemos una referencia en el capítulo uno; y b) aquel en que una empresa líder local domina o coordina las actividades de un grupo de pequeñas empresas.

1.4.2 LAS PYMES Y EL ESCALAMIENTO

Normalmente las relaciones conjuntas entre un grupo de empresa tiende a tener beneficios para el conjunto (economías de aglomeración), lo que ya había sido evidenciado por Alfred Marshall (1920)²³, y que podemos sintetizar en la obtención de ventajas competitivas; siendo un caso típico de conjunción productiva el distrito industrial italiano, quien supo aprovechar a localidad y llevarla a un contexto global. Lo primero a partir de crear un sistema local que permitiera que el conocimiento de unos fuera traspasando los límites de la empresa y que al unirse al de otras empresas se convirtiera en un valor agregado que va haciendo más productiva a la cadena, que se refleja en una actividad cada vez más productiva y creativa. Este conocimiento tiende a ser traducido no sólo en la fase de producción, sino también en las fases de desarrollo de tecnología y de mercadotecnia, permitiendo una mejora continua, que los lleva a estar en niveles competitivos a nivel nacional e internacional²⁴.

²³ Marshall se refiere a estas ventajas como las propias de las condiciones físicas, como el clima o el suelo; causas por una persona o región rica con necesidades de consumo grandes; esto provocará un proceso de asentamiento en alguna zona, que a su vez genera ventajas de la mutua cercanía como son: la especialización de maquinaria y mano de obra especializada, generando también actividades subsidiarias a las actividades principales (Marshall, 1920:223 ss).

²⁴ Para profundizar en el tema ver: Becattini y Rullani (1996) y Saba (1998).

En este modelo de cluster, el escalamiento es importante por la especialización de cada una de las empresas, lo que promueve la constante innovación y escalamiento de productos, además de que “facilita la eficiencia en la inversión y el escalamiento se da en pasos pequeños y poco riesgosos. Los productores se pueden concentrar en particulares niveles dentro del desarrollo del proceso, dejando otros niveles a otras empresas. Una inversión del productor en una actividad especializada da a éste rendimientos porque otros productores invertirán en actividades especializadas” (Humphrey y Schmitz, 2000:19).

El otro modelo (distrito industrial), donde las grandes empresas controlan a las pequeñas, se puede tomar como una relación de tipo jerárquica, porque las grandes empresas serán proveedoras de productos y servicios por parte de las pequeñas. Las empresas líderes controlarán las actividades estratégicas como: I+D, mercadotecnia, logística, control de calidad, etc., lo que las pondrá en posibilidad de determinar qué se quiere, cómo se quiere y cuando y en dónde se quiere. Normalmente la empresa líder es reconocida a través de su marca o desarrolla actividades de mercado a nivel internacional que le permite concentrar la venta al menudeo.

En el primer caso (distrito industrial) las empresas tienden a tener un desarrollo más estable dentro de la agrupación, ya que establecen relaciones más estrechas de cooperación, siendo su tamaño una virtud que saben aprovechar al flexibilizar sus procesos más rápidamente y adecuarse a las condiciones cambiantes del mercado al escalar sus productos y procesos de producción vía desarrollo de nuevos productos y tecnologías (Saba, 1998), a partir del desarrollo de centros tecnológicos, asociaciones de empresarios, además de invertir de forma coordinada en capital humano. Sin embargo su mayor problema será la capacidad de inversión, ya que ésta será limitada por su tamaño y actividades.

En el segundo modelo existe también un escalamiento, pero en muchas ocasiones éste es limitado, enfocándose casi exclusivamente hacia la de producción, sin tener oportunidades de abarcar otras áreas, ya que estas están confinadas a las empresas líderes. Existe otro tipo de escalamiento llamado de *escalamiento en cadenas cuasi-jerárquicas*, el cual establece una relación similar a la establecida en el caso de la gran empresa y la pequeña, pero con una diferencia especial porque será aquí una empresa transnacional,

quien tomará la tarea de buscar clusters que le permitan aumentar el volumen en la producción de productos estandarizados, siendo ésta empresa también la que “invierte en estudios de mercado, modelos desarrollados, especificaciones de producto, ayuda a los productores para escoger la tecnología y la organización de la producción, inspecciona la calidad de la producción en el lugar, organiza el transporte y los contratos de pago” (Humphrey y Schmitz, 2000:22). Con el fin de tener clusters alternativos que puedan ser fuentes de oferta en sustitución de los existentes fomentando una mayor competitividad entre zonas geográficas y clusters.

En México se han desarrollado diversos tipos de relaciones industriales, sobre todo del tipo jerárquico o cuasi-jerárquico y variantes de los mismos. Todo esto a partir del proceso de apertura comercial, pero sobre todo desde la mayor integración de México con EU y Canadá en el tratado trilateral de libre comercio (TLCAN), aunque desde antes, y como se comentó en el capítulo 2, los programas importación para su posterior exportación, que impactaban principalmente a la maquila, ya era conocidos desde mediados de la década de los 80;²⁵ por lo que el plan estratégico ya cuenta con un buen tiempo de experimentación, con resultados ambiguos, porque si bien existen ejemplos claros de escalamiento por parte de empresas pequeñas y medianas en diversas áreas y no sólo en la de producción, éstos no son la generalidad, sino más bien la excepción de la regla²⁶. Ejemplos claros de escalamiento se pueden ver en la industria del vestido, donde algunas de las empresas han podido traspasar los límites del simple armado de los vestidos (maquila) hasta llegar a crear y confeccionar sus propios modelos, junto con el lanzamiento de su propia marca; lo cual marca un avance considerable siendo posible a partir de la existencia de una relación del tipo cuasi-jerárquica o jerárquica como principio del escalamiento y de su introducción a las cadenas productivas globales (Dussel Peters, 2001; Bair, 2001); lo que muestra un escalamiento diversificado en áreas de producción y de mercadotecnia, siendo importante destacar el avance que representa el “paquete completo”, que significa que la empresa compradora le encarga un lote de productos con ciertas características a una empresa oferente, la cual estará encargada de coordinar todo el proceso desde el abastecimiento de los insumos hasta la entrega del

²⁵ Para profundizar en el tema véase: Katz y Dussel Peters, (2001).

²⁶ Existen reseñas de varios casos en México, algunos de los cuales han sido recopilados en: Dussel Peters, (2001).

“paquete” en condiciones predeterminadas. Esto es de gran trascendencia para el oferente, ya que significará haber escalado lo suficiente como para ser el coordinador de todo el trabajo, lo que tendrá implicaciones sobre lo que es en ese momento la empresa oferente en cuanto a: estructura productiva, capacidad de coordinación de otras empresas proveedoras, capacidad instalada, capacidad de inversión y de financiamiento, entre otras cuestiones, lo que le permitirá asumir el riesgo total del proceso de producción de un cierto lote de productos con características específicas de calidad, diseño y entrega. En el caso de la empresa compradora, ésta deberá conocer lo suficiente a la oferente, de tal forma que le permita tener la confianza de que la oferente será capaz de cumplir con las especificaciones del pedido.

Este tipo de relación entre empresas compradora y oferente será el punto más importante porque implicará una relación más parecida a la de redes, aunque sin serlo del todo, ya que la oferente aún no estará al nivel tecnológico ni de manejo de recursos financieros para poder entablar relaciones de iguales, como en el caso de las de tipo redes, pero podrá ser el principio de un escalamiento de este tipo. Ejemplos de estos existen muchos en países asiáticos, los cuales deben en mucho a este tipo de trabajo (paquete completo) el que hoy tengan empresas líderes en varias industrias, principalmente electrónicas y de bienes de consumo duraderos.

En el caso mexicano, ésta condiciones no son ni con mucho generalizadas, como ya lo dijimos, pero el que existan este tipo de casos implica que se está avanzando, pero que hace falta mucho trabajo sobre todo en los niveles meso y meta²⁷, lo que significa “la existencia de medidas específicas por parte del gobierno y de instituciones no gubernamentales encaminadas al fortalecimiento de la competitividad de las empresas (nivel meso), en donde la capacidad de articular políticas de promoción en los niveles meso y macro depende de estructuras políticas y económicas fundamentales, y de una constelación de actores (nivel meta)” (Meyer-Stamer, 2000:25). A partir del reconocimiento de las condiciones en las que se encuentra una región será más factible

²⁷ La competitividad sistémica es un concepto utilizado para reconocer si en su lugar específico existen las condiciones necesarias para el desarrollo local y regional. Dicho concepto está dividido en cuatro niveles que permiten conocer las fortalezas y debilidades que permiten potenciar el desarrollo de una región o localidad. Los cuatro niveles a los que hace referencia son: micro, macro, meso y meta. Para profundizar en el tema ver: Meyer-Stamer, (2000).

implementar las acciones y estrategias a seguir con objetivos claros sobre hacia donde se va a dirigir la región o localidad.

A partir del siguiente apartado nos enfocaremos en un análisis de las condiciones actuales del país por regiones, con el propósito de hacer una evaluación estratificada de cómo ha sido la evolución de la industria en México, sus tendencias y situación actual, además concentrarnos en conocer cuál ha sido el impacto de la MIPYME en el crecimiento, esto dadas las condiciones de escasez de información.

1.5 CONCLUSIONES PRELIMINARES

A continuación presentaremos algunas conclusiones a partir de la presentación anterior:

- (a) La determinación del tamaño óptimo, definida de acuerdo a la teoría NC por los rendimientos a escala (que al aumentar los niveles de producción, favorece la utilización de técnicas más eficientes), justifica la inversión en técnicas reductoras del costo y permiten que los trabajadores estén más especializados, redundando en costos unitarios decrecientes; pero no aclara cómo la empresa internamente decide mantenerse en algún tamaño específico, y sólo aduce a su actitud racional para decidir crecer hasta donde la tecnología se lo permita. El mecanismo de precios actúa dentro del sistema económico de intercambio generando información (precios), que al interior de la empresa al empresario le dirá cuál es el límite superior de producción (costo menor que el precio de mercado) y éste podrá decidir sobre la posibilidad de organizar o no la producción de un bien o servicio dentro de la organización, lo que significará que si la empresa decide producirlo internamente estará aumentando el tamaño de la misma (Coase, 1937), sin que sea la tecnología (únicamente) la que determine la eficiencia general de todas las empresas; sino también las decisiones internas o endógenas de la empresa las que expliquen el por qué de la diferenciación en tamaño de las empresas.
- (b) Según lo visto a partir del trabajo de Noriega (2000), la tecnología y la organización no deben ser vistas como entes independientes, sino por el contrario son codependientes; teniendo que en el límite será posible encontrar una empresa con organización aunque sin tecnología, pero no lo contrario. La presencia en la empresa de la organización en general y del empresario en particular, será determinante en dos

aspectos: a) en la fijación de la capacidad para atender más contratos, entendiendo a estos como cualquier relación de compra-venta no importando el volumen o la velocidad con que se lleven a cabo volumen de contratos y por tanto el tamaño de la empresa, la cual estará en función del tamaño del mercado; y b) la generación de sus propios conocimientos, tecnología e información, lo que les permitirá hacer una toma de decisiones congruente con una mayor capacidad de adaptación a las condiciones de cambio y a sus objetivos, y por tanto de su tamaño.

- (c) Las MIPYMES pueden, de acuerdo a las experiencias encontradas en otras latitudes, jugar un papel importante dentro de la nueva estructura industrial por sus propias características que las hacen flexibles, dinámicas y rápidamente adaptables a las cambiantes circunstancias de la actual estructura industrial global. Ejemplo de esto son las estrategias de subcontratación, o formación de redes o clusters de los cuales se desprenden dos tipos de escalamiento (distrito industrial y el control de cadena de producción por parte de una empresa líder) donde las pequeñas empresas explican en buena parte el dinamismo, flexibilidad y capacidad de innovación de las cadenas productivas aunque en niveles bajos, pero con posibilidades de aumentar gracias al aprendizaje desarrollado mediante el escalamiento que también les permite generar ventajas competitivas.

En el siguiente capítulo nos enfocaremos en la realización de una revisión histórica de la evolución de la industria en México en el periodo 1985-2000, enfatizando en las estrategias seguidas por los diseñadores de la política económica e industrial y los efectos que éstas tuvieron en las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES), para definir así cuál es su situación más reciente. Por último, en el capítulo tres enlazaremos las condiciones descritas en el capítulo dos sobre la MIPYME con su capacidad de participar en el crecimiento económico de México y por ende en el crecimiento de la manufactura.

CAPÍTULO 2. LA INDUSTRIALIZACIÓN EN MÉXICO, REVISIÓN HISTORICA Y SITUACIÓN ACTUAL DE LAS MIPYMES

INTRODUCCION

En el primer capítulo se presentó un marco teórico que servirá de referencia para este y el siguiente capítulo, donde se determinaron algunas causas por las cuales las pequeñas empresas definen su tamaño en función de condiciones tanto internas como externas, lo que plantea un tipo de empresa más autónoma, pero condicionada por el entorno donde se desenvuelve. Esto se explica por qué la empresa decide desde adentro (con ayuda de los empresarios y la organización, quienes serán los que permitirán de acuerdo al mercado las posibilidades de crecer, mantenerse o contraerse), pero sin dejar de ver hacia fuera los cambios, que en tiempo y espacio se generan y que le permiten definir estrategias sobre su desempeño interno.

La relación espacio-tiempo se erige como fuente de cambios que determinan el ambiente que envuelve a las empresas, por lo que será indispensable no perder de vista esta relación para entender cuál es el origen y circunstancias sobre las que han transitado las pequeñas empresas en México, y en su momento poder definir el por qué de la situación actual de las mismas. Por lo tanto en este capítulo nos enfocaremos en la realización de una revisión histórica de la evolución de la industria en México en el periodo 1985-2000, enfatizando en las estrategias seguidas por los diseñadores de la política económica e industrial y los efectos que éstas tuvieron en las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES).

La revisión histórica del proceso de industrialización en México en las últimas décadas tiene tres objetivos específicos. El primero será enfatizar el impacto de la relación espacio-tiempo en el ámbito económico en general y en el proceso de industrialización en particular, lo que nos confirmará un hecho importante: el espacio y el tiempo son importantes para el análisis de las MIPYMES, ya que son los que dan sentido a los hechos actuales y concretos, lo que presupondrá que lo sucedido en el pasado y en el presente, aquí o allá no puede ser soslayado sin ser analizarlo en función de las condiciones que las enmarcan, con lo que se concluye que la estructura productiva de hoy

y todo lo que engloba, no es un hecho de hoy que solamente ahora impacte (no es un hecho ahistórico), sino es el resultado de las decisiones tomadas en el pasado, y el tipo de estructura productiva que tendrán las empresas en particular, y la estructura organizacional en general de cada localidad, estado, país o región, en el futuro será el resultado de lo que hoy se haga con ellas, de las decisiones que hoy se tomen o dejen de tomar.

Como segundo objetivo, y a partir de lo anterior, haremos la revisión de dos momentos históricos importantes en el proceso de industrialización en México; por un lado la industrialización a partir de la sustitución de importaciones (ISI), que marca el inicio de la industrialización en México ya que sienta las bases para el crecimiento económico de las siguientes décadas a partir del sector secundario y por otro la industrialización orientada a las exportaciones (IOE¹), la cual plantea una industrialización a partir de las exportaciones, dado un marco de competencia internacional producto de la liberalización comercial. Dicha revisión hará énfasis en el papel, estructura y resultados obtenidos a partir de cada uno de estos procesos sin perder de vista el impacto que esto tuvo sobre las MIPYMES. Y como tercer y último objetivo, se analizarán las condiciones macroeconómicas imperantes en el país a partir de la liberalización económica y cómo han afectado a las MIPYMES, esto es que, de la nueva estructura económica conformada con las reformas económicas implementadas con la apertura económica se buscará conocer los efectos en las MIPYMES, ya que al no haber planes y programas precisos para su adaptación a la apertura comercial para este tipo de empresas, los resultados se pueden adivinar diversos, por lo que será necesario dicho análisis para conocer el estado de estas empresas.

Así tendremos que este capítulo estará dividido en tres partes: primero, se presenta el modelo de industrialización a partir de la sustitución de importaciones (ISI) como detonador del crecimiento en el periodo 1940-1970; segundo, se presenta cambio hacia un modelo de industrialización orientado hacia las exportaciones (IOE), y tercero, se examinan las condiciones macroeconómicas y su impacto en las MIPYMES; finalizando con algunas conclusiones preliminares.

¹ Término tomado de Dussel Peters (2000a).

2. 1 EL MODELO DE INDUSTRIALIZACION A PARTIR DE LA SUSTITUCION DE IMPORTACIONES (ISI) COMO DETONADOR DEL CRECIMIENTO EN EL PERIODO 1940-1970 Y LAS MIPYMES

El momento más trascendental en la época contemporánea de México, en cuanto a industrialización se refiere, no puede ser más que el emprendido por el gobierno cardenista, el cual va a tener una resonancia que alcanzará la década de los setenta, década en la cual el modelo pierde el dinamismo que mostró en las primeras etapas de su puesta en marcha. Si bien es cierto que antes del periodo presidencial del Gral. Lázaro Cárdenas ya existían industrias como la del cemento, vidrio, cerveza, etc., producto de un proceso industrializador llevado a cabo en el periodo de gobierno de Porfirio Díaz, quien avanzó en la construcción de más líneas férreas, y junto con otras reformas en áreas relacionadas con la propiedad y el sector energético dieron la pauta para el desarrollo económico conocido como “economía de enclave”; la cual hace referencia a un tipo de proceso industrializador que está encaminado a desarrollar actividades económicas específicas (actividades con producción para su exportación principalmente), financiadas en su mayoría por capitales extranjeros, que está por demás decirlo sólo responderían a dichos intereses, además de no expandir sus efectos hacia otras ramas de la economía, siendo ésta una de las principales limitantes para generar un verdadero proceso de industrialización nacional².

El Presidente Cárdenas durante su mandato y debido en gran parte por la grave situación externa (estaba en curso la segunda guerra mundial), impulsó un proyecto que tuvo como resultado la implantación de un proceso de industrialización nacionalista, con resultados que repercutieron en el crecimiento económico varias décadas después. Las acciones seguidas por el General Cárdenas para la industrialización fueron, el fomento económico a través de la aplicación de recursos en obras de infraestructura y la creación y puesta en marcha de instituciones de crédito (Nacional Financiera, Banco de Crédito Agrícola, Banco de Crédito Ejidal y Banco de Comercio Exterior), que a la postre permitirán el desarrollo de la producción agrícola e industrial, complementándose con los energéticos,

dada la creación de la Comisión Federal de Electricidad y la nacionalización del Petróleo (Cárdenas, 1987:39); además de la reforma agraria y el reparto de tierras, situación que permitirá, al tiempo, la generación de divisas necesarias para la industrialización de una economía con bajos niveles de productividad y de creación tecnológica.

A partir de las siguientes décadas, el proceso de sustitución de importaciones (ISI) fue madurando hasta llegar al punto donde las condiciones para el crecimiento empresarial e industrial fueron muy favorables, al grado de contar con un crecimiento del PIB de hasta un 7% promedio anual. Dicha situación fue producto de un proceso que involucró a todos los agentes económicos, con una participación sobresaliente de los gobiernos (Lázaro Cárdenas y subsecuentes), quienes implementaron mecanismos políticos y económicos que buscaban un fácil acceso a la producción por parte de los empresarios interesados en invertir y aprovechar oportunidades para la creación de empresas en ramas económicas no existentes o en aquellas donde los gobiernos considerarán indispensable la inversión para su industrialización. Tales mecanismos pueden resumirse en las siguientes leyes promulgadas por dichos gobiernos:

- a) “Las leyes que tenían por objeto exonerar el pago de impuestos federales durante un periodo de 3 y hasta de 10 años, según el momento y las características, a industrias que cumplieran con algunos requisitos, que eran en 1926³: la utilización de mano de obra mexicana, un monto máximo de capital de 50 mil pesos oro y materias primas del país, la cual tiende a ser, al tiempo, una ley muy clara y definida que favorece verdaderamente a empresarios y a empresas de nueva creación y a aquellas que se consideran necesarias, es decir con importancia económica⁴. Cabe mencionar que esta ley fue producto de varios cambios a lo largo del tiempo (1934, 1939, 1941, 1946 y 1955) cuando se le hicieron las últimas modificaciones), incluyendo nuevas exenciones como aquella de pago completo de impuestos por cinco años; pago de impuestos por importación, exportación, timbre, renta y utilidades.
- b) La regla XIV de tarifas del impuesto general de importación se crea en 1930 con el fin de facilitar la entrada de maquinaria y equipo necesario para la modernización industrial.

² Para ahondar sobre el tema vea Rosenzweig (1988).

³ La segunda gran transformación de este decreto se da en 1939 con la introducción del concepto de “empresa que realice actividades totalmente nuevas”, donde se amplía el periodo de 3 a 5 años con el fin de diversificar las actividades en el sistema productivo (Cordero, 1977:10)

⁴ Esta ley, según nos dice De Maria y Campos (2002:8), incorporó criterios de índole tecnológica como premiar: grado de eficiencia técnica, calidad de la mano de obra ocupada y laboratorios de investigación propiedad de la empresa. Aunque nunca se definieron criterios para su aplicación ni apoyos institucionales adecuados para tal fin.

- c) Aunado a ésta se alientan los programas de capacitación de la fuerza de trabajo, con la creación del Instituto Politécnico Nacional en 1937, además de un gran número de institutos técnicos, aunque esto ya en la década de los sesenta” (Cordero, 1977:10-12).

Estos programas permitirán desarrollar y fortalecer a la empresa en México, especialmente las encargadas de producir de bienes de consumo básico e intermedio, de las cuales resaltarán las textileras, alimentarias, de bienes de consumo de uso doméstico no durables; además de otras de la industria pesada como son: el cemento, las empresas fundidoras de hierro y acero, vidrio, ladrillos, entre otras.

Para entonces la agricultura mantuvo un alto nivel de productividad, con una aportación de 10.4% de la producción total nacional en el periodo de 1950-1962 (Cárdenas 1996:30), con lo que su participación en la generación de divisas siguió siendo de extrema importancia para hacer frente a los compromisos de deuda que estaba contrayendo México, producto de los gastos por importaciones de maquinaria y equipo. Aunque al tiempo esta capacidad de generación de divisas por parte del sector agrícola va a perder dinamismo, con el consiguiente deterioro en la senda de crecimiento del país, las causas de la disminución del dinamismo en el campo pueden ser resumidas así: a) la inversión agropecuaria disminuyó gradualmente desde los años cuarenta, dando preferencia a otros sectores productivos especialmente la industria; b) los subsidios otorgados para la producción de alimentos poco remunerativos, pero necesarios como el maíz y el trigo desvió el tipo de producción; c) la política de mantener precios fijos en los productos agrícolas desincentivó la inversión en el campo y d) el crecimiento de la población rural provocó un proceso de disminución de los rendimientos del sector y con ello la productividad del sector⁵; lo que degeneró en una constante disminución de la participación del agro en la economía, y de la generación de divisas, que junto con una mayor importación de granos básicos conjuró lo que sería el proceso de debilitamiento de la industrialización, al generar un cuello de botella por el lado de las divisas, que limitaba el gasto que se hacía en la importación de insumos, maquinaria y equipo, etc., para redireccionarlo hacia la importación de productos agrícolas que ya no eran producidos

⁵ Proceso contrario al propuesto por Lewis (1954), ya que lejos de concentrar más mano de obra en la industria, al no ser capaz ésta de asimilar más mano de obra, propició una pérdida de competitividad en el sector agrícola.

con suficiencia por el campo mexicano. La casi nula capacidad de desarrollo tecnológico que planteaba una dependencia constante del exterior, sólo se sumó al deterioro de la industrialización nacional.

El compromiso por parte de los gobiernos no se enfocó únicamente en la implementación de los mencionados mecanismos, sino también se encaminó sobre la creación de centros de fomento industrial, como es el caso del Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Mediana y Pequeña (FOGAIN)⁶, fundada en 1953 y el Centro Industrial de Productividad (CIP), fundado entre 1954 y 1955, como parte integral de la Confederación de Cámaras Industriales de la República Mexicana (CONCAMIN). En América Latina, México fue el primer país en realizar este tipo de proyectos, que tenían por objetivo central a las pequeñas y medianas empresas (PYMES), al buscar disminuir costos de producción, hacer adaptaciones y adecuaciones en la producción industrial, lo que permitió la proliferación masiva de rubros industriales y productos diversos (Martínez 1985:83-84). Sin embargo la complejidad de los criterios de aplicación para acceder a los créditos otorgados por las instituciones de crédito a partir de los programas de fomento provocó que sólo pudieron ser aprovechados en su mayoría por grandes y medianas empresas, dejando al margen a la micro y pequeña empresa (De Maria y Campos, 2002:8).

El deterioro del ISI comenzará en la década de los sesenta y continuará en la siguiente década, con la conjunción de varios factores, que podríamos llamar de carencia de visión de largo plazo, a saber (De Maria y Campos, 2002:9):

- a) La excesiva protección otorgada a la fabricación de bienes de consumo e intermedios; en detrimento de la industria de bienes de capital.
- b) La creciente participación de la inversión extranjera mayoritariamente industrial.
- c) La creciente dependencia tecnológica del exterior.
- d) Los bajos niveles de investigación y desarrollo tecnológico.
- e) La complejidad y excesiva discrecionalidad de los incentivos existentes, que favorecieron a las grandes empresas.
- f) La gran concentración regional del desarrollo industrial en Monterrey, Guadalajara y sobre todo, en la Ciudad de México.

⁶ El objetivo específico fue apoyar a la pequeña y mediana empresa con crédito preferenciales garantizados por Nacional Financiera (NAFIN) (De Maria y Campos, 2002:8).

Estos factores demostraron de buen grado cuales habían sido los errores en los que sistemáticamente se había recurrido en la promoción de la industria, que junto con la pérdida de participación del sector agrícola, y por tanto, de las divisas que a través de ésta se tenían y la mayor importación de granos para consumo nacional, habrían provocado un debilitamiento de la misma. Sin embargo, y a diferencia de otros países de América Latina, México logró seguir con su proceso de sustitución de importaciones gracias al sector petrolero, que “desde 1976 y hasta 1981 permitió generar altas tasas de crecimiento económico impulsadas por las inversiones energéticas y por el financiamiento en divisas de un rápido desarrollo industrial, incluyendo su profundización a través de la creación de modernas instalaciones productoras de bienes de capital, de petroquímicos y de componentes automotrices” (De Maria y Campos, 2002:10). Aunque esto por tiempo limitado, ya que la producción nacional se centró en el sector petrolero al grado de ser éste quien determinó el crecimiento económico y el rumbo de la industrialización, aunque con rumbo incierto dado que el control del precio del petróleo estaba determinado en el mercado internacional.

Esto, en general, fue lo que marcó el principio del fin de un largo proceso de crecimiento continuo, que después fue conocido como el “Milagro Mexicano”, para dar paso a una nueva orquestación en la dinámica industrial, la cual tomó mucho tiempo en su consolidación, que estuvo sustentada por la industrialización orientado a las exportaciones, que en adelante comentaremos.

2.2 HACIA UN MODELO DE INDUSTRIALIZACION ORIENTADO A LAS EXPORTACIONES (IOE): LAS MIPYMES Y SU NUEVO PAPEL

Este apartado tiene el propósito de evidenciar cómo se desarrolló el proceso de transición entre el ISI y el IOE, además de mostrar el impacto que éste tuvo sobre las estructuras industriales en general, y sobre las MIPYMES en particular, incluyendo un comentario breve del proceso de regionalización seguido en el país.

2.2.1 EL PERIODO 1980-1988. LA TRANSICIÓN DE LA ISI A LA IOE

A partir de la década de los ochenta, y del total desgaste del modelo anterior de crecimiento se empiezan a tomar decisiones importantes para determinar el nuevo rumbo económico a seguir. La entrada de México al GATT (General Agreement on Tariffs and Trade), a mediados de esta década, marcará un cambio económico, político y social, ya que hasta ese momento esta nación se había mantenido al margen en cuanto a la liberalización económica; sin embargo y dadas las condiciones a las que la nación se enfrentaba de escasez de divisas, con una gran deuda externa y una alta dependencia de las importaciones, se hizo necesaria la implementación de reformas que respondieran a la nueva estructura económica mundial y que permitieran alcanzar un crecimiento nacional. México, finalizaba la década de los setenta con muchos problemas estructurales en el ámbito económico, como los antes descritos, y sin embargo gracias al descubrimiento de nuevos yacimientos de petróleo, que le estaban permitiendo obtener divisas producto del alto precio que había alcanzado éste por los acontecimientos que a nivel internacional provocaban la escasez del mismo, tuvo la oportunidad de alargar el proceso ISI hasta iniciada la década de los ochenta, al canalizar más inversión pública para el desarrollo de grandes proyectos en el sector paraestatal, además del fomento de la inversión privada y de crecientes estímulos fiscales, financieros e institucionales (De Maria y Campos, 2002:10-11).

Pero esta situación evidenciaba un límite en el mediano plazo, porque el precio del petróleo era determinado en el mercado exterior y estaba sujeto a las variaciones que el mercado determinaba, situación no prevista por el gobierno de aquel momento; dando como resultado que en los primeros años de esa década, conocida como la década perdida, los problemas internacionales tuvieron un impacto muy severo sobre nuestra economía; por la depreciación del precio del petróleo, que combinada con la exigencia por parte de los EU del pago de la deuda, dada la condición deficitaria de la balanza comercial de ese país, degeneraron en la crisis de la deuda.

Dada la alta dependencia que México tenía del petróleo para obtener divisas y la baja del precio de este producto, se generó una devaluación del peso mexicano y una insolvencia en el pago de sus deudas contraídas principalmente con EU, se propició una resolución desfavorable para nuestra nación, ya que sería México junto con los países de América Latina tendrían que resolver los problemas de déficit comercial de esa nación, al tener

que transferir capitales en forma de pagos para amortizar la deuda, lo que tendría como consecuencia principal un nulo crecimiento para la década en América Latina.

El inicio de la apertura comercial, que como ya comentamos, se comenzó a fraguar a mediados de los ochenta con la entrada de México al GATT, implicó cambios importantes en la condición macroeconómica de la nación, además de cambios en materia de política fiscal, monetaria e industrial; siendo en 1988 cuando se pone en marcha de manera más formal el nuevo modelo de Industrialización Orientado a las Exportaciones (IOE), que incluía además de una estrategia de liberalización, con importante énfasis a la parte macroeconómica por sobre la microeconómica, de la siguiente forma: a) liberalización del régimen de importaciones; b) mantener por sobre todo una desregulación económica y c) abolición del control de precios, subsidios, intervención del Estado, paraestatales, incluidos programas sectoriales (Dussel Peters, 2000a:85).

Esas nuevas reglas en el campo de la política económica afectarán directamente a la industria, quien a pesar de esas medidas todavía realizó algunos aportes en política industrial con la creación de la Ley Federal para el Fomento de la Microindustria (1988), que surge como consecuencia del Programa para el Desarrollo Integral de la Industria Mediana (1985); quienes buscaban resolver situaciones de rezagos en sectores y regiones a partir de un planteamiento ISI, y que podemos resumir así (Máttar, 1988; Jacobs y Máttar, 1985):

- Sin los apoyos específicos a una pequeña empresa, en general sería imposible su transformación en unidades medianas o grandes, cancelando así sus posibilidades de crecimiento y, por tanto, de ofrecer bienes y servicios a la población.
- Las pequeñas empresas se localizan tradicionalmente en sectores y regiones prioritarias, que atienden necesidades de bienes de consumo generalizado y con una presencia importante en zonas típicamente rurales.
- Las inversiones fructifican en el corto plazo.
- Estimulan el espíritu empresarial local.
- Aprovechan recursos humanos y materias primas de la localidad.
- Representan el primer escalón en el proceso de calificación de la mano de obra, específicamente la proveniente del campo.

- Utilizan mayoritariamente insumos nacionales, evitando la importación.

Estos programas de impulso a la micro, pequeña y mediana empresa tuvieron como marco de referencia el Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior (1983-1988), que buscaba generar las divisas necesarias para la economía a través del sector privado, al incentivar la producción de todo tipo de bienes, incluidos los de capital; sin embargo sólo existieron avances sólidos en algunas industrias tales como la: automotriz, farmacéutica, electrónica y algunas agroindustrias, mientras que en las demás industrias los resultados son magros con fuertes retrocesos y disolución de cadenas productivas por la drástica apertura comercial (De María y Campos, 2002:20).

Esta panorámica, de entrada, ya nos habla de un debilitamiento de las MIPYMES gracias a los pocos recursos canalizados hacia ellas por la contracción de los recursos del propio gobierno para apoyar este tipo de programas, además de la apertura comercial que estaba en proceso. Un contrapeso, aunque de menor nivel, fueron los programas antes mencionados, que se enfocaban en la defensa de la planta productiva y del empleo, además de apoyos para la inversión y la consolidación de pasivos en medianas y pequeñas empresas (De María y Campos, 2002:21-23). Sin embargo y a partir de la llegada de la nueva Administración (Salinas de Gortari) todos estos planes y leyes se convirtieron en letra muerta, al estar enfilada exclusivamente a las exportaciones, prosiguiendo con el proceso de consolidación del nuevo modelo de industrialización, combinado con una recomposición de la acción del gobierno al no participar directamente en la producción y en su lugar dejar al sector privado como exclusivo impulsor del crecimiento económico. Los principios de la nueva estructura económica, necesarios para la implementación del modelo industrializador estarían basados en la estabilización e implantación de otras reformas de mercado enfocadas a acabar con el populismo además de reducir el rol del gobierno en nombre de la eficiencia económica (Dussel Peters 2000a: 11).

2.2.2 EL MODELO DE INDUSTRIALIZACIÓN ORIENTADO HACIA LAS EXPORTACIONES (IOE)

Con el cambio de la administración que gobernaría a la nación en el periodo 1988-1994, el proceso de consolidación del modelo IOE no hizo más que acelerarse; fundado en

todos los beneficios que el mismo traería a partir de la asociación positiva establecida entre las exportaciones y el crecimiento económico, además de otorgarle algunos otros beneficios tales como: el desarrollo de un ambiente de mayor eficiencia productiva; la abolición de mercados restringidos; una mayor generación de utilización de la capacidad industrial; una gran especialización horizontal; mayor familiarización con la tecnología; grandes efectos de “aprender haciendo”, además buscar que los recursos nacionales sean utilizados más eficientemente porque no se producirán bienes que podrían ser importados a precios más bajos, lo que se traduciría en un beneficio mayor para los consumidores en su ingreso real (Dussel Peters, 2000a:12-14)⁷.

En 1994, con la inauguración del TLCAN (Tratado de Libre Comercio de América del Norte) se implementa una renovada estructura económica que incluía el cumplimiento de: a) la estabilidad macroeconómica (afectando la inflación y el tipo de cambio); b) provisión de infraestructura para la producción privada; c) redefinición de los servicios públicos y d) incentivos del sector público para asignación de recursos al sector privado (Dussel Peters, 2000a:16-17), mientras que en la parte del financiamiento las instituciones tradicionales como son Nacional Financiera (NAFIN) y Banco de Comercio Exterior (BANCOMEXT) funcionaban ahora como bancos de segundo piso con un financiamiento bajo condiciones de mercado, lo que los hacía poco atractivos y/o excluyentes para las MIPYMES, dado que las mismas no tenían los elementos para ser sujetos de crédito (no contaban con garantías suficientes), lo que suponía un alto riesgo para las instituciones bancarias, quienes para entonces tenían la libertad de decidir donde invertir y a quien prestar (este tema será abordado con más detalle en el siguiente apartado).

En cuanto al apoyo gubernamental, éste se restringió a ofrecer apoyo informativo a las empresas encaminada a ampliar su mercado de acción, además de promover la vinculación de éstas con clientes potenciales en el ámbito nacional e internacional a través de información en línea (por medio de internet), o de exposiciones y foros tanto en el interior como en el exterior del país, sin distinguir demasiado sobre el tamaño de la empresa. Además de promover otro tipo de programas con objeto de estimular a las

⁷ Dussel Peters (2000a) en su capítulo 1 hace una presentación de muy interesante sobre las diferentes perspectivas con que se mira este modelo, enfatizando en los pros y contras del modelo IOE.

empresas de ciertos sectores e industrias que responden, en su mayoría, con las industrias de mayor dinamismo en el mundo, tal es el caso de las industrias textil, automotriz, autopartes, electrónica, etc., aprovechando las condiciones geográficas y estratégicas de México, y más específicamente las del norte de este país. Dichos programas se enlistarán a continuación (Dussel Peters, 2000a:90-91):

1. Programa para promover el agrupamiento industrial: iniciado por SECOFI (Secretaría de Comercio y Fomento Industrial) en 1998, el cual busca generar una visión común con los empresarios, los gobiernos de los estados y el federal, tomando ventaja de la especialización local y regional, además de ligar a unas y otras regiones con empresas y sectores.
2. Red de centros regionales para la competitividad empresarial (CRECE): fue generado en la mitad de la década de los 90 como soporte de consulta para las empresas micros, pequeñas y medianas empresas (MPYMES), que sean 100% de capital mexicano y con al menos dos años de constitución.
3. Comité nacional de productividad e innovación tecnológica (COMPITE): creado en 1996, ofrece cursos especializados para actividades manufactureras.
4. Programa de desarrollo de proveedores: fue creado en 1999, en conjunción de SECOFI y NAFIN, el cual provee de capital de trabajo para contratos específicos de subcontratación.

Estos programas han abierto muchas posibilidades de crecimiento para el país en general y para algunos sector, ramas industriales y empresas en particular, lo que por un lado hace ver a México como aquel que ha aprovechado las ventajas de la liberalización financiera, comercial y de inversión, al grado de ser ejemplo para otras naciones, y sin embargo este impacto de industrialización y crecimiento sólo ha permeado a algunos sectores y regiones, específicamente aquellos vinculados con los programas antes mencionados. Las empresas (por lo regular grandes) que han aprovechado esa reestructuración económica para insertarse en dichas áreas, se han visto favorecidas con un aumento de la producción y productividad, gracias al acceso al mercado más grande del mundo, a la tecnología de punta, al personal capacitado, know-how esparcido por la formación de redes de producción, etc.; mientras, en el caso de las MIPYMES se crea un Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana

1991-1994, el cual delineaba “siete acciones principales para impulsarlas y promover su asociación: la subcontratación, el financiamiento, la capacitación, la difusión en el exterior, la desregulación y simplificación administrativa, así como el monitoreo y seguimiento de las acciones”⁸. El programa tuvo éxito entre 1988-1994 para las MIPYMES más por las condiciones de estabilidad macroeconómica, el crecimiento del PIB, la inversión, el empleo, las exportaciones, y la reducción de la inflación (De María y Campos, 2002:30) que por el mismo programa en sí, ya que dichas condiciones mejoraron en general el contexto del mercado interno, mejorando en sí al mercado por excelencia de las MIPYMES, lo que no significa que las MIPYMES no resintieron esta primera fase del proceso de liberalización económica, ya que éste representó una ruptura de las cadenas de proveedores nacionales, resultado de la entrada de bienes y servicios extranjeros más competitivos en calidad y precio.

La administración más reciente, que aunque no entra dentro de la dimensión en tiempo predeterminada de esta tesis, ha prometido la realización de una segunda fase de reformas estructurales que contemplan en términos productivos “un incremento de la competitividad de la mayoría de las empresas mexicanas” (SE-FUNDES, 2001:ii). Para el servicio financiero de las PYMES se ha contemplado aumentar la eficiencia del servicio de la banca de desarrollo tradicional, pero con objetivos claros de favorecer únicamente a empresas que por su tamaño, u otras condiciones derivadas de la primera, no puedan acceder a la banca de primer piso, la cual desde la crisis de 1994 ha mostrado un franco rechazo a generar crédito productivo⁹, lo que complica el panorama y compromete al gobierno a una participación más activa en esta área. Los resultados más claros en este sentido son los programas de apoyo para el acceso al financiamiento a la MIPYME y para la integración de cadenas productivas respaldados por los fondos FAMPYME, FIDECAP y FOAFI entre otros¹⁰.

⁸ Tomado de De María y Campos (2002, 28), que a su vez fue tomado de: SECOFI, Programa de apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa, 1991-1994.

⁹ La encuesta de coyuntura del mercado crediticio publicada por el Banco de México (2003) muestra este hecho y lejos de revertirse la tendencia para años más próximos ésta se refuerza.

¹⁰ Las siglas se refiere de esos fondos significan: Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa; Fondo de Apoyo para el Acceso al Financiamiento de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas y Fondo de Fomento a la Integración de Cadenas Productivas. Una información más detalla de los objetivos de dichos fondos se puede consultar en la página electrónica de la Secretaría de Economía.

Sin embargo, hasta el momento el panorama no es tan halagüeño, ya que las expectativas son muy altas y los resultados pobres; a pesar de que se ha seguido con el mismo esquema de mantener las condiciones macroeconómicas estables, los avances en los otros niveles de la competitividad sistémica han sido limitados, con pocos avances.

2.2.3 DESARROLLO PRODUCTIVO REGIONALIZADO

En cuanto a las pautas de descentralización de la República Mexicana, esta siguió, por ramas de producción, caminos diversos, ya que en lo referente a las ramas tradicionales de exportación (auto partes, automóviles, productos electrónicos, etc.), la dinámica de inversión y crecimiento siguió prosperando, alcanzando niveles importantes, dada la implementación de tecnología de punta importada, la alta participación de inversión extranjera, y de comercio intra e inter firma. Mientras las MIPYMES, orientadas en su mayoría al mercado interno, con poca productividad e índices bajos de capacitación-educación y posibilidades efectivas de innovación, no pudieron más que seguir otro sendero, muy relacionado con el ciclo económico seguido en el mercado interno.

En el caso de las regiones, éstas mostraron un proceso de redireccionalización hacia los estados de la República Mexicana ubicados en el centro y norte (Guanajuato, Jalisco, Aguascalientes, San Luis Potosí, Chihuahua, Coahuila y Nuevo León), aprovechando las ventajas geográficas, de mano de obra y salarios de dichos estados para la maquila de diversos productos. Todo esto posible gracias al TLCAN y a los programas de importaciones de productos para su posterior exportación. También otros estados del norte de la República se unen al proceso de industrialización como Baja California, Sonora y Tamaulipas, todos con significativas actividades de maquila y exportación (Mendiola 1997)¹¹.

De acuerdo a Ruiz Durán (1999) se puede establecer una modificación en los niveles de industrialización regional en términos de la constitución de sectores dominantes en cada entidad federativa, esto en el periodo de 1988-1996, que pueden dividirse de acuerdo a esa especialización en los siguientes grupos: *frontera* (Baja California, Sonora, Chihuahua, Coahuila, Nuevo León, Tamaulipas), *reconversión industrial* (Jalisco, Aguascalientes, Querétaro, Guanajuato, San Luis Potosí), *DF y su entorno* (DF, Puebla,

¹¹ Tomado de Dussel Peters (2000a:181).

Morelos, Estado de México, Tlaxcala, Hidalgo), *estados petroleros* (Veracruz, Tabasco y Campeche), *estados del sur* (Guerrero, Oaxaca y Chiapas), *estados turísticos* (Yucatán, Quintana Roo y Baja California) *estados de materias primas* (Sinaloa, Nayarit, Durango, Nayarit, Michoacán, Colima, Zacatecas) (Ruiz Durán, 1999:19). Esta clasificación es muy importante e interesante porque analiza con profundidad la diversidad de vertientes seguidas por las regiones a partir de la apertura comercial. En su análisis (Ruiz Durán) prosigue definiendo cada uno de estos grupos, donde los fronterizos siguen un proceso de especialización en sectores de mayor intensidad tecnológica (industrias metálicas básicas; productos metálicos, maquinaria y equipo y otras industrias manufactureras), lo que también es evidente en el grupo de reconversión industrial, siendo empresas extranjeras las que realizaron una fuerte inversión con lo que se logró la consolidación de agrupaciones industriales. Los estados del sur son los estados que no logran una especialización productiva en algún sector, lo que coincide con el bajo desarrollo empresarial de la región. Caso contrario son los estados de materias primas, quienes sí han logrado una especialización en sectores tradicionales como el de alimentos o del aprovechamiento de los recursos forestales para la producción de muebles. Los estados petroleros fincan su desarrollo a partir de esta actividad pero no logran concentrar empresas en algún otro sector de forma relevante (Ruiz Durán, 1999:19-23).

Para el caso de la regionalización, parece ser que las primeras entidades federativas en ser beneficiadas con los programas de importación para su posterior reexportación fueron las que concentraban a los estados del norte del país, para después ir cubriendo otros estados que cumplían principalmente con las características de cercanía con los mercados objetivo de consumo y mano de obra calificada y barata; lo que aunado con otros factores determinó que regiones del país se hayan vinculando y encadenando a las redes de producción internacionales. Dichos factores serán: a) varias políticas económicas encaminadas a los niveles locales y regionales que inicialmente vinieron del gobierno federal y múltiples instituciones nacionales (NAFIN y BANCOMEXT), además de cámaras de comercio, asociaciones de empresarios, instituciones internacionales (particularmente Naciones Unidas) e instituciones de educación; b) programas de atracción de inversión extranjera para la estandarización; c) programas a nivel local y

regional en todos los estados, especialmente aquellos que fueron gobernados por partidos de la oposición (v. g. Guanajuato y Jalisco) (Dussel Peters, 2000a:179-80).

Así podemos entender el proceso de regionalización, que ayudado de hechos concretos en ese ámbito han producido importantes procesos de descentralización de la producción y de especialización en sectores, que en muchos casos los han llevado a aprovecharse de las condiciones geográficas, climáticas o han creado los mecanismos necesarios para atraer inversión extranjera que ha apoyado a esa especialización a través de la generación de programas de subcontratación, desarrollo de proveedores, programa de cadenas en proceso y proyectos especiales, etc.; lo que les ha permitido incrementar su participación en el crecimiento económico nacional.

2. 3. CONDICIONES MACROECONÓMICAS Y SU IMPACTO EN LAS MIPYMES

En este apartado, y después de destacar los procesos de industrialización por los que México ha pasado, nos abocaremos a destacar, de forma sucinta, las condiciones macroeconómicas implementadas en la nación en las últimas dos décadas, así como su impacto en las micro, pequeñas y medianas empresas, ya que buena parte de la explicación de la situación de esas empresas se debe a los efectos generados por la aplicación de las reformas económicas que en adelante explicaremos.

A partir del deterioro y decaimiento del modelo ISI y del auge petrolero, la administración en turno (José López Portillo) se propuso dar un nuevo sentido a la economía a través del Plan Nacional de Desarrollo Industrial 1979-1982, el cual planteaba una reindustrialización de la economía a partir de los excedentes de divisas generados de la venta de petróleo al extranjero. La reestructuración industrial veía a la manufactura como elemento dinamizador del desarrollo económico por el doble impacto que esta podía generar, tanto al interior como al exterior, al aumentar la productividad y el ingreso en su interior, y al generar la demanda de más servicios de otros sectores. Entonces tendríamos una expansión de la demanda que provocaría una inversión endógena al proceso de crecimiento, es decir un proceso de “causalidad acumulada”, donde el crecimiento de la demanda interna conduciría a una reducción de las

importaciones y al tiempo un aumento de las exportaciones (Máttar y Peres, 1997:233). Sin embargo este modelo fue cortado de tajo debido a la crisis de la deuda que estalla en el país en 1982, lo que provocó una ruptura en el proceso industrializador.

En el siguiente sexenio (Miguel De La Madrid), aunque se propuso un nuevo plan de desarrollo industrial¹², no pudo determinar cuál era el camino a seguir, ya que las estrategias postuladas incluía el desarrollo de capacidades productivas internas mezcladas con políticas de liberalización económica (disminución progresiva de aranceles, y medidas proteccionistas, venta de paraestatales, liberación de precios, etc.). Estos serían los inicios del proceso de liberalización comercial, financiera y de inversión, que se verían materializados con la firma y puesta en marcha de las acciones del acuerdo de tarifas y aranceles (GATT) por parte de México en 1985-1986.

Será el posterior sexenio, comprendido entre finales de los ochenta y principios de los noventa, cuando el proceso se materializa en su totalidad con las reformas económicas implementadas, que podemos resumir en cuatro áreas¹³ (Máttar y Peres, 1997):

- Apertura Comercial: El proceso inicia a partir de 1984, cuando se redujo considerablemente los permisos de importación y en 1986 se desgravaron aranceles y eliminaron precios oficiales de importación, lo cual culmina con la firma y puesta en marcha del TLCAN.
- Políticas de inversión extranjera directa: En 1989 se renueva las leyes que excluyen la inversión extranjera en numerosas actividades y se permitió el 100% de participación en sectores no restringidos. En 1993 se promulgó una nueva ley de inversión extranjera donde se daba certeza jurídica a dichas inversiones.
- Desincorporación de empresas públicas.
- Reformas financieras: En 1980 se emprenden reformas a este sector con la liberación de las tasas de interés, la eliminación del encaje legal y la libertad de los bancos para otorgar créditos de acuerdo a criterios propios, además de la privatización de la banca comercial en 1991-1992.

La firmeza con la que se lleva a cabo ese proceso, que a corto plazo tiene su primer descalabro con una crisis de dimensiones descomunales en diciembre de 1994, tiene sus

¹² Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior 1984-1988 (Pronafice)

fundamentos teóricos en los llamados “teóricos neoliberales”, quienes entre otras cuestiones proponen una desregulación de los mercados financieros, que permita el desarrollo de los mercados financieros y conduzca a una eficiencia en la distribución de los mercados financieros de modo que los pequeños empresarios, que en los países en desarrollo están marginados del crédito, puedan tener fácil acceso a él. Esto porque al existir represión financiera, es decir, reducción de la tasa de interés por debajo de su nivel económico (nivel de equilibrio), habrá ineficiencias que se traducen en: a) racionamiento de crédito bajo criterios no económicos; b) fomento el autofinanciamiento de las empresas y c) fomento a la inversión en estrategias antiinflationarios, las cuales desvían el ahorro de usos productivos (Mántey, 1997).

Según los neoliberales, cuando una economía desregula sus mercados financieros genera que el crédito fluya hacia los proyectos de inversión más viables lo que fomentará el crecimiento económico y una distribución del crédito más eficiente (Mántey, 1997:212). Sin embargo, en la práctica, la desregulación tiende a que el crédito se mantenga en la esfera financiera y no fluya hacia la productiva, producto de la estructura financiera engendrada, que al ofrecer bajo riesgo y alta rentabilidad a corto plazo por la amplia gama de instrumentos de inversión, no hace más que favorecer la estadia de los capitales en la esfera financiera, descumpliendo el postulado neoliberal.

Las condiciones macroeconómicas, producto de las política neoliberales y el modelo IOE, serán fundamentales en la construcción del plan de desarrollo industrial en la administración de Salinas de Gortari, llamado Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990-1994 (Pronamice); el cual resume las condiciones en las que se encontraba la industria de la siguiente forma: “insuficiente inversión; bajo crecimiento del empleo; excesiva regulación incipiente desarrollo tecnológico; deficiencias en la normalización; elevada concentración regional e inadecuada infraestructura; obstáculos al desarrollo de la micro, pequeña y mediana industrias; dificultades de acceso de productos nacionales a mercados externos y existencias de prácticas desleales de comercio exterior” (Poder Ejecutivo Federal, 1990)¹⁴. Tanto el nombre del programa como las condiciones que se comentan apuntan

¹³ Para un resumen completo de las reformas económicas ver Máttar y Peres “La política industrial y de comercio exterior en México” México, 1997.

¹⁴ Tomado de Máttar y Peres, Op. Cit.

hacia la culminación del proceso de apertura que se venía siguiendo, las cuales definen también el camino que seguiría la siguiente administración (Ernesto Zedillo).

2.3.1 LAS DIRECTRICES DE LA MACROECONOMÍA

La reestructuración económica, llevada a cabo en México a finales de la década de los ochenta, que buscaba abatir los problemas de inflación y de bajo crecimiento con un programa heterodoxo de estabilización¹⁵, tuvo cinco directrices principales: una reforma fiscal, la privatización de empresas de propiedad estatal, la renegociación de la deuda externa, la reforma del sistema financiero y la apertura comercial (Aspe, 1993:32), siendo éstas las que guiarán y darán forma a la nación en los siguientes años. Para nuestro caso revisaremos algunas de estas directrices, en mayor o menor grado según sea el caso, además de algunas otras, con el propósito de evidenciar cómo afectaron esas directrices macroeconómicas a las empresas en general y a las MIPYMES en particular.

2.3.1.1 La Reforma Fiscal

La reforma fiscal planteó un cambio importante sobre la forma en que se generaban los ingresos del gobierno, así como el gasto del mismo centrándose en tres puntos “a) se buscó el aumento de los ingresos con la ampliación de la base gravable, a través de la corrección de la erosión inflacionaria y el control de la evasión y elusión fiscales; b) se redujeron las tasas impositivas marginales y se eliminaron algunos gravámenes, en busca de una mayor neutralidad fiscal; y c) se inició la armonización del sistema fiscal con el de los principales socios comerciales” (Clavijo y Valdivieso, 2000:49), lo que llevó a una realineación de precios y tarifas públicos de acuerdo con niveles internacionales (Aspe 1993:33). En cuanto a la política del gasto público ésta se restringió a mantener un equilibrio con sus ingresos, con lo que se limitó al máximo la participación del gobierno en actividades productivas y de gastos excesivos, declarando la participación del gobierno en actividades productivas como el principal elemento de distorsión del

¹⁵ Se había intentado la aplicación de un programa ortodoxo de estabilización en la primera parte de la década, en el cual se privilegiaba el saneamiento fiscal primario y la generación de un excedente comercial que permitiera servir la deuda externa pública y privada, sin embargo los resultados fueron negativos ya que se llegó a niveles de inflación altísimos, con baja generación de empleo y crecimiento (Clavijo y Valdivieso, 2000:41)

mecanismo de precios (Aspe, 1993; Dussel Peters, 2000a). La participación del gobierno se restringió, a la definición de una “política industrial de corte horizontal o neutral –cuyo propósito es brindar beneficios a empresas, ramas, sectores y regiones por igual, sin distinción de su tamaño- siendo una de las principales medidas para conformar la estrategia seguida” (Dussel Peters, 2001:22). Este tipo de políticas limitan la participación de las MIPYMES porque no reconocen las diferencias en el desarrollo histórico de las empresas y regiones, que se traduce en la acentuación de las asimetrías y desigualdades para el aprovechamiento de las oportunidades de los programas y planes confeccionados por gobierno, siendo las empresas más pequeñas y las regiones menos desarrolladas las que se encuentran en mayor desventaja.

2.3.1.2 La Privatización de las Empresas del Gobierno

La idea de nulificar la participación del gobierno en las decisiones productivas se concretó cuando éste inició el proceso de desincorporación de todas aquellas empresas que no eran estratégicas y que hasta el momento eran manejadas por el gobierno. El proceso de desincorporación generó importante ingresos al gobierno que ayudaron a corregir el déficit fiscal, ya que de las 1,155 entidades pertenecientes al estado en 1982, éstas se redujeron en diciembre de 1985 a 941 y en el siguiente año a sólo 200, al venderse todas las aquellas tenían participación minoritaria del gobierno; los recursos fueron canalizados a un fondo de contingencia que sirvió para amortizar la deuda pública interna (Moreno-Brid, 1999:18). En este periodo, y con la venta de dichas empresas se inició la conformación de varios grupos nacionales (que según la administración Salinas era el método más adecuado para fortalecer el crecimiento económico), que junto con capitales extranjeros comienzan a dimensionar la nueva estructura empresarial en el país. Esto permitió perfilar a algunas empresas a la actividad de las exportaciones, ya que se había definido ya a ésta como estrategia principal para dirigir el crecimiento económico y del PIB, pero con una gran concentración en esta actividad por el número tan reducido de empresas abocadas a dicha actividad. Ejemplo de ello es que las principales 300 empresas exportadoras y alrededor de 3,500 maquiladoras generaron más del 95% de las exportaciones, mientras que los restantes 3.1 millones de empresas participaron con

menos del 5%¹⁶, lo que se traduce en una incapacidad por parte de esta actividad de generar los puestos de trabajo suficientes para satisfacer la oferta de trabajo anual de la nación que es de 1,300,000 personas en edad de trabajar (PEA), ya que las maquiladoras y las exportadoras sólo generaron el 5% de la PEA durante 1993-1999 (Dussel Peters, 2001:23).

2.3.1.3 La Reforma del Sistema Financiero

Las reformas al sistema financiero se fundaron en la liberalización de las tasas de interés, la eliminación del encaje legal y de los cajones de crédito, lo que permitió a los bancos comerciales la libre asignación de sus activos captados. El proceso de reformas incluyó la reprivatización de la banca comercial entre 1991 y 1992 (Moreno-Brid, 1999:21), la cual estuvo justificada por la falta de capacidad de la banca para analizar los riesgos en el otorgamiento de créditos ya que muchos de los recursos eran concedidos para financiar el déficit fiscal (Aspe, 1994:1044), dado que la banca estaba en manos del gobierno desde 1982. También existían otros propósitos, que eran aumentar la eficiencia y la competitividad del sistema financiero, facilitar la integración de grupos para conformar la banca universal, además de evitar la formación de grupos financiero-industriales que utilizaran ineficientemente los recursos financieros (Aspe, 1994:1044-1045).

La banca central también sufrió cambios importantes, restringiendo su actividad a satisfacer únicamente un objetivo, el control de los precios; además de obtener su autonomía, lo que se traduciría en toma de decisiones independientes del gobierno, restringiendo todo tipo de financiamiento a éste (Ortiz, 1994:122).

La banca de desarrollo, por su lado, pasó a ser una banca de segundo piso, con objetivos claros de apoyo a tres grupos específicos: las PYMES, las empresas exportadoras y los proyectos de infraestructura, esto por considerar que las PYMES tenían desventajas sobre las grandes empresas en la obtención de crédito, mientras los proyectos de exportación e infraestructura generan externalidades positivas que la banca no puede explotar (Moreno-Brid, 1999:23), aunque con cobertura muy limitada por la escasez de recursos financieros dadas las actuales condiciones de contracción presupuestal; además de que los créditos

¹⁶ De acuerdo al PND las exportaciones se encuentran altamente concentradas, alrededor de 150 empresas concentran aproximadamente 54% de las exportaciones totales (PND 2001-2006:31)

dejaron de contar con tasas de interés subsidiadas con el propósito de ampliar el número de beneficiarios del financiamiento, en condiciones de mercado, significando desventajas para las MIPYMES dadas sus limitantes para cumplir los requisitos de acceso al financiamiento privado.

Otro elemento en contra de la MIPYMES será la libertad que adquieren los bancos comerciales para financiar proyectos, ya que con la desaparición de los “cajones de crédito” la obligación de destinar un porcentaje fijo de los recursos captados por éstos a la producción se elimina, cancelándose facilidades de acceso al financiamiento de las MIPYMES.

Con la autonomía en la toma de decisiones de inversión de su cartera, la banca comercial reduce su participación en la generación de créditos al sector productivo, dirigiendo más de sus recursos hacia el sector financiero (en la búsqueda de mejorar sus márgenes de ganancia), dada la mayor diversificación de productos financieros¹⁷ resultado de la liberalización de la inversión extranjera. Cabe mencionar que a partir de finales de 1994 y gracias a la crisis de liquidez que el país sufrió, las condiciones de financiamiento por parte de la banca comercial se extremaron a niveles de nulo financiamiento en el siguiente año y muy bajos para los subsecuentes¹⁸; ejemplo de ello es la encuesta de financiamiento de las empresas realizada por el Banco de México que reporta que para la pequeña empresa entre 1998 y 2002 se financia en 60% por medio de sus proveedores y sólo un 20% por la banca comercial nacional o extranjera, el caso de la mediana empresa es del 50% y 30% respectivamente (Banco de México, 2002), que es un reflejo fiel de las condiciones de restricción del crédito con que las PYMES deben de vivir, sin mencionar los efectos más restrictivos para las microempresas.

2.3.1.4 Política Cambiaria

El tipo de cambio, por su parte, también jugó un papel muy importante “en el abatimiento de las expectativas inflacionarias y en el logro de una importante estabilización en sólo

¹⁷ La creación y constante diversificación de productos de inversión tiene como origen la renegociación de la deuda de México y América Latina en 1988.

¹⁸ Esta situación de crisis en la privatización y crisis en la estatización no hace más que suponer que la dirección de la banca comercial ha estado en manos oportunistas que buscan maximizar sus ganancias, en vez de empresarios innovadores que desarrollan las ventajas competitivas de las empresas, tanto en el caso de la dirección pública como privada (Jeannot 2001:396-7).

tres años (1988-1991), tuvo sin embargo un costo elevado en el ensanchamiento de la brecha comercial” (Clavijo y Valdivieso, 2000:52), gracias a la ruptura de las cadenas productivas internas por la entrada masiva de bienes intermedios de consumo importados a precios menores que los internos¹⁹. “La apertura económica requería un tipo de cambio real elevado en los primeros años, tanto para el necesario estímulo al sector exportador, como para una transición ordenada del periodo de sustitución de importaciones a uno de libre mercado y sin protección arancelaria” (Clavijo y Valdivieso, 2000:52). Esto produjo dos efectos que definieron las condiciones en las que estaría participando las pequeñas empresas, por un lado al encontrarse sobrevaluado el tipo de cambio “implícitamente se estaba promocionando la producción de bienes no comerciables (destinados al mercado interno) en detrimento de los comerciables (exportables y/o sustitutos de importaciones), quienes son los que normalmente lideran la ventaja competitiva nacional” (Jeannot, 2001:391); y por otro lado las pequeñas empresas se verían perjudicadas por la competencia en el mercado interno representada por las masivas importaciones a precios relativamente bajos, tanto por la sobrevaluación como por la disminución arancelaria iniciada en 1985-1987 (Dussel Peters, 2001:23), lo que define una alta competencia dentro y fuera del país, definiendo rezagos para las MIPYMES, que al lidiar con planes y programas horizontales y neutrales por parte del gobierno, que no están acorde con las necesidades de aumentar la capacidad competitiva y productiva necesaria para contender interna y externamente, producen un desplazamiento constante de éstas empresas dejando el camino libre a la competencia extranjera, que sí está preparada porque para competir, dado que cuenta con apoyos financieros e institucionales que les han permitido desarrollar y aumentar sus ventajas competitivas.

2.3.1.5 La Apertura Comercial y Mercado Interno

La apertura comercial, que como ya hemos mencionado, principió con la entrada de México al GATT y tuvo un proceso de aceleración en 1987 al buscar abatir la inflación (que en ese año llegó a tres dígitos), con efectos directos sobre la apertura del sector manufacturero (que para 1988 estaba casi totalmente concluida) continuando con el

¹⁹ De acuerdo a la CEPAL (2000), la sobrevaluación del tipo de cambio estimado estuvo entre 25% y 30% en el año 2000 y en niveles semejantes en el período anterior a la crisis de 1995.

sector servicios y la inversión (Moreno-Brid, 1999:16). La liberalización de la inversión extranjera inició formalmente en 1989, con la puesta en vigor del Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera, que determinó que proyectos de inversión serían abiertos al capital extranjero (con porcentajes de hasta de un 100%), al grado de que, “con la salvedad de la petroquímica básica y la producción de armamento y explosivos, la actividad manufacturera quedó totalmente abierta a la posible participación de la inversión extranjera, incluso mayoritaria” (Moreno-Brid, 1999:12). En 1993 se promulgó una nueva Ley de Inversiones Extranjeras, que tenía la función de acatar las disposiciones de inversión pactadas en el TLCAN, además de simplificar los criterios de evaluación de solicitudes de inversión, limitándolo a sólo cuatro: a) empleo y capacitación de la mano de obra, b) aporte tecnológico, c) respeto a la normatividad en protección ambiental, y d) contribución a la competitividad (Moreno-Brid, 1999:12).

El conjunto de todas estas reformas tuvieron consecuencias diversas sobre la industria nacional. El caso de las MIPYMES no fue la excepción, al haber empresas que al adaptarse a las nuevas condiciones y cambios tan dramáticos, pudieron subsistir, mientras que otras simplemente desaparecieron. Las pequeñas empresas, de acuerdo a Ruiz Durán (1993:526), generaron tres respuestas estratégicas: a) aquellas empresas vinculadas al crecimiento de la población, subsistieron a pesar de la inestabilidad del mercado y de los problemas en su estructura de costos, b) los negocios que aprovecharon la crisis de divisas de la economía para dar un salto tecnológico y producir insumos internos para las grandes empresas, aunque esto estuvo limitado por el proceso de sobrevaluación que prosiguió a la devaluación, ya que las grandes empresas, en ese momento, buscaron abastecerse en el exterior con lo que el ciclo de crecimiento, de las pequeñas empresas, se detuvo, y c) los negocios que pudieron vincularse al mercado externo mediante la exportación o a través del abastecimiento de la gran empresa exportadora.

Esta clasificación estratégica muestra los primeros resultados de las reformas sobre las MIPYMES, lo que afecta no solo a las propias empresas, sino también al personal empleado por las mismas, corriendo una suerte semejante a las primeras, ya que si la empresa quiebra o es absorbida por otra más, el resultado es la pérdida del empleo de algunos todos los empleados y si esto lo miramos en términos agregados a nivel local,

regional o nacional los resultados se multiplican, con un reflejo de esta situación en la contracción del mercado interno, es decir la disminución del poder de compra de las familias que consumen una buena cantidad de bienes no comerciables producidos por empresas enfocadas al mercado interno, generando un tipo de “carambola”, donde el efecto negativo es doble para las MIPYMES, por el lado de la competencia del exterior en el interior que impacta en la ruptura de cadenas productivas nacionales y que se traduce en despido de personal y por otro con la contracción del mercado interno que afecta a otras empresas enfocadas a la producción de bienes en dicho mercado. Ejemplo de lo dicho antes es la actividad que desarrollan las MIPYMES y como ha cambiando en el tiempo. En 1980, las pequeñas y medianas empresas que contribuían con la más alta participación se ubicaban en sectores tradicionales: madera, cuero, muebles no metálicos, calzado, productos alimenticios, imprentas y editoriales y textiles (Ruiz Durán y Zubirán, 1992:16); mientras que para 1998 las ramas de participación sólo habían variado ligeramente (registrando los cambios más importantes las medianas empresas), ya que su participación se concentraban en: tortillerías, panaderías, herrerías, confección, plásticos, imprentas y editoriales, otros metálicos, papel y productos de imprenta, bebidas e industrias automotrices (INEGI, 1999), ayudándonos a entender que el impacto sobre el mercado interno tiene efectos directos sobre las MIPYMES.

Las reformas antes descritas reflejan cual ha sido el rumbo tomado por nuestro país a partir de la liberalización, el cual no obstante haber seguido al pie de la letra la teoría, no ha visto cumplidos los resultados prometidos por ésta, ya que los periodos de crecimientos obtenidos han sido muy cortos, seguidos de constantes estancamientos, sin que se miren visos de un crecimiento constante y de largo plazo. El hecho de que nuestra economía este cada vez más abierta y sujeta a los ciclos económicos de EU y del resto del mundo no ha producido otra cosa más que una profundización del proceso antes descrito, donde las MIPYMES no son las principales receptoras de los problemas del bajo crecimiento económico nacional.

2.4 CONCLUSIONES PRELIMINARES

En resumen tenemos que:

- a) La *industrialización por sustitución de importaciones (ISI)*. El proceso de industrialización iniciado a finales de la década de los treinta que se proponía disminuir la dependencia de bienes de consumo, intermedios y de capital importados llegó a su fin en las décadas de los setenta-ochenta, dejando al país una visión difusa sobre cual camino seguir. Esto porque la industrialización no logró completar el proceso de encadenamiento productivo (la producción de bienes de consumo, intermedios y de capital), lo que llevó a seguir con la dependencia tecnológica, mientras, el sector primario había dejado degenerar de divisas al disminuir su productividad, lo cual ponía en una encrucijada al país por la necesidad de generar divisas necesarias para importar los granos básicos y los insumos, maquinaria y equipo necesarios para seguir produciendo en el sector secundario. Para las MIPYMES, los apoyos directos iniciaron en 1953 (con la creación del FOGAIN), aunque de forma muy modesta, ya que existían complejos mecanismos de apoyo para este tipo de empresas, por lo que el apoyo real fue aprovechado más por las medianas y grandes empresas.
- b) *Las MIPYMES en el proceso de ISI*. En el caso de las MIPYMES, podemos hablar de claroscuro, ya que por un lado existieron instituciones encargadas de su exclusivo fortalecimiento como fue el caso del FOGAIN, quien con recursos de NAFIN cumplía la función de financiar a estas empresas con capital de riesgo, sin embargo el manejo de dichos recursos era tan complejo y se llevaba con tanta discrecionalidad que el beneficio casi siempre recaía en las grandes o en las medianas empresas, dejando al margen a las pequeñas y micro empresas. Con el boom petrolero y con los recursos que éste le generó al país, un nuevo impulso a las MIPYMES se instrumentó, que inició con un reconocimiento de la importancia que este tipo de empresas tienen para la industria nacional, sin embargo los pocos recursos existentes para el apoyo de los programas, aunado al impacto que la apertura comercial tuvo, arrojó magros resultados para las MIPYMES, esto sin contar la ruptura de cadenas productivas nacionales por la libre entrada de diversos productos extranjeros, gracias a la inscripción de México al GATT y al TLCAN, además del cumplimiento de otros factores como el tipo de cambio sobrevaluado y la apertura indiscriminada del sector manufacturero.

c) *Las MIPYMES y las reformas macroeconómicas.* Los resultado de las reformas económicas encaminadas a la apertura comercial, se pueden considera ambiguos en un primer momento, ya que al buscar mayor certidumbre para la toma de decisiones de inversión productivas (a través del control de las variables económicas como la inflación y de la no intervención del gobierno en las decisiones productivas) se le dio celeridad al proceso de apertura económica, pero esto tuvo efectos adversos en las cadenas productivas nacionales, porque al abrir indiscriminadamente al sector manufacturero (eliminación de las barreras arancelarias e inversión extranjera directa en este sector) y mantener un tipo de cambio sobrevaluado, se permitió el incremento de la competencia extranjera en el interior del mercado, que era desigual dado que las MIPYMES nacionales no habían sido apoyadas con planes y programas que les permitieran ser más eficientes, ni con recursos financieros, lo que provocó un desplazamiento de las empresas nacionales por las extranjeras, relegando a las primeras a mercados con menores márgenes de ganancia, que junto con la marginación de grandes contingentes de empresas de la actividad más dinámica del país y de mayor margen de ganancia como lo es la exportación, llevó a una depresión del mercado interno, afectando también así a las MIPYMES que tradicionalmente se ocupan de satisfacer dicho mercado. Con las reformas de la banca comercial y de desarrollo, el financiamiento se hizo escaso y de difícil acceso para las MIPYMES, lo que se acentuó luego de la crisis de diciembre de 1994 y evidenció las deficiencias de los nuevos empresarios bancarios que al buscar las ganancias fáciles y de corto plazo prefirieron la esfera especulativa a la productiva, contradiciendo a la teoría neoliberal que aseguraba que con la liberalización financiera los flujos de capitales irían a financiar a todos proyectos productivos viables con independencia de la tasa de interés. El gobierno, por su parte se concentraría en la generación de políticas neutrales u horizontales que por sí mismas no ayudarían al desarrollo de ventajas competitivas nacionales, además de restringir la asignación de recursos para el apoyo de la creación y crecimiento de las MIPYMES, por no desequilibrar sus finanzas.

d) *El desarrollo regional.* Las regiones por su parte se han visto inmersas en nuevas condiciones, reflejo de la reestructuración económica operada en el país, que ha permitido un proceso de mejora productiva de más regiones del país, ya que al inicio de la industrialización ISI eran básicamente tres entidades de la república quien concentraban a las empresas y a las industrias (Ciudad de México, Guadalajara y Monterrey), sin embargo, y a partir de finales de las tres últimas décadas, se ha generado un retroceso de dicho proceso para ampliar e integrar a más localidades y regiones al compensar los amplios desequilibrios económicos que se habían generando, y así evitar la saturación de los centros tradicionales de actividad productiva, al incentivar el aprovechamiento de las condiciones geográficas, de clima, ambiente, etc., de cada región, además de generar otras ventajas competitivas. Ejemplo de esto son los estados ubicados en el centro y norte del país como: Guanajuato, Jalisco, Aguascalientes, San Luis Potosí, Chihuahua, Coahuila, Nuevo León Baja California, Sonora, Querétaro y Tamaulipas, quienes a partir de la búsqueda de un crecimiento económico regional han aprovechado sus ventajas geográficas, de mano de obra y salarios, que aunado con otros factores como la conformación de cámaras de comercio, asociaciones empresariales, relaciones con instituciones educativas, programas de atracción de inversión extranjera, etc., que determinó la integración de regiones del país en encadenamientos productivos y la conformación de clusters con resultados favorables en la integración de dichas regiones a una dinámica de mayor generación de valor agregado y de ganancias. Sin embargo estos ejemplos se refieren más a la gran empresa que a la MIPYME, lo que implica un trabajo más arduo en este estrato de empresas por parte de todas las instituciones públicas y privadas, con el objetivo expreso de lograr la eficiencia productiva, disminuir la brecha de productividad entre ellas y la integración de la MIPYME al sendero del crecimiento económico.

En el siguiente capítulo ahondaremos más sobre aspectos de crecimiento económico en las manufacturas y la participación que han tenido las PYMES en él, para lo cual utilizaremos los datos disponibles más recientes (censos industriales de 1988 y 1993),

enfocándonos en un análisis que nos permita observar como actúan el espacio y el tiempo en estos aspectos.

CAPITULO 3. LAS PYMES Y EL CRECIMIENTO

INTRODUCCION

En los capítulos anteriores se abordaron, en primer lugar temas conceptuales referidos a la determinación del tamaño de la empresa (capítulo uno), destacándose la importancia del empresario y la organización, así como el mercado donde se desenvuelve la empresa como elementos importantísimos para el crecimiento de la empresa en términos de su tamaño; y en segundo lugar, se hizo una revisión histórica de la industria en el periodo 1985-2000, con el propósito de conocer el proceso que se llevó a cabo en México al implementar un nuevo modelo de crecimiento económico guiado por el mercado y no con intervención del estado como sucedía en el pasado. El impacto de las políticas económicas en las micro, pequeñas y medianas empresas, producto de la implementación del nuevo modelo, ha determinado serios problemas para éstas empresas dados los cambios generados en la estructura industrial en todos los sectores productivos. Estos cambios han determinado senderos de crecimiento disímolos en las MIPYMES, producto de las diversas estrategias seguidas por las empresas e instituciones en cada una de las regiones que integran al país, dando como resultado una diversificación de procesos productivos que se pueden analizar a partir de los tamaños de las empresas y de las regiones donde se ubican.

En este capítulo ahondaremos sobre aspectos relacionados con el crecimiento económico y de las manufacturas y la participación que han tenido las PYMES en él; para lo cual utilizaremos los datos disponibles más recientes (censos industriales de 1988, 1993 y 1998).

Este capítulo busca cubrir dos objetivos que tienen que ver exclusivamente con la PYME¹. Uno es señalar cuál es el tamaño y participación de la PYME en cada uno de los tres sectores que estudiaremos (servicio, comercio y manufactura), lo que nos permitirá evaluar la aportación de cada uno de estos y determinar, en algún grado, la importancia de la manufactura en el agregado de estos tres sectores. El segundo y más importante se centrará en tratar de verificar la importancia de la PYME en el crecimiento económico, así como su

¹ En este capítulo nos estaremos refiriendo en la mayoría de los casos a la PYME y no a la MIPYME para evitar los conflictos de dispersión que genera la integración de la micro empresa en los datos estadísticos del presente estudio.

participación en la manufactura por entidad federativa. La productividad y la tasa de mecanización² serán elementos que se considerarán para medir y determinar cuál es la participación de las empresas por tamaño de empresa en el crecimiento de la manufactura.

El capítulo, entonces, se dividirá en tres partes, la primera donde se analizará la participación de los tres sectores (servicio, comercio y manufactura) por tamaño de empresa, a partir de dos variables “número de establecimientos” y “personal ocupado”, con el propósito de establecer (de forma muy limitada, pero que cumple con el objetivo de determinar la participación de la manufactura) la dimensión de la manufactura con respecto al agregado de los tres sectores. La segunda parte se subdividirá en dos, siendo la primera parte aquella que contempla la realización de un estudio del comportamiento de las PYMES a través de gráficas de dispersión en tres momentos en el tiempo, relacionando el número de establecimientos y la producción por entidad federativa con el objeto de entender cuál ha sido su transformación en el periodo de análisis. Además incluirá la presentación de un modelo econométrico donde se busque poner en evidencia la relación entre el crecimiento de la manufactura y el crecimiento de la productividad y la tasa de mecanización, todas por tamaño de empresa, elemento que es relevante para definir si la PYME ha logrado participar de manera importante en el crecimiento de la manufactura. Por último se abordará el tema de crecimiento manufacturero, donde se medirá la aportación de la PYME en éste, además de contrastar dicha participación con la obtenida por la gran empresa con objeto de tener un parámetro de comparación para la PYME y obtener algunas conclusiones.

3.2 TENDENCIAS GENERALES

En este apartado, a fin de establecer un marco referencial sobre la participación que la manufactura ha tenido, haremos un comparativo de ésta con respecto a los sectores comercial y de servicios; asimismo comentamos que el comparativo se reduce a estos tres sectores ya que en el caso, por ejemplo, de la agricultura y algunos más la información es limitada. Para el estudio presentaremos datos del comportamiento de estos tres sectores en

² La tasa de mecanización será la relación capital-trabajo.

el tiempo (1988, 1993 y 1998)³, información que fue obtenida de los censos industriales elaborados por INEGI, a partir de dos variables: el personal ocupado y el número de establecimientos que cada sector ha generado; dicho estudio se desarrollará en el siguiente sub-apartado.

3.2.1 LOS SECTORES MANUFACTURERO, COMERCIAL Y DE SERVICIOS

Como comentamos antes, aquí desarrollaremos una revisión de la información reportada en los censos económicos para los sectores: manufacturero, comercial y de servicios a partir de los datos presentados en los **cuadros 1 y 2** del anexo 1⁴, donde se muestra la evolución de las variables “número de establecimientos” y “personal ocupado” respectivamente según cada sector y por tamaño de empresa para los años 1988, 1993 y 1998.

En general, el crecimiento del número de establecimientos de los tres sectores ha sido muy importante, ya que en 10 años éstos han reportado una tasa de crecimiento de 130%, siendo el crecimiento más destacado el de las empresas de servicios, seguido de las manufactureras y comerciales. Aunque al enfocarnos en el crecimiento por estratos la visión cambia porque para la manufactura sólo la micro empresa tiene crecimiento positivo, lo que nos muestra por un lado, una tendencia muy marcada sobre el tipo de empresas que se está creando en la manufacturera, y por otro una concentración de la actividad en un número menor de empresas de mayor tamaño (la PYME y la gran empresa tienen tasas de crecimiento de -9.3 y -32.7%), lo que genera desempleo y grandes grupos de personas luchando por realizar una actividad productiva que les reditúe en algún ingreso. Esta situación puede acarrear problemas como la trampa de bajo valor agregado (que ya comentamos en el capítulo), al que recurrentemente caen las micro empresas por problemas de liquidez, además de fortalecer la idea de la concentración de la actividad más dinámica de la economía que son las exportaciones en un reducido grupo de 300 empresas exportadoras y, con alrededor de 3,500 empresas maquiladoras que generaron en promedio más del 95% de las exportaciones y por otro lado las 3.1 millones de empresas restantes participaron con menos del 5% (Dussel Peters, 2003:133).

³ Años en que corresponden a las fechas del levantamiento de los censos industriales

⁴ Estos cuadro, junto con los cuadros que incluyen a las 32 entidades federativas por tamaño de empresa se encuentran en el anexo 1, aquí sólo se estarán presentando extractos de dichos cuadros para apoyar el análisis.

En el caso del sector servicios éste muestra un crecimiento más equilibrado, donde todos los estratos crecen, siendo el más importante el de la gran empresa, lo que en primer lugar puede estar hablando de un proceso de terciarización de la economía, situación que está presente en muchas economías del mundo y en segundo de muy posible entrada de grandes empresas del extranjero al sector. El comercio formal no ha tenido un gran crecimiento en la generación de establecimientos en la micro empresa durante 1988-1998, más bien se ha centrado en la PYME y la gran, sin embargo si este análisis se llevará a cabo en el sector informal la situación cambiaría, además de explicar a donde se van las personas que pierden su empleo y que pueblan las calles de las grandes ciudades; ejemplo de esto es que hoy en día “el 18% de los mexicanos vive en lugares distintos a su entidad de nacimiento, el doble del observado en 1970. Además, en los últimos 30 años se ha incrementado más de 10 veces el número de mexicanos que viven en Estados Unidos” (PND, 2001-6:43), situación que se explica por los hechos estilizados del crecimiento económico, donde los trabajadores calificados y no calificados tienden a emigrar hacia los países y regiones ricos⁵.

En el rubro del personal ocupado en términos agregados (todos los estratos), se ratifica la más alta participación del sector servicios, con una tasa de crecimiento de 330%, seguido muy de lejos por el sector comercio (70%) y manufactura (60%). En la manufactura se observa una tasa de crecimiento positiva en todos los estratos, aunque la microempresa es la que resalta al crecer en 10 años en un 206%⁶ en la participación de empleos, lo que implica que es éste estrato quien ha mantenido el dinamismo en la participación de empleos, con la correspondiente baja en la calidad de las condiciones de empleo, que significa niveles bajos de salario y seguridad social (Dussel Peters, 2003:148-9), dado que las micro empresas están concentradas en actividades menos competitivas. La participación de la MIPYME manufacturera evoluciona positivamente en la creación de empleos, ya que en 1998 éste estrato agregado explica el 67%⁷ del empleo manufacturero total (véase **cuadro 3**, anexo 1).

⁵ Los hechos estilizados se refieren a los hechos que ayudan a medir el crecimiento económico, pero nos referiremos a ellos más detalladamente en el apartado 3.4 de este capítulo.

⁶ Si la tasa de crecimiento se hace considerando únicamente a los dos últimos censos (1998 a 1993), entonces el crecimiento es más modesto (87%).

⁷ Es importante señalar que según otro trabajo (Dussel Peters, 2001:29), la situación es contraria, ya que la participación en la creación de empleos entre 1993 y 1998 tiene una tendencia descendente (de 57.56 a

Es importante señalar que el sector servicios se postula como un sector valioso para la economía, ya que en 1988 generó casi el 50% de los empleos, con más de un millón de establecimientos, aunque el sector manufacturero, en ese mismo momento, con un número menor a 400,000 establecimientos (alrededor de una tercera parte de los del sector servicios) generó casi el 30% de los empleos de los tres sectores, mientras el sector comercio representa el restante 20% con un número mayor de establecimientos que el servicio.

Por tanto tendremos dos conclusiones importantes; la primera será la creciente importancia que toma el sector servicios, en los últimos tiempos (1988), tanto en la creación de establecimientos como de empleos, lo que nos habla una cada vez más importante participación del sector servicios en el crecimiento económico del país. La segunda será la importancia del sector manufacturero en cuanto a la participación de empleos en el mismo momento, que no obstante representar el 10% de los establecimientos totales genera el 30% de las plazas de trabajo, retomando importancia en este rubro la MIPYME por su capacidad de absorber mano de obra, aunque lo preocupante aquí será el tipo de empleo que se este generando y su efecto para la polarización socioeconómica de la nación.

3.3 LA CONCENTRACIÓN DE LA PRODUCCIÓN POR TAMAÑO DE EMPRESA

En esta parte se contempla la realización de un estudio de las PYMES a través de gráficas de dispersión en tres momentos en el tiempo (1988, 1993 y 1998), relacionando el número de establecimientos y la producción por entidad federativa con el objeto de entender cuál ha sido su evolución en los años de estudio.

La idea de incluir un análisis del comportamiento de las PYMES en el tiempo a partir de gráficas de dispersión surge de la necesidad de conocer cómo se han comportado este tipo de empresas a lo largo del periodo de estudio y saber si han existido cambios relevantes dado que en este periodo, como ya comentábamos en el capítulo anterior, se han gestado cambios importantes producto de las reformas estructurales que obviamente afectan al

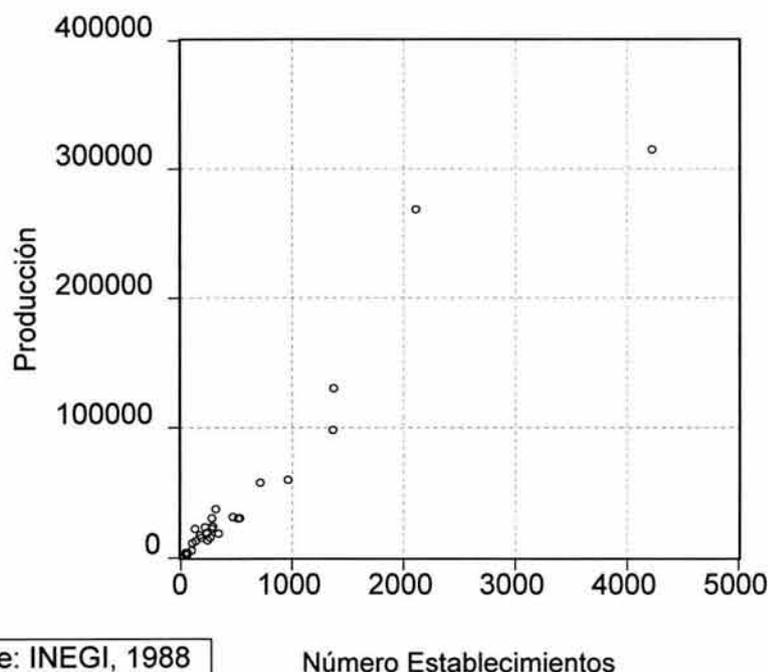
53.54), mientras que en el nuestro la tendencia es ascendente (de 53.16 a 67.08). Esto es producto de la información presentada en cada estudio, ya que en el caso de la gran empresa existe una diferencia de alrededor de 600,000 personas ocupadas.

sector industrial y manufacturero; entonces con los gráficos podremos ver esos cambios en la capacidad productiva de la PYME por región y hacer un comparativo en el tiempo.

3.3.1 LAS PYMES EN TRES MOMENTOS EN EL TIEMPO (1988, 1993 Y 1998)

Aquí se realizará el análisis de las gráficas de dispersión de las PYMES, utilizando los datos de los censos industriales del número de establecimientos y la producción⁸ por tamaño de empresa, desagregándolos a nivel de entidad federativa, con lo cual se tiene una serie de 32 datos que representan el mismo número de entidades federativas que componen a la República Mexicana⁹. Estas gráficas nos permitirán ver el grado de concentración/dispersión¹⁰ de la producción y creación de empresas por entidad federativa en la PYME.

Gráfica 1
Grado de Dispersión de la Producción en la PYME en 1988 por Entidad Federativa



⁸ Los datos de la producción bruta total utilizados en este análisis fueron deflactados con el índice nacional de precios al productor de la manufactura a precios de 1994.

⁹ La información de las variables “número de establecimientos” y “producción bruta total” con las 32 entidades federativas se presenta en los cuadros 8, 9, 10 y 11, anexo 1; aunque estaremos presentando a lo largo de este capítulo diversos cuadros resumen que permitan corroborar los datos que aquí se comenta.

¹⁰ La concentración se verificará a partir de el volumen de producción y el grado de dispersión será analizado gráficamente a partir de la distancia entre cada una de las entidades federativas.

La comparación de los gráficos en el tiempo nos permitirá determinar los cambios en la composición de la estructura productiva por regiones (cada estado de la república se considerará una región), y el conjunto de estos dos análisis (grado de dispersión y cambios en el tiempo) nos acercarán al conocimiento de la estructura productiva regional (o estatal) en la que subyace el país y cómo ha venido evolucionando, producto claro esta, de las reformas estructurales señaladas en el capítulo anterior. Las gráficas estarán acompañadas de cuadros que contienen las entidades más representativas por su capacidad de producción y/o por el número de establecimientos, con lo que se podrá corroborar la información gráfica, además de comparar por entidad los cambios que en el tiempo se producen.

3.3.1.1 Las Pequeñas y Medianas Empresas entre 1988 y 1998

Como se observa en la gráfica 1 (donde cada punto en el cuadrante representa una entidad federativa), para 1988, la capacidad de producción de las PYMES es relativamente baja, ya que una buena parte de las entidades se encuentran ubicadas muy cerca del origen (30 de las 32 entidades) con una producción menor a los 100,000.00 pesos.

Cuadro 1

Las entidades con más establecimientos y producción* manufacturero en la PYME en 1988 (pesos de 1994)

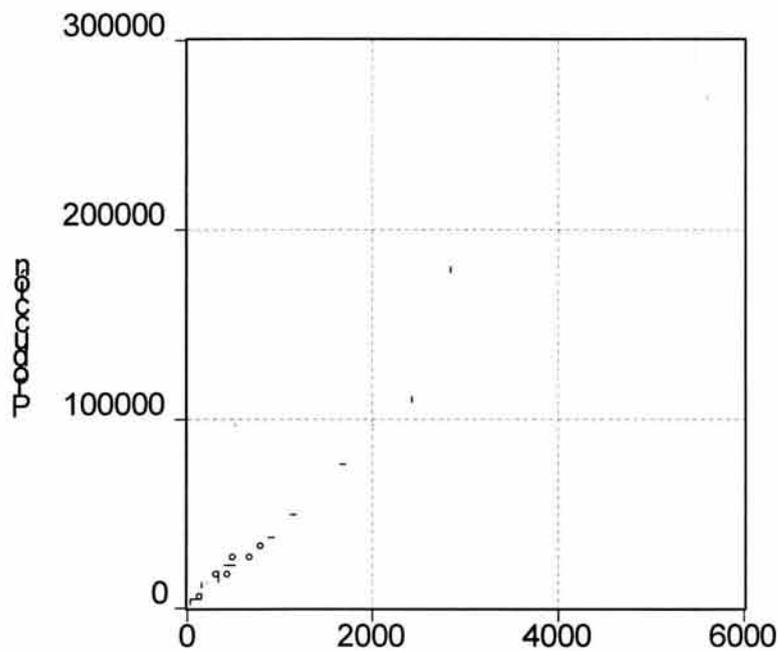
Entidad Federativa	Establec. 1988	Entidad Federativa	Producción 1988
1 Distrito Federal	4,224	1 Distrito Federal	239,194.6
2 México	2,112	2 México	203,986.2
3 Nuevo León	1,374	3 Nuevo León	98,825.4
4 Jalisco	1,366	4 Jalisco	74,428.3
5 Guanajuato	960	5 Guanajuato	45,346.7

Fuente: elaboración propia con base en INEGI, 1989.

* Se tomó el dato del número de establecimientos y la producción bruta total por entidad federativa como definición de establecimientos y producción.

En el caso del número de establecimientos, para algunas entidades este dato es alto, aunque esto no representa una gran producción, ya que hay dos entidades con número de establecimientos mayor a 1,000, pero con una producción menor a 100,000.00, lo que habla de entidades con muchas empresas poco productivas. La tendencia es hacia una concentración de bajo número de establecimientos ya que 28 de las 32 entidades cuentan con menos de 1,000 empresas.

Gráfica 2
 Grado de Dispersión de la Producción en la PYME en 1993 por Entidad Federativa



Fuente: INEGI, 1993

Número Establecimientos

El grado de dispersión es realmente amplia, ya que se observan sólo cuatro entidades (DF y Estado de México, Nuevo León y Jalisco) que despuntan con los más altos niveles de producción y establecimientos (véase **cuadro 1**). Es importante señalar que son éstas regiones las de más tradición y desarrollo del país, demostrando que los planes de descentralización geográfica de la producción planteados desde la década de los setenta con la administración de Luis Echeverría, para ese año, aún no habían tenido un efecto trascendental.

Cuando se miran los resultados gráficos de la PYME para el año de 1993 (**gráfica 2**), la situación plantea pocos cambios importantes tanto en la creación de empresas como en la producción, definiendo 28 de las 32 entidades en niveles menores de 100,000.00 pesos y 2,000 empresas. (ver **cuadro 2**), lo que demuestra un avance marginal en la capacidad productiva de la PYME, pero sin cambios en la parte alta de la tabla en el ámbito regional. El grado de dispersión también se mantiene, aunque con avances significativos para entidades como Veracruz y Guanajuato, quienes siguen aumentando su capacidad productiva, junto con el número de empresas. La descentralización de regiones

tradicionales es aún un problema latente, aunque comienza a mostrar cierta mejoría , sobre todo para aquellas entidades que han logrado encadenarse a la estructura productiva.

Cuadro 2

Las entidades con más establecimientos y producción* manufacturera en la PYME en 1993 (pesos de 1994)

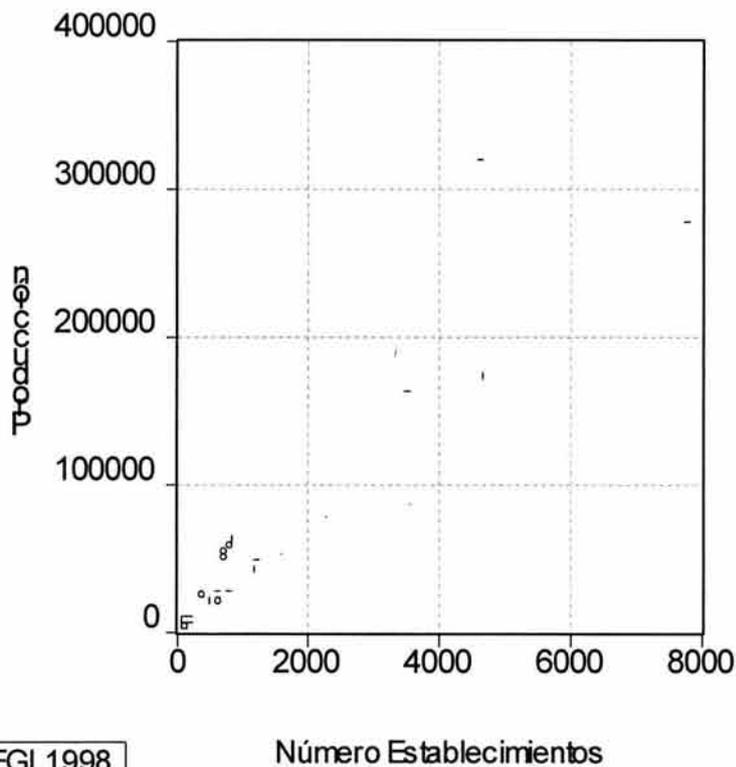
Entidad Federativa	Establec. 1993	Entidad Federativa	Producción 1993
1 Distrito Federal	5,632	1 Distrito Federal	280,856.2
2 México	2,875	2 México	185,858.4
3 Jalisco	2,464	3 Jalisco	113,799.3
4 Nuevo León	2,039	4 Nuevo León	100,390.8
5 Guanajuato	1,709	5 Veracruz	99,872.8

Fuente: elaboración propia con base en INEGI, 1994.

* Se tomó el dato del número de establecimientos y la producción bruta total por entidad federativa como definición de establecimientos y producción.

Gráfica 3

Grado de Dispersión de la Producción en la PYME en 1998 por Entidad Federativa



Fuente: INEGI, 1998

En 1998 la situación tuvo nuevamente cambios, aunque nuevamente poco radicales en cuanto a las entidades con más participación (Estado de México, D.F., Jalisco y Nuevo León), además de ser las mismas con un número de establecimientos mayor a 2,000 empresas. Es importante resaltar que la producción agregada de todas las entidades de la PYME aumenta de forma importante, lo que significa que la producción se sigue concentrando en las mismas regiones. Los lugares de segundo nivel, o entre el cuarto y séptimo nivel en cuanto a producción siguen siendo inestables, ya que Veracruz que venía con un impulso importante, se contrae para dar paso a otra entidades de cierta tradición como lo es Puebla, pero Guanajuato se sigue manteniendo, lo que demuestra, por un lado, problemas para seguir con el encadenamiento y por otro una continua implementación para seguirse eslabonando en el modelo de exportaciones.

Cuadro 3

Las entidades con mayor generación de establecimientos y producción* manufacturera en la PYME en 1998 (pesos de 1994)

Entidad Federativa	Establec.	Entidad Federativa	Producción
	1998		1998
1 Distrito Federal	7,808	1 México	296,528.3
2 Jalisco	4,675	2 Distrito Federal	257,472.1
3 México	4,640	3 Jalisco	159,493.5
4 Guanajuato	3,611	4 Nuevo León	149,335.5
5 Nuevo León	3,559	5 Guanajuato	79,913.4

Fuente: elaboración propia con base en INEGI, 1999.

* Se tomó el dato del número de establecimientos y la producción bruta total por entidad federativa como definición de establecimientos y producción.

Cabe destacar que tanto en los 10 años comprenden este análisis cuantitativo ha existido una gran congruencia entre el número de establecimientos y el volumen de producción por regiones, porque los avances más importantes han estado centrados en las mismas regiones con algunas variaciones en las posiciones de segundo nivel, donde realmente ha estado la batalla en cuanto a la búsqueda de mayor eficiencia. Otro dato interesante es el registrado por el Estado de México, quien se ha consolidado en el primer lugar de mayor producción, después de mantenerse en el segundo lugar nacional en 88 y 93, lo que se puede explicar por la desconcentración del DF de industrias contaminantes.

Continuaremos ahora con el análisis del comportamiento de la gran empresa en las mismas circunstancias que la PYME y finalizaremos este apartado con algunas breves comentarios a modo de resumen.

3.3..1.2 La Gran Empresa entre 1988 y 1998

La gran empresa en 1988 presenta una estructura productiva un poco más eficiente que la PYME en el mismo año porque, de acuerdo al gráfico, el volumen de producción se extiende hacia la parte alta del eje de las ordenadas, lo que implica que menos empresas producen más porque el número de empresas no se desplaza tanto hacia la derecha como podría pensarse, es decir, esto refleja un mayor grado eficiencia en cuanto al número, tamaño y producción de la gran empresa por región. Por su parte el grado de dispersión sigue siendo alto, con una gran dominación en la participación del Estado de México y el D.F., seguido de Nuevo León y Veracruz, con una producción mayor a 200,000.00 pesos.

Cuadro 4

Las entidades con mayor generación de empleo y producción* manufacturero en la gran empresa en 1988 (en pesos de 1994)

Entidad Federativa	Establec. 1988	Entidad Federativa	Producción 1988
1 México	347	1 México	429,535.8
2 Distrito Federal	337	2 Distrito Federal	403,713.8
3 Chihuahua	149	3 Nuevo León	247,799.8
4 Nuevo León	147	4 Veracruz	217,220.6
5 Jalisco	97	5 Coahuila	160,154.3

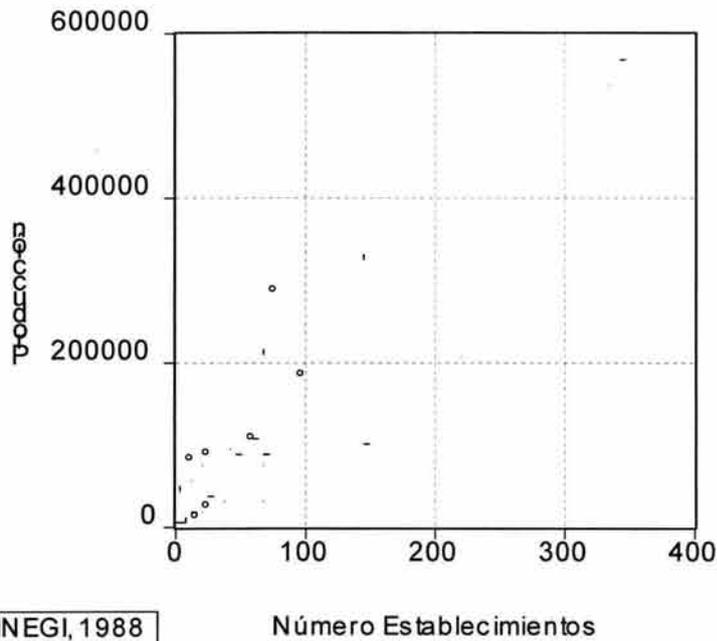
Fuente: elaboración propia, con base en INEGI, 1989.

* Se tomó el dato del número de establecimientos y la producción bruta total por entidad federativa como definición de establecimientos y producción.

La reestructuración para 1993 en la gran empresa se puede verificar al observar los cambios tanto en los niveles de producción como en el número de establecimientos, los cuales no definen una relación muy directa, sobre del cuarto lugar hacia abajo, donde sólo es Jalisco quien aparece en cuarto lugar en producción y quinto en establecimientos, mientras Veracruz y Coahuila si aparecen en quinto y sexto lugar de producción pero así en establecimientos, lo que demuestra altos grados de eficiencia productiva al concentrar en poco establecimientos una alta producción.

Gráfica 4

Grado de Dispersión de la Producción en la Gran Empresa en 1988 por Entidad federativa



Cuadro 5

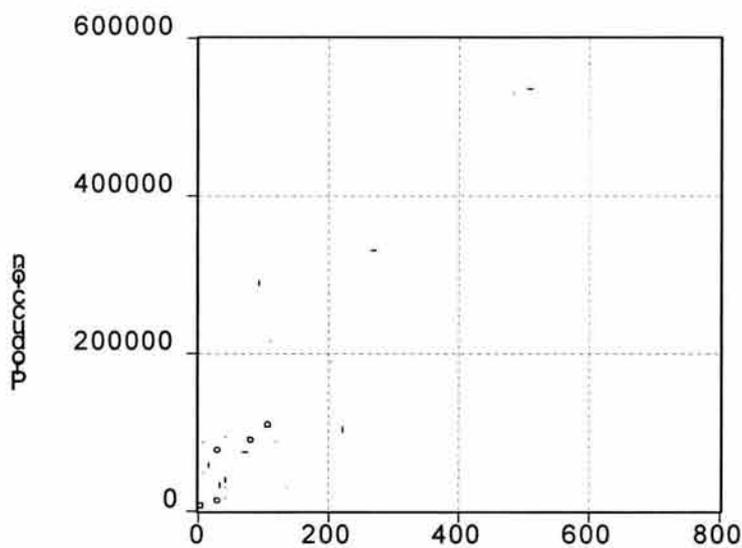
Las entidades con mayor generación de empleo y producción* manufacturera en la gran empresa en 1993 (en pesos de 1994)

Entidad Federativa	Establec. 1993	Entidad Federativa	Producción 1993
1 México	603	1 México	740,251.0
2 Distrito Federal	511	2 Distrito Federal	564,471.9
3 Nuevo León	271	3 Nuevo León	372,018.0
4 Chihuahua	223	4 Jalisco	268,288.5
5 Jalisco	206	5 Veracruz	242,208.8
6 Baja California	139	6 Coahuila	229,573.3

Fuente: elaboración propia con base en INEGI, 1994.

* Se tomó el dato del número de establecimientos y la producción bruta total por entidad federativa como definición de establecimientos y producción.

Gráfica 5
Grado de Dispersión de la Producción en la Gran Empresa en 1993 por Entidad Federativa



Fuente: INEGI, 1993

Número Establecimientos

El grado de dispersión sigue siendo importante por la alta concentración en 2 ó 3 entidades la mayor cantidad de producción. El primer lugar aquí, y a diferencia de la PYME, es ocupado por el Estado de México, quien toma la delantera desde el principio del periodo de análisis con respecto al DF, situación que es explicada por el proceso de descentralización llevada a cabo en el DF en los ochentas por los problemas ambientales y de contaminación del aire registrados en esa entidad.

Cuadro 6

Las entidades con mayor generación de empleo y producción* manufacturera en la gran empresa en 1998 (en pesos de 1994)

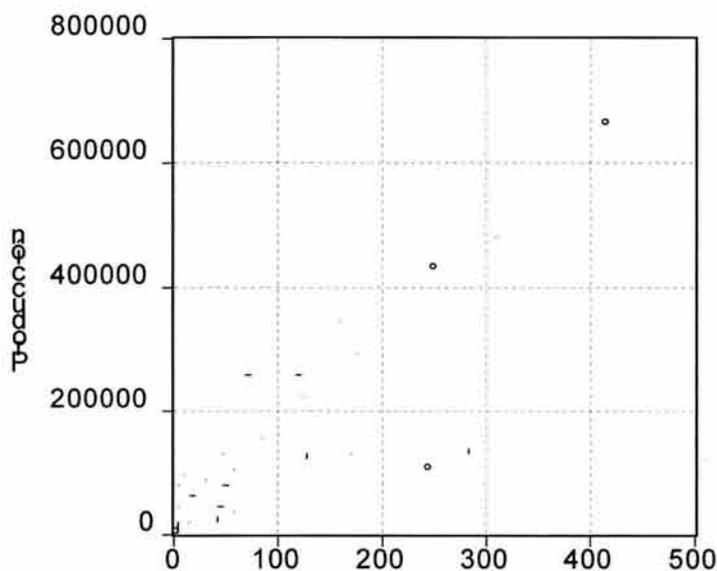
Entidad Federativa	Establec. 1998	Entidad Federativa	Producción 1998
1 México	417	1 México	616,727.9
2 Distrito Federal	312	2 Distrito Federal	444,385.0
3 Chihuahua	285	3 Nuevo León	399,520.5
4 Nuevo León	250	4 Coahuila	317,836.9
5 Baja California	245	5 Jalisco	268,774.6
6 Jalisco	177	6 Guanajuato	238,010.5
7 Tamaulipas	172	7 Veracruz	236,724.9
8 Coahuila	162	8 Puebla	208,115.8

Fuente: elaboración propia con base en INEGI, 1999.

* Se tomó el dato del personal ocupado promedio y la producción bruta total por entidad federativa como definición de empleo y producción.

Para 1998 la gran empresa sufre nuevos cambios en la participación por entidad con Guanajuato y Puebla, quienes rebasan el límite de 200,000.00 pesos en producción, aumentando la diversificación geográfica de ésta hacia las regiones con más concentración poblacional como es Puebla, o hacia la de intercambio comercial como son los casos de Coahuila o Veracruz; las otras entidades no representan novedad por que históricamente han estado en los primeros lugares tanto en la PYME como en la gran empresa.

Gráfica 6
Grado de Dispersión de la Producción en la Gran Empresa en 1998 por Entidad Federativa



Fuente: INEGI, 1998

Número Establecimientos

El proceso de reestructuración de los sectores industriales y la manufactura, producto de las reformas económicas iniciadas al final de la década de los ochenta, tuvo efectos tanto en el volumen de producción de las empresas como en la distribución regional de la misma. Para la PYME los efectos fueron poco significativos, porque en primer lugar, la concentración productiva no vario demasiado, ya que las entidades que en un principio ocupaban los primeros lugares en producción y establecimientos lo siguieron manteniendo 10 años después, salvo el caso de Veracruz quien desplazo a Guanajuato en el volumen de producción. En segundo lugar, el nivel de dispersión no varió grandemente, aunque hubo avances en la capacidad productiva de regiones como Nuevo León y Jalisco, las cuales guardan una relación directa con el nivel de asentamientos humanos y crecimiento poblacional, además de su tradición histórica. 1993 fue un periodo de consolidación para

las entidades de Jalisco y Nuevo León, además del despertar de Veracruz, quien para el siguiente periodo pierde su posición dado el reposicionamiento de Guanajuato.

La gran empresa, por su parte, contempla cambios más importantes que la PYME en cuanto a la capacidad de producción, lo que refleja una menor concentración y por tanto mayor dispersión geográfica de la producción. Esto indica que la gran empresa ha definido una estructura productiva menos concentrada al integrar a más entidades con importantes aportaciones en la producción, siendo, para 1998, ocho entidades las que explican 67.11%, y las cinco primeras dan cuenta del 50.32% mientras que en 1988 las cinco primeras determinaban el 58.7%, con lo que el proceso de desconcentración es más evidente que en la PYME¹¹, porque en ésta en 1988 teníamos que 5 entidades explicaban el 65% y para 1998 este bajo a 59%, que sigue siendo alto con respecto al de la gran empresa.

Hasta aquí llegaremos con este apartado, para continuar con el análisis de la participación de las PYMES en el crecimiento económico, el cual incluye la presentación de un modelo econométrico donde se buscará determinar la relación entre el crecimiento manufacturero y las empresas por tamaño, es decir se introducirá el comportamiento de las PYMES junto con las grandes para explicar el crecimiento de la manufactura, además de un comparativo de tasas de crecimiento entre la PYME y la gran empresa

3.4 LAS PYMES Y SU IMPACTO EN EL CRECIMIENTO ECONÓMICO DE LA MANUFACTURA

El interés por conocer cuál es la aportación de la PYME en el crecimiento tiene que ver con una idea no original, que es muy antigua y que al tratar de encontrar su origen nos remonta al inicio de la economía como ciencia, ya que desde Adam Smith (1776), la búsqueda de cuál o cuáles son los determinantes del crecimiento no ha parado hasta nuestros días. El presente trabajo, como fue planteado desde un principio, buscará esa aportación en un sector específico como lo es la manufactura, por razones expresadas en el capítulo uno y

¹¹ En el caso de la PYME, en 1988 se tenía que las cinco primeras explicaban el 65.36% y para 1998 el 59.1%. Estos porcentaje fueron obtenidos de dividir la producción de las cinco entidades más productivas con respecto a la producción total de la PYME y gran empresa respectivamente.

que tienen que ver con la idea planteada por Kaldor (1966), quien postuló con firmeza una relación directa y positiva entre el crecimiento económico y la industria y más específicamente con la manufactura, aunque esto se esté poniendo en duda dado el dinamismo que ha alcanzado en los últimos tiempos el sector servicios en el ámbito económico mundial. Sin embargo esto no hace más que fortalecer el interés por conocer el desempeño de la manufactura en general con un énfasis sobre lo logrado por el estrato de empresa en estudio (PYME).

De acuerdo a la literatura del crecimiento y más específicamente a Kaldor (1963) existe una serie de hechos, llamados de hechos fundamentales o estilizados, a través de los cuales se podrá medir el crecimiento económico. Estos hechos estilizados se pueden enumerarse de la siguiente forma¹²:

- a) Hay una variación enorme entre el ingreso per cápita entre las economías.
- b) Las tasas de crecimiento varía en forma importante entre países.
- c) Las tasas de crecimiento no son necesariamente constantes en el transcurso del tiempo.
- d) La relación capital-trabajo tiene también una tendencia creciente continua.
- e) Se observan grandes diferencias en la tasa de crecimiento del producto (y de la productividad) entre países.
- f) El crecimiento en la producción y el crecimiento en el volumen del comercio internacional están estrechamente relacionados.
- g) Tanto los trabajadores calificados como los no calificados tienden a emigrar de países o regiones pobres a los ricos.

Con esto tendremos elementos que nos ayuden a determinar cómo podemos medir el crecimiento, pero sobre todo cómo definiremos las relaciones causales entre el crecimiento económico y el crecimiento de las manufacturas, con especial énfasis en el tamaño de las empresas; para lo cual se diseñara, en primer lugar, un modelo econométrico basado en las aportaciones teóricas de Kaldor (1966) y Verdoorn (1949), con lo cual se buscará probar nuestra hipótesis fundamental que hemos definido antes, pero no esta de más explicitarla de nuevo de la siguiente forma: Las PYMES, a pesar de los planes y políticas económicas implementadas en las últimas décadas, no ha podido dar el paso que las lleve a ser

¹² La referencia fue tomada de: Barro y Sala-I-Martin (1995) y Jones, C. (1997).

competitivas y eficientes, por lo que su participación en el crecimiento económico será muy bajo con respecto a la gran empresa. Esto porque éste último tipo de empresa si ha tenido la capacidad para desarrollar las competitividades y eficiencia necesarias para competir en el ámbito nacional e internacional, dadas las condiciones de apertura económica en las que se encuentra el país desde la segunda parte de la década de los ochenta.

A continuación se presentará el modelo econométrico, para proseguir con un tipo de análisis estadístico, que nos permita comprobar nuestra hipótesis.

3. 4. 1 VERIFICACIÓN DE LA LEY DE VERDOORN EN MÉXICO POR TAMAÑO DE EMPRESA Y ENTIDAD FEDERATIVA

Iniciaremos este apartado con algunos antecedentes teóricos, así como evidencia empírica que nos den el fundamento para la construcción de un modelo econométrico, a partir de lo cual podamos determinar las relaciones causales que nos ayuden a definir cuál es la participación de la PYME en el crecimiento económico de nuestro país en los últimos 10 años, a partir de los censos industriales.

3.4.1.1 Antecedentes Teóricos del Modelo Econométrico

La construcción del modelo econométrico se fundamenta a partir de algunas ideas teóricas de Kaldor (1966) y de Verdoorn (1949)¹³, quienes establecen una relación de causalidad positiva entre el crecimiento de la manufactura y el crecimiento de la productividad en el sector, como resultado de rendimientos a escala dinámicos y estáticos. Además, y según como lo definió Verdoorn a partir de una función Cobb-Douglas, “el coeficiente que relaciona el crecimiento del producto y la productividad depende de los parámetros de la función de producción, la tasa exógena de progreso técnico y la tasa a la cual crece el capital en relación con la fuerza de trabajo (Thirlwall, 2003)”, por lo cual también se considerará esta última relación (capital-trabajo) en la construcción del modelo. Estas relaciones estarán diferenciadas por tamaño de empresa (en este caso será la PYME y gran

¹³ Kaldor definió tres leyes fundamentales o generalizaciones empíricas que buscan explicar las diferencias entre tasas de crecimiento entre países. La primera define una relación de causalidad entre el crecimiento del producto manufacturero y el crecimiento del PIB. La segunda establece una relación fuerte entre el crecimiento del producto manufacturero y el crecimiento de la productividad en el sector y por último, la tercera define una relación causal positiva entre la tasa a la cual las manufacturas se expanden y el crecimiento de la productividad fuera del sector manufacturero. La segunda ley también es conocida como la Ley de Verdoorn porque fue este quien la desarrollo en su artículo publicado en 1949 (Thirlwall, 2003:74-77).

empresa), la cual definiremos como la unidad de medida, para determinar la existencia o no de la influencia de la productividad de la PYME en el producto manufacturero, buscando así, probar nuestra hipótesis.

Entonces tendremos que la ley de Verdoorn esta basada en un alto grado de asociación entre el rápido crecimiento de la tasa de productividad del sector manufacturero ($p=Y/L$) y la tasa de crecimiento del producto del mismo sector (y). Kaldor, además propuso que la tasa de crecimiento del producto (y) es función lineal de la tasa de crecimiento de la relación capital-trabajo o la tasa de mecanización ($k=K/L$). Por lo que la ecuación a estimar será la siguiente:

$$y = a + bp + ck$$

Es necesario comentar que el coeficiente del parámetro b estimado a partir de varios trabajos de series de tiempo y corte transversal¹⁴ es típicamente de 0.5, que indica que el crecimiento del producto manufacturero está explicado equitativamente entre el crecimiento inducido de la productividad y el crecimiento del empleo, mientras que el coeficiente de mecanización c es cercano al 0.4, que implica claramente economías a escala (Michl, 1985:477).

Por tanto, a partir de la construcción de este modelo podremos determinar una serie de relaciones causales sobre la productividad de las empresas por tipo de tamaño y el crecimiento del sector manufacturero.

3.4.1.2 El Modelo Econométrico

Estaremos, entonces, definiendo un modelo econométrico de corte trasversal, definido de la siguiente forma:

$$y = a + bp + ck$$

Donde el producto manufacturero (y) estará determinado por la productividad del sector (p) y la relación capital-trabajo (k) dividido por tamaño de empresas, todas en tasas de crecimiento. Los datos que se utilizaron para la construcción del modelo fueron los propios de cada uno de las entidades que conforman la república mexicana, es decir tenemos 32 datos ($n = 32$) que representan a cada una éstas, y a partir de los cuales se diseñaron 3 tipos

¹⁴ Para una revisión de esta información véase a: León-Ledesma (1998) y Michl (1985).

de modelos, 1988-1993, 1993-1998 y 1988-1998 en tasas de crecimiento de los respectivos periodos que se están definiendo.

Los resultados obtenidos fueron poco alentadores, ya que de los tres modelos definidos por periodo de tiempo existieron dos que podríamos llamar de mejor comportamiento, pero ambos mostraron un coeficiente de determinación (R^2) bastante bajo, lo que significa la existencia de un grado de ajuste, entre la variable explicada y las explicativas, bastante limitado, por lo que un análisis hecho a partir de este tipo de modelos de ninguna manera podrá ser tomado como definitivo, sin embargo se presentarán a continuación las ecuaciones y se anexarán los resultados en el apartado de anexos¹⁵.

El modelo obtenido, más cercano a lo postulado por la ley de Verdoorn es el referido al periodo 1988-1993, el cual, a partir de una forma funcional doble logarítmica, quedo definido de la siguiente manera:

$$L(Y_{T88-93}) = a + b_1 * L(P_{PYME8893}) + b_2 * L(P_{GE8893})$$

Donde L es el logaritmo, Y es el producto y P ($P = Y/L$) es la productividad del trabajo, y los subíndices se refieren al total, PYME y gran empresa en el periodo mencionado del sector manufacturero. Los resultados obtenidos son:

$$L(Y_{88-93}) = 3.82 + 0.23 * L(p_{pyme}) + 0.26 * L(p_{ge})$$

e. s. = (0.172) (0.098) (0.105), $R^2 = 0.41$

El número de observaciones incluidas para esta regresión fue de 18 ($n = 18$), esto producto de la forma funcional utilizada y del signo de algunas variables, y como se puede confirmar, muestra un problema muy importante en el valor del coeficiente de determinación (0.41). El estadístico DW también presenta problemas al arrojar un valor de 0.79 (un valor cercano a 2.0 sería lo ideal), aunque este estadístico está relacionado con la correlación, situación que no tiene gran importancia para los modelos de corte trasversal. Para los casos de heteroscedasticidad y de normalidad, estos cumplen con mantenerse dentro de los parámetros preestablecidos. El estadístico F también presenta problemas y si se recuerda la relación tan estrecha que guarda este estadístico con el R^2 (si el R^2 es cero el

¹⁵ Los resultados de las pruebas hechas en los modelos, así como la información utilizada para la construcción de los modelos será presentada en el anexo.

estadístico F es cero también¹⁶), esto explica el valor tan bajo de este estadístico el cual es de 0.019, lo que confirma el bajo grado de significancia global de la regresión estimada.

Si por un momento no tomáramos en consideración el coeficiente de determinación y por tanto al estadístico F, el modelo estaría cumpliendo de alguna forma con lo especificado por la evidencia empírica antes probada, ya que la productividad de la PYME y la gran empresa estarían explicando un 0.49 (0.23 de la PYME y 0.26 de la gran empresa), que es muy cercano al valor típicamente probado que es de 0.5 en las manufacturas, que significa que el crecimiento del producto manufacturero está dividido equitativamente entre el crecimiento inducido de la productividad y del empleo. Sin embargo, por los problemas detectados en el R^2 no podremos asegurar alguna conclusión fiable¹⁷.

Otro modelo fue corrido para el periodo 1988-1998, pero fueron encontrados resultados muy pobres con respecto a los presentados aquí por lo que no se presentaron aquí, pero fueron anexados al final de la tesis como referencia.

En general, podemos decir que la explicación de los resultados obtenidos hasta aquí se puede encontrar en la gran concentración existente entre los datos reportados por cada una de las entidades que conforma al país, situación que pudimos verificar cuando se realizó el análisis del comportamiento de la producción por región en el tiempo. Dicha concentración, como pudimos corroborar, no varió en gran proporción a lo largo del tiempo aunque si se verificó una reestructuración por regiones, quedando como lo estaremos reportando en un análisis estadístico que se reporta a continuación.

3.4.2 EL CRECIMIENTO A PARTIR DE LA PRODUCCIÓN

Como ya mencionamos, nos estaremos sirviendo para explicar el crecimiento de la “producción bruta total” (que la definiremos genéricamente como producción) porque ésta tiene la facultad de resumir en un dato, que es medible, cuantificable y comparable, la capacidad productiva y la eficiencia de las empresas y cómo éstas se mueven en el tiempo, lo que será posible al comparar a las empresas por tamaño y región en tres momentos en el tiempo 1988, 1993 y 1998.

¹⁶ El estadístico F lo podemos definir así: $F = [R^2/(k - 1)]/[(1 - R^2)/(n - k)]$, con lo que si R^2 es 0, lo mismo pasará con dicho estadístico.

¹⁷ En lo referido a la otra variable propuesta para el modelos ($k = K/L$) no fue estadísticamente significativo ni para la PYME ni para la gran empresa.

El análisis se hará a partir de la comparación de la participación en la producción de la PYME y la gran empresa con respecto a la producción total de cada entidad federativa¹⁸ para cada momento en el tiempo disponible¹⁹; lo que nos dará la posibilidad de conocer los cambios en términos del tiempo de la producción de la manufactura y por tanto del crecimiento de la misma, a la luz de las reformas de liberalización económica implementadas en la década de los ochenta e inferir las consecuencias de dichas reformas para el sector en estudio.

Cuadro 7

Entidades con Mayor Participación de la PYME en la Producción Manufacturera

Entidad	1988	1993	1998	Difer.	Entidad	1988	1993	1998	Difer.
Total	27.6	23.2	24.8	-2.77	Querétaro(22)	20.6	14.3	24.1	3.41
Morelos(17)	14.3	13.3	24.3	9.99	Yucatán(31)	45.0	47.7	48.3	3.28
S L P(24)	20.4	16.4	28.1	7.74	Chihuahua(8)	22.1	20.5	25.8	2.19
Veracruz(30)	11.1	28.5	17.7	6.66	Hidalgo(13)	14.2	11.2	16.1	1.84
Nayarit(18)	29.7	12.0	33.5	3.73					

Fuente: Elaboración propia con base en cuadro 13²⁰.

*La participación de la PYME en la producción se obtiene de dividir la producción bruta de la PYME y la producción bruta total de la entidad federativa.

** Los números representan la ubicación de la entidad en la gráfica 7.

Para la ilustración de la evolución de las PYMES se buscará definir la tendencia de todo el periodo por lo que se graficarán los datos de 1988 y 1998 de la PYME con respecto al total nacional de las 32 entidades federativas (**gráfica 7**)²¹, además de un cuadro (**cuadro 7**), que contempla a las entidades con mejor desempeño en el tiempo en cuanto a su participación en la producción por entidad federativa.

A nivel nacional, la participación de la PYME en el crecimiento de la manufactura de 1988 a 1998 tiene un descenso al pasar de 28% a 25%; con muy pocas entidades con un mejor desempeño en 1998 con respecto a 1988; aunque cabe mencionar que con base en el dato

¹⁸ Dicha participación se obtuvo al relacionar la producción de los estratos PYME y gran empresa con respecto a la producción total de la entidad federativa respectivamente.

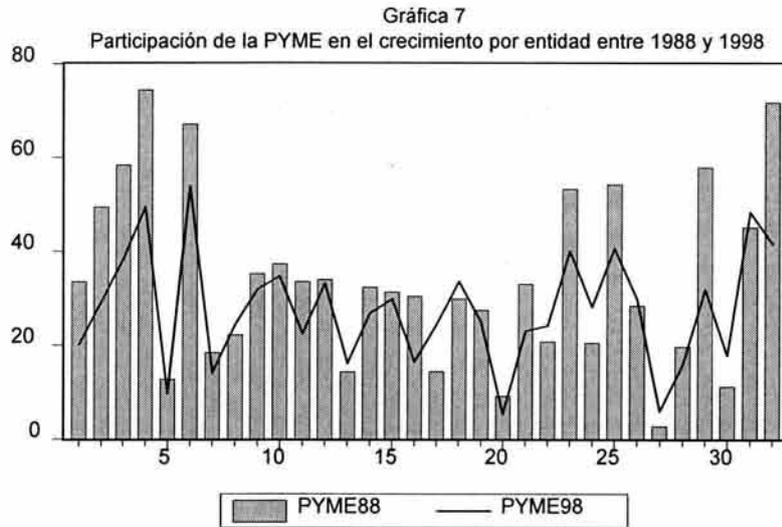
¹⁹ La participación de las PYMES y la gran empresa de las 32 entidades está disponible en el anexo.

²⁰ Este cuadro está disponible en el anexo 1.

²¹ Cada marca del eje de las abscisas representa una de las entidades federativas ordenadas en forma alfabética que conforman a la República Mexicana. El eje de las ordenadas esta conformado por la participación en porcentaje de la PYME para cada entidad.

reportado en 1993 la situación para la PYME es más favorable, porque en ese año éstas empresas sólo explicaban el 23%, con lo que se estaría reportando para 1998 un repunte o reposicionamiento de la PYME en su capacidad productiva, aunque no del nivel de 1988. Esto se estaría explicando por un fenómeno de readaptación de la PYME que está reencontrando la ruta de la eficiencia a partir de una reconvención industrial o aprovechando su posición geográfica, obviamente sin alcanzar la posición inicial.

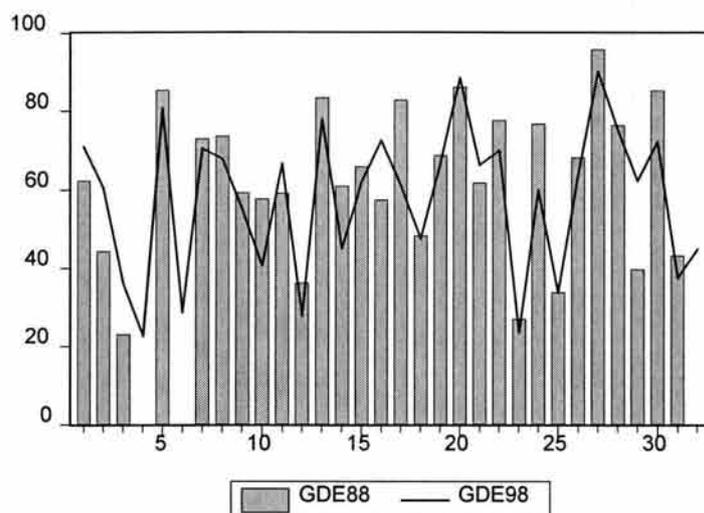
El desempeño general se puede explicar con más detalle al revisar a cada una de las entidades, donde menos de una tercera parte de ellas lograron superar su participación de en estos diez años (Morelos, San Luis Potosí, Veracruz, Nayarit, Querétaro, Yucatán, Tabasco, Chihuahua e Hidalgo), siendo Morelos la que tiene el avance más importante con un aumento de 10 puntos porcentuales. Si revisamos los avances por región, las entidades del centro y son las que mejor se comportan como son el caso de Morelos e Hidalgo, quienes aprovechan su cercanía con el DF y el Estado de México para anclarse al crecimiento; después tenemos el caso de las entidades de reconversión industrial como son San Luis Potosí y Querétaro, quienes al reorientar su producción y aprovechar su situación geográfica -al estar en la parte media entre EUA y el mercado más importante del país como lo es el Edo. de México y el DF- se enganchan del crecimiento de esas dos regiones. También tenemos dos de los estados petroleros como son Veracruz y Tabasco quienes explican sus avances en buena parte por su relación con la paraestatal. Nayarit y Chihuahua son casos especiales que tiene que ver uno con su relación con el sector agrícola y el otro con su relación a la región norte del continente. Entre las pérdidas de participación más importantes están las registradas en Zacatecas, Tlaxcala y Campeche, las cuales alcanzan porcentajes que están entre 25% y 30%.



Zacatecas y Campeche son dos regiones que presentan, como dijimos antes, los peores resultados en términos de participación de la PYME, pero también son dos de las entidades que en 1988 no tenían ninguna representación de grandes empresas y para 1998 el número creció de forma importante, lo que puede significar aumentos de las mismas empresas medianas y pequeñas hacia grandes, donde en el caso de Zacatecas se explica por la conversión industrial, sobre todo de la industria textil y de Campeche por su relación con PEMEX.

La gran empresa (**gráfica 8**), por su parte, muestra transformaciones muy importantes porque pierde participación en el tiempo al igual que la PYME, ya que en pasa de explicar el 68% del producto a sólo el 63%, lo que es más dramático si se compara con el 73% de 1993. Existen, sin embargo algunas cuestiones que podemos resaltar para tratar de entender por qué la gran empresa determina una pérdida de participación

Gráfica 8
Participación de la Gran Empresa en el Crecimiento por Entidad entre 1988 y 1998



Para su análisis podemos agrupar esas cuestiones, en tres grupos: a) para 1998 en todas las entidades del país operan empresas de tamaño grande (situación no existente en 1988, porque en tres estados: Campeche, Colima y Zacatecas no operaba ninguna gran empresa y ahora estas entidades tienen las mejores diferencias positivas en participación en la producción). Este cambio puede ser producto de varias políticas emprendidas en entre 1989 y los siguientes 10 años, como son: la promoción geográfica para la inversión extranjera, la reubicación de plantas productivas, el trabajo más activo en la implementación de políticas de fomento industrial, entre otras, provocando que sean estas entidades las que mayor crecimiento han reportado; b) el segundo se refiere a la disminución de la participación en el crecimiento manufacturero con respecto a los dos periodos, aunque el más importante fue con respecto a 1993, donde este tipo de empresa explicaba el 73%, para después en 1998 sólo el 63%, lo que no está explicado, como ya vimos antes, por la PYME sino por la microempresa, quien da cuenta del restante 12%²² del producto en este año; y c) sólo una tercera parte de las entidades presentaron mejores porcentajes de participación (11 de 32) entre 1988 y 1998, siendo las de mayor significancia, además de las tres antes mencionadas, Tlaxcala, Baja California, Michoacán, Baja California Sur, Aguascalientes y

²² La diferencia del 100% del producto por entidad federativa entre la aportación de la PYME y la gran empresa está explicada por la microempresa, que en 1988 y 1993 tuvo un comportamiento muy similar (4% y 5% respectivamente) tuvo un aumento muy importante, reportando un 12% como participación agregada por tamaño de empresa.

Guanajuato, quienes están ubicadas en el centro y norte del país y también dan cuenta de la reconversión industrial y el aprovechamiento de su posición geográfica para explicar su buen comportamiento por tipo de empresa y entidad federativa.

Cuadro 8
Entidades con Mayor Participación de la Gran Empresa en la Producción Manufacturera

Entidad	1988	1993	1998	Difer.	Entidad	1988	1993	1998	Difer.
Total	67.7	73.0	63.3	-4.40	B California (2)	44.2	59.1	60.4	16.15
Zacatecas (32)	0.00	40.1	44.8	44.85	Michoacán (16)	57.4	77.5	72.6	15.23
Colima (6)	0.00	47.0	28.7	28.74	B C Sur (25)	23.0	44.3	36.0	13.02
Campeche(4)	0.00	30.2	22.6	22.62	Aguascal (26)	62.2	72.1	70.9	8.76
Tlaxcala (12)	39.7	71.7	62.2	22.51	Guanajuato (20)	59.0	55.9	66.6	7.57

Fuente: Elaboración propia con base en cuadro 13²³.

*La participación de la PYME en la producción se obtiene de la relación entre la producción bruta de la PYME y la producción bruta total de la entidad federativa.

** Los números representan la ubicación de la entidad en la gráfica 7.

En resumen tenemos que el crecimiento del producto en las manufacturas por entidad esta mayormente explicado por la gran empresa, con una reubicación de la PYME en el periodo de 1998, con respecto al 93, pero con una mejora importante de la micro empresa que está explicando el 12% del producto. La eficiencia productiva por entidad y tamaño de empresa no ha cambiado de forma sorprendente, ya que muy pocas entidades han podido aumentar su porcentaje de participación en el tiempo (sólo 8 entidades en la PYME y 11 en la gran empresa), para dejar su participación a la micro empresa, por lo que tenemos una tendencia negativa entre el tamaño de la empresa y la eficiencia que podemos más que señalar.

3.4.2 La Productividad como Determinante del Crecimiento

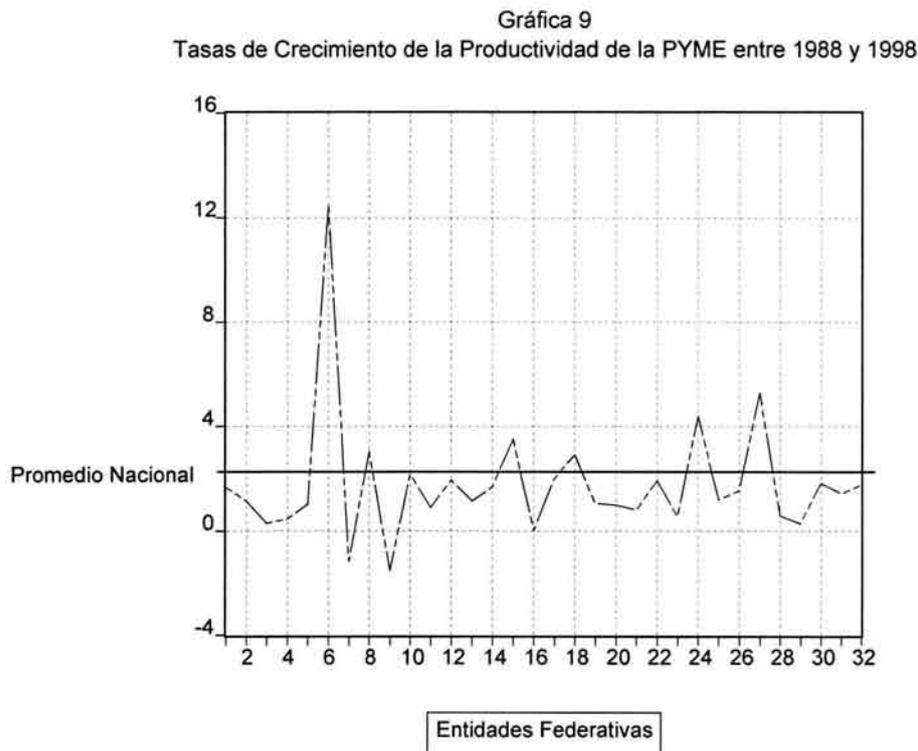
La productividad del trabajo, entendida en este caso como la relación entre la tasa de crecimiento de la producción y la del trabajo²⁴ (cuadro 9), nos permitirá entender el crecimiento de la producción y cuanto de éste es explicado por la PYME. Para su análisis recurriremos a las tendencias que sigue la productividad y sus componentes, porque de

²³ Este cuadro está disponible en el anexo 1.

²⁴ Para nuestro estudio sólo analizaremos a la productividad a partir del factor trabajo, utilizando, para su obtención a las tasas de crecimiento de la producción bruta total entre personal ocupado promedio.

acuerdo a Unger (2001), ésta puede estar explicada por dos tipos de tendencias: a) racionalización o disminución de la inversión en activos y b) la modernización o aumento en el nivel de los activos, los cuales darán pie a diversas estrategias, que nos abocaremos a identificar para conocer que determina la productividad en cada entidad federativa.

Entonces diremos que las entidades que aumenten su productividad serán más eficientes y estarán en mejores condiciones de competir dado que estarán produciendo más o lo mismo con menos trabajo, por lo que será muy interesante saber cómo van a competir en una economía de libre intercambio a partir de las estrategias seguidas para maximizar la eficiencia.



El primer dato que se analizará será la productividad en sí misma, para continuar con el comportamiento del producto y del trabajo, ya que de estos últimos se podrá definir a que responde la variación de la productividad.

La gráfica (**gráfica 9**) del crecimiento de la productividad de la PYME en las 32 entidades en el periodo de análisis, nos posibilita ver el comportamiento general, que oscila entre el promedio nacional que es 1.8%, con algunas excepciones interesantes como el caso de

Colima (6)²⁵ y Tabasco (27) quienes reportan los mejores desempeños en cuanto a aumentos de productividad, 12.5 y 5.3 respectivamente.

En términos de las entidades con mejores resultados, tenemos que la mayoría siguió una estrategia de aumentos del producto mayores que el aumento en el trabajo, tal es el caso de Colima(6), Tabasco(27), San Luis Potosí (24) y Chihuahua (8), quienes hicieron crecer su producto más que el promedio nacional (81.4%) y su trabajo menos de la mitad del promedio nacional (87.6%); lo que les reporta crecimientos en su productividad que van del 12.5 a 3.0. Estas podrían ser las entidades más eficientes porque pueden, a pesar de un crecimiento bajo del factor trabajo, aumentar su productividad en términos considerables, situación que se podrían explicar por un aumento considerable del factor capital o procesos de especialización industrial o encadenamientos con cadenas productivas.

Cuadro 9
Tasas de Crecimiento de la Productividad, del Producto y el Trabajo en la PYME 1988-1998 de las Entidades con Mejores Resultados*

Entidad	P**	Y	L	Entidad	P	Y	L
Promedio Nal.	1.79	81.4	87.6	Nayarit (18)	2.9	81.2	27.9
Colima (6)	12.5	205.2	16.4	Durango (10)	2.2	75.8	34.2
Tabasco (27)	5.3	156.0	29.5	Morelos (17)	2.0	121.6	60.9
S. L. P. (24)	4.4	145.8	33.3	Guerrero (12)	1.9	89.3	46.3
Edo. México (15)	3.5	45.4	12.9	Querétaro (22)	1.9	176.2	91.9
Chihuahua (8)	3.0	95.2	31.4	Veracruz (30)	1.8	105.7	58.1

Fuente: elaboración propia con base en censos industriales.

* El cuadro con las 32 entidades se presenta en el anexo 1.

**P, Y y L se refieren a las tasas de crecimiento de la productividad, producto y trabajo respectivamente.

Otra estrategia seguida, se determina cuando el crecimiento del producto esta por arriba del promedio y el del trabajo oscila entre 40 y 80 puntos. En este grupo se pueden ubicar entidades como Morelos (17), Guerrero (12) y Veracruz (30), las cuales determinan un crecimiento del producto importante, pero que es contrarrestado con un aumento del trabajo, significando crecimientos de la productividad que oscilan entre 2.0 y 1.8 puntos. Esta productividad apenas esta por encima de la productividad nacional.

Una estrategia más estaría definida por un crecimiento bajo del producto y del trabajo. Aquí encontramos al Estado de México (15), Nayarit (18) y Durango (10), quienes determinan un crecimiento de su producto bajo, pero lo complementan muy bien con un crecimiento

²⁵ Los números entre paréntesis significan el lugar que cada entidad ocupa en los cuadros generales de las 32 entidad federativa que componen a la República Mexicana; y este número también fue utilizado para las gráficas de la productividad.

del trabajo restringido, lo que les da por resultado una productividad entre 3.5 y 2.2 que es mayor que el promedio nacional.

Existe una última estrategia representada por Querétaro (22), donde el producto es alto, junto con la tasa de crecimiento del trabajo, el cual es mayor al promedio, reportándole una productividad de 1.9, que es apenas arriba de la media nacional.

El anterior conjunto de estrategias define el comportamiento de las PYMES que les ha permitido aumentar su productividad, y que mostraremos de la siguiente forma:

Cuadro 10		
MATRIZ DE COMPORTAMIENTO ESTRATÉGICO		
TIPO DE ESTRATEGIA	CRECIMIENTO DEL PRODUCTO	CRECIMIENTO DEL TRABAJO
1	Por arriba de la media nacional	Por debajo de la mitad del promedio nacional
2	Por arriba de la media nacional	Más de la mitad, pero menos del promedio nal.
3	Cercano a la media nacional	Muy por debajo de la media nacional
4	Por arriba de la media nacional	Por arriba de la media nacional

Las estrategias 1 y 3 han permitido despegar el nivel de productividad de las entidades que la han llevado a cabo de la media nacional, lo cual tiene implicaciones como lo dijimos antes, sobre la mayor eficiencia y por tanto posibilidades de competencia, al racionalizar el factor trabajo y aumentar más que proporcionalmente el producto.

Un caso especial en el comportamiento de la productividad es el DF, donde el producto crece poco, pero la contracción del crecimiento del trabajo es a tasas negativas, lo que hace que se observe una productividad negativa, siendo esta entidad la de peor desempeño en este aspecto. En general, 30 de las 32 entidades obtuvieron productividades positivas, con 11 por arriba de la media nacional y 20 por arriba de un punto, lo que implica aumentos más que proporcionales entre el producto y el trabajo, siendo estas las entidades de arrastre del sector manufacturero para la PYME.

La situación de la gran empresa en este mismo rubro, en términos generales, reporta datos negativos de 2.65, lo que indica un desempeño menos halagüeño que el de la PYME. Existe sin embargo un dato (el de Oaxaca) que determina esta tendencia, ya que si se elimina esa

productividad el promedio general cambia de negativo a positivo (siendo de 0.97 sin el dato de Oaxaca); aunque esto no permite alcanzar el nivel reportado por la PYME. Por su parte, los datos de crecimiento del producto y trabajo promedio son similares a los registrados por la PYME, lo que hace ver a este tipo de empresas con más disparidades en los datos de producto y trabajo, lo que se corroborará a partir del análisis de las estrategias seguidas por éstas.

Cuadro 11

Tasas de Crecimiento de la Productividad, del Producto y el Trabajo en la Gran Empresa 1988-1998 de las Entidades con Mejores Resultados*

Entidad	P**	Y	L	Entidad	P	Y	L
Promedio Nal.	-2.65	89.6	84.1	Aguascalientes(1)	1.9	266.0	143.6
Sinaloa (25)	8.5	83.0	9.7	Tlaxcala (29)	1.7	236.0	135.6
Guanajuato (11)	3.0	197.2	66.6	Querétaro (22)	1.5	113.6	73.9
Edo. México (15)	2.7	43.6	16.1	Puebla (21)	1.5	154.0	100.6
Guerrero (12)	2.2	48.8	22.8	Coahuila (5)	1.2	98.5	79.1
Hidalgo (13)	2.0	72.7	37.3	B. California (2)	1.1	380.5	358.8

Fuente: elaboración propia con base en censos industriales

* El cuadro con las 32 entidades se presenta en el anexo 1.

** P, Y y L se refieren a las tasas de crecimiento de la productividad, producto y trabajo respectivamente.

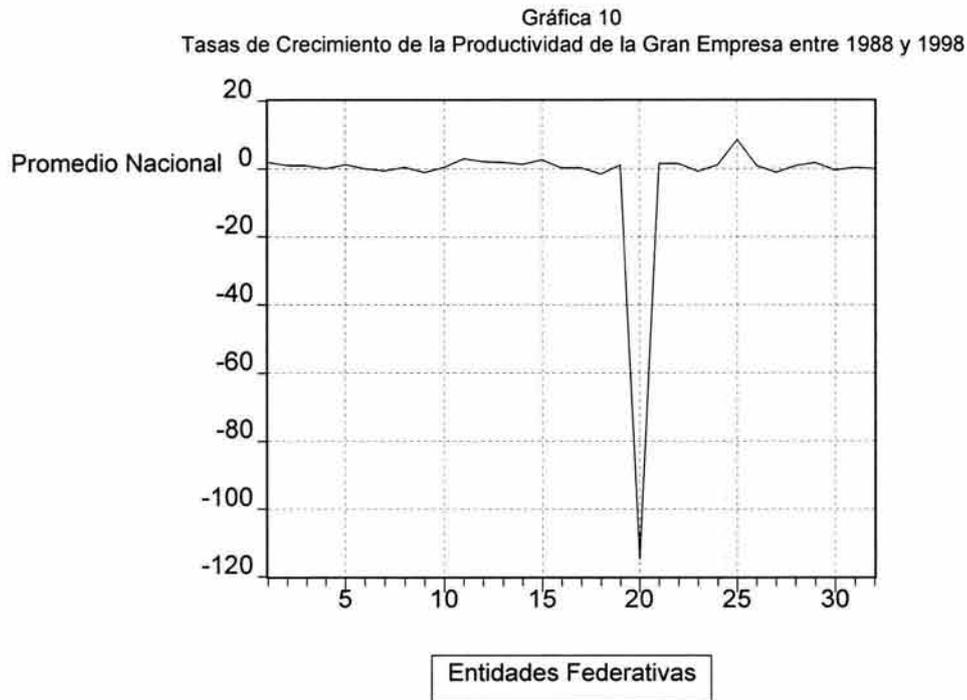
Las estrategias seguidas aquí son como sigue:

La primera estrategia se declara desierta para la gran empresa. La segunda estrategia esta integrada por Guanajuato (11), Querétaro (22) y Coahuila (5); la tercera por Sinaloa (25), Estado de México (15), Guerrero (12), Hidalgo (13) y en la última se encuentran Aguascalientes (1), Tlaxcala (29), Puebla(21), y Baja California (2). Tenemos entonces una gran concentración de las entidades con mejor productividad en las estrategias 2 y 4, las cuales no son las más eficientes para alcanzar altos niveles de productividad, porque se basan en crecimientos del producto proporcionales a los del trabajo, que se traducen en magros resultados en la productividad y que además es el reflejo del nivel de productividad alcanzado por la gran empresa.

El gráfico de la productividad de gran empresa refleja la baja productividad, además de que sólo 13 entidades tuvieron datos mayores a un punto, lo que define una proporcionalidad entre el crecimiento del producto y el trabajo que impide el avance para alcanzar mayores niveles de eficiencia.

Si bien la PYME no ha alcanzado el nivel que tenía en 1988 en cuanto a su participación en el producto, si ha ido recuperándose del duro golpe que representó la apertura comercial y

va en el camino de la eficiencia al obtener buenos resultados en el rubro de la productividad, que por lo menos son mejores que los reportados por la gran empresa, que por tradición siempre se espera que vaya en la vanguardia en cuanto a eficiencia.



3.5 CONCLUSIONES PRELIMINARES

Las conclusiones de este capítulo se pueden resumir de la siguiente forma:

- a) *La PYME por sectores.* En primer lugar se aprecia una creciente importancia del sector servicios, tanto en la creación de establecimientos como de empleos, lo que nos habla una cada vez más importante participación del sector servicios en el crecimiento económico del país. En segundo lugar será la importancia del sector manufacturero en cuanto a la generación de empleos en el mismo momento, que no obstante representar el 10% de los establecimientos totales genera el 30% de las plazas de trabajo, lo preocupante será que es el estrato de la micro empresa quien toma el mayor dinamismo, que como sabemos dicho estrato no es el que se destaque por ofrecer las mejores condiciones en cuanto a salario y prestaciones sociales

(Dussel Peters, 2003), y además, que si se relaciona esa concentración de la generación del empleo con la ampliación de la brecha de productividad de la PYME con respecto a la gran empresa resultará en un proceso de empobrecimiento de las familias. Si todavía a esto se le suma la contracción generalizada de la creación de empleo, que es un reflejo del crecimiento de la economía informal, tendremos entonces un escenario dramático que tendrá que ser revertido con un apoyo importante por parte de instituciones públicas y privadas para la generación de empresas y empleo en cantidad y calidad suficiente al demandado por la sociedad nacional.

- b) *La PYME, la concentración y la dispersión.* Estos aspectos hacen referencia al aumento de la participación de otras entidades fuera de las tradicionales en la creación de empresas, producción y empleo; pudiéndose observar un grave problema de concentración por la limitada cantidad de regiones que concentra la producción industrial, lo que genera problemas de crecimiento y desarrollo económico importantes en las regiones con poca presencia industrial²⁶, aunque la tendencia en el tiempo es hacia un aumento en la desconcentración, la problemática sigue latente. El surgimiento de algunas regiones con participación creciente en la producción y generación de empleos ha paliado el problema de la alta migración que como fenómeno esta llamando la atención de los gobiernos, ya que según el PND 2001-2006 la tendencia de la migración hacia las ciudades y específicamente hacia el centro o el norte del país y hacia los EU se han incrementado, al grado de que en los últimos 30 años ha aumentado más de 10 veces (PND 2001-6:23-4, 43).
- c) *La PYME y su participación en el crecimiento manufacturero.* La tendencia observada nos habla de una disminución de la participación de la PYME en la producción por entidad pero con una recuperación para 1998. Aunque para ese año se identifica otro problema, como es el aumento en la participación de la micro empresa en el producto, por la calidad del empleo que este tipo de empresa tiende a generar en términos de los salarios y las bajas o nulas prestaciones de seguridad social (Dussel Peters 2003:149), que afectan negativamente a la sociedad y la

²⁶ Lo que parece ir en contra de lo postulado por Marshall (1920) o Saba (1996) con los distritos industriales, sobre las economías de aglomeración que producen externalidades positivas en las regiones o localidades.

hunden en una situación de empobrecimiento progresivo, lo que obviamente no está corroborado en este trabajo, pero es un escenario posible, dada la calidad de empleo que se genera en estas empresas en general.

- d) *La PYME y la productividad.* El aumento de la productividad de las PYMES es un reflejo de su preparación hacia un futuro con más competidores internos y externos, con productos de primer nivel en calidad y precio. Lo que se corrobora con los datos de crecimiento de la productividad a niveles no alcanzados por la gran empresa, quien, por su parte, refleja graves problemas para eficientar sus procesos, al utilizar estrategias de productividad que generan resultados magros. La PYME por su parte se centró en estrategia con crecimientos más que proporcionales entre el producto y trabajo, reportándole niveles de productividad del 2 puntos en promedio nacional.

CAPITULO 4. CONCLUSIONES GENERALES

A partir de los tres capítulos presentados en esta tesis se concluye que las MIPYMES se han visto afectadas por las reformas económicas, producto del proceso de liberalización económica implementado a mediados los ochenta. Si bien antes de la realización de las reformas económicas, las MIPYMES no habían recibido mucho apoyo por parte de los diseñadores de la política industrial, ya que como comentamos en el capítulo dos, los programas era discrecionales y con frecuencia favorecían más a las medianas y grandes empresas que a las pequeñas y micro empresas, las condiciones propias de una economía cerrada al intercambio comercial favorecían su participación productiva y permitían su crecimiento debido principalmente a que la competencia era débil y a que la demanda casi siempre era superior a la oferta, además de que al no haber competencia exterior esto les aseguraba su supervivencia sin muchos problemas.

Con la apertura comercial, que se dio mediante un proceso de liberalización muy rápido en especial para el sector manufacturero, las oportunidades para las MIPYMES en particular se vieron contravenidas a la entrada de una avalancha de productos y servicios – provenientes, en muchos casos, de empresas acostumbradas a la competencia internacional, con ideas clara sobre la importancia de la calidad y el precio y con incentivos claros para la innovación tecnológica-, puso a las nacionales en una situación “de renovarse o morir”.

Por otra parte, los planes y programas definidos en esta etapa de liberalización económica están dirigidos hacia el desarrollo de la competitividad, la cual se expresa en términos de la capacidad exportadora de las empresas, dándole a las empresas en capacidad de exportar todo el apoyo logístico, pero dejando de lado a todas las demás empresas que no están dirigidas a este mercado, donde se encuentran en su gran mayoría las MIPYMES. Sin embargo y gracias al análisis estadístico pudimos corroborar un cambio importante en la capacidad productiva por tamaño de empresa, donde la micro empresa ha avanzado en su participación y no así la PYME y gran empresa, quienes han perdido esa participación. Es también importante señalar que este hecho pone en evidencia el problema de la calidad del empleo que este tipo de empresa tiende a generar en términos de los salarios y las bajas o nulas prestaciones de seguridad social.

Con las reformas de la banca comercial y de desarrollo, el financiamiento se hizo escaso y de difícil acceso para las MIPYMES, lo que se acentuó luego de la crisis de diciembre de

1994 y evidenció las deficiencias de los nuevos empresarios bancarios que al buscar las ganancias fáciles y de corto plazo prefirieron la esfera especulativa a la productiva, definiendo un futuro bastante complicado para las MIPYMES, ya que lejos de cambiar su estrategia especulativa, ésta se ha acentuado al grado de que hoy en día en la pequeña y mediana empresa se financian en un 60% y 50% respectivamente con sus proveedores y con menos de un 20% en promedio de bancos comerciales, lo que refleja la necesidad de una banca más eficiente que sea motor de crecimiento económico y no de la generación de burbujas especulativas. La intervención del gobierno en este rubro deberá ser activa, ya que un país sin banca no puede crecer, además deberá desarrollar y fortalecer otro tipo de banca que se oriente en el apoyo de la micro y pequeña empresa específicamente, ya que se ha demostrado que instituciones como las microfinancieras suelen fomentar las capacidades empresarial, el desarrollo regional, la generación de empleos entre otros que son objetivos del bienestar social.

Otro aspecto adverso a la MIPYME que también tiene que ver con la apertura comercial fue la ruptura de cadenas productivas nacionales, lo que trajo consigo una fuerte reestructuración productiva que conllevó a la desaparición de un buen número de empresas y empleos por ende, contrayendo por este camino también al mercado interno y promoviendo la generación de la economía informal como único camino viable para las familias que buscan una fuente de ingresos para subsistir. La economía informal puede ser un primer paso en la creación del espíritu empresarial, si es encauzada, pero sino puede ser el principio de la degeneración y degradación social, ya que permite el crecimiento de la corrupción, cohecho, mercados negros, etc., que son cánceres del crecimiento económico.

En cuanto al proceso de regionalización, ésta ha permeado de forma más frecuente a las entidades del centro y norte del país, pero aún presenta grandes problemas de concentración de la producción en las regiones que tradicionalmente han sido los centros de producción.

Un aspecto referente al crecimiento económico de la PYME se refiere a la productividad por entidad federativa, que presenta una tendencia bastante interesante, ya que la PYME demuestra un mejor desempeño en este rubro con respecto a la gran empresa. El que la PYME tenga un mejor desempeño productivo significa también la definición de un proceso hacia la eficiencia, el cual deberá ser relacionado con una mayor participación en la producción si se quiere que estas empresas tengan un peso preponderante en la generación

de crecimiento económico; la gran empresa, por su parte, deberá mejorar su desempeño si quiere ser un factor de definición del crecimiento económico.

La aplicación de esas estrategias supone efectos no muy positivos para con la sociedad, porque los despidos masivos se traducen en desempleo que al necesitar de fuentes de ingreso recurre a casi cualquier cosa²⁷. Si esto lo relacionamos con el mayor dinamismo de la micro empresa para la generación de empleos en detrimento de la PYME y la gran empresa el futuro no es nada halagador para la sociedad en su conjunto, sino más bien significa un empobrecimiento de la misma, lo que es comprobable con los más de 50,000,000 millones de pobres con los que cuenta México, según datos de la Presidencia de la República.

La brecha de productividad es otro elemento que se relaciona con el crecimiento económico y que esta presente en este trabajo, con resultados congruentes con lo anterior, es decir, con una ampliación de la misma entre la PYME y la gran empresa. En términos del agregado nacional, el crecimiento de la PYME es menor al 100%, mientras que la gran empresa crece más del 150%, lo que se traducirá en efectos negativos para la PYME como es la falta de competitividad y por tanto de adaptación hacia las condiciones de mayor competencia nacional e internacional, además de su incapacidad para generar las ganancias suficientes para su capitalización y crecimiento productivo. Eso sin dejar de mencionar la baja calidad del empleo que se genera, refiriéndonos con esto a las ínfimas condiciones de trabajo en términos de baja capacidad de compra de esos salarios y las nulas prestaciones de seguridad social que afectan negativamente a la sociedad y la hunden en una situación de empobrecimiento progresivo.

La teoría a partir de la cual se diseñaron y pusieron en marcha las reformas económicas en México, no ha tenido los resultados esperados, a pesar de que el gobierno la ha seguido "al pie de la letra" ya que del crecimiento y desarrollo de la nación sólo se han visto destellos y en igual proporción para la sociedad y las familias, por lo regular seguidos de

²⁷ Para Jeannot (2001) la economía informal no solo tiene que ver con la piratería, sino también con otras actividades ilícitas como el narcotráfico, tráfico de armas, secuestro, prostitución, etc., que se traducen entre otras cosas en un cambio de valores de la sociedad en su conjunto.

estancamientos y crisis que generan incertidumbre y contraen el mercado interno, lo que afecta directamente a las MIPYMES.

Tener a la MIPYME como motor impulsor del desarrollo y crecimiento de la manufactura en nuestro país es algo que ha estado presente en el discurso, pero no en las acciones de los gobiernos. Dicha situación se refleja en el empobrecimiento tanto de las empresas como de la clase media, por lo que se hace necesaria una participación más directa y planeada de las instituciones que están involucradas en el diseño de la política industrial a través del redireccionamiento de más recursos, de mayor calidad y en condiciones propicias para que sean aprovechadas por las MIPYMES, también será necesario que estos planes sean de largo plazo (que traspasen los sexenios), involucrando a agentes y sectores públicos y privados que fomenten el ánimo empresarial y las oportunidades de generación de riqueza, de lo contrario se estará cavando la tumba del progreso y desarrollo nacional.

A partir de los comentarios anteriores, a continuación se plantearán algunas propuestas a modo de políticas, creemos son congruentes con el crecimiento y desarrollo de las MIPYMES y que tendrán un impacto positivo no sólo en dichas empresas sino también en la nación en su conjunto y que ponemos a consideración.

a) Un gobierno que enfrente a la industrialización nacional con políticas que vayan más allá de políticas neutrales u horizontales, ya que éstas no permiten la creación y desarrollo de ventajas competitivas nacionales, sino más bien aumenta la dependencia de la industria nacional con respecto a la extranjera porque no permite la innovación tecnológica ni la sustitución de importaciones (Jeannot, 2001). Además será necesario que este gobierno establezca políticas económicas congruentes con dicha generación de ventajas competitivas, ejemplo de ellas deberá ser la política cambiaria, que al sobrevaluar la moneda propicia las importaciones y no la sustitución de éstas y por supuesto tampoco la producción de bienes exportables.

b) La actuación del gobierno no podrá limitarse al ámbito nacional, sino además deberá estar cada vez más presente a nivel regional y local, lo que permita integrar a éstas al

concierto de eficiencia y productividad de las regiones más avanzadas, que se han beneficiado de la apertura económica.

c) La política industrial deberá contemplar la asignación de recursos financieros para dar créditos en cantidad y calidad suficientes a la MIPYME, aunados a planes y programas integrales que permitan que éstas generen niveles de eficiencia tales que les permitan integrarse a la producción en cadenas, redes y/o clusters, o como proveedores del propio gobierno. Para este último punto será necesario establecer programas que permitan la competencia entre proveedores pequeños donde se incentive la eficiencia y ésta se premie. Esto permitirá la ampliación de la eficiencia empresarial de la MIPYME, y que esta no solo genere círculos viciosos de compadrazgo o corrupción, sino virtuosos de calidad, precio y servicio.

d) El encadenamiento entre pequeñas y grandes empresas, a partir de la subcontratación o de la formación de redes, deberá ser una política sistemática y consistente que permita promover y desarrollar capacidades productivas entre las MIPYMES que les habiliten obtener las experiencias necesarias para competir tanto en el ámbito nacional como internacional. Esto también puede ser un principio para disminuir las brechas competitivas y productivas entre la MIPYME y la gran empresa.

e) Un sistema de aprendizaje será necesario, para aprovechar el conocimiento y las experiencias desarrolladas a nivel local y regional en la formación de cadenas productivas entre pequeñas y grandes empresas, lo que permita que ese conocimiento sea conocido y aprovechado por otras localidades y regiones del país. Ese sistema de aprendizaje puede ser administrado por instituciones públicas de preferencia, que permita la difusión de dicho conocimiento, pero evitando en lo posible los problemas de desorganización y traslapamiento de actividades que hoy en día son visibles en las instituciones públicas encargadas de coordinar las actividades de formación de proveedores, capacitación de personal, y demás proyectos desarrollados en los últimos tiempos (Dussel Peters, 2000 y De Maria, 2002) que no han permitido capitalizar dicho conocimiento en la creación de sistema de aprendizaje.

e) La generación de capacidades empresariales para la creación de más MIPYMES deberá desarrollarse y estar enfocadas a facilitar la creación de empresas, reduciendo la burocracia imperante, además de promover el espíritu empresarial en instituciones públicas y privadas como son asociaciones, cámaras industriales, instituciones educativas, con el propósito expreso de ampliar las empresas formales y disminuir la informalidad. Será necesario decir que la informalidad no solo es efecto de la burocracia, sino también de la falta de incentivos para entrar en la formalidad, por lo que será un reto crear los medios para cambiar la actitud de la sociedad empresarial. La informalidad puede verse como el principio del espíritu empresarial, pero deberá ser encausada con el apoyo de instituciones como las microfinancieras, quienes además de facilitar microcréditos ayudan a las micro y pequeñas empresas a desarrollar habilidades necesarias para administrar una empresa, lo que permite el aumento de la capacidad productiva y calidad de productos y servicios generados por las MIPYMES entre otros beneficios que se traducen en un crecimiento industrial y económico necesario para una nación como la nuestra con muchas carencias productivas, empresariales y de empleo.

5. BIBLIOGRAFÍA

Aoki, Masahiko (1994), "The Japanese Firm as a System of Attributes: A survey and research Agenda". En, Masahiko Aoki y Ronald Dore (edits.). *The Japanese Firm. Sources of Competitive Strength*. Oxford University Press, pp. 11-40.

Argandoña, Antonio; Consuelo Gamez y Francisco Mochón (1997), *Macroeconomía Avanzada II*. McGraw-Hill, España.

Aspe, Pedro (1993), *El camino mexicano de la transformación económica*, Textos de economía, FCE, México.

Aspe, Pedro (1994), "La reforma financiera de México" en Comercio Exterior, BANCOMEXT, Diciembre, 1994 pp. 1044-1048.

Bair, Jennifer (2001), "Casos exitosos de las pequeñas y medianas empresas en México: la industria del vestido en Aguascalientes" en Dussel Peters, Enrique (coord.) *Claroscuros. La integración exitosa de las pequeñas y medianas empresas en México*. Editorial JUS-CANACINTRA-CEPAL, México, 2001.

Banco de México (2003), Encuestas de coyuntura del mercado crediticio, <http://www.banxico.org.mx/eInfoFinanciera/FSinfoFinanciera.html>

Barro, Robert y Xavier Sala-i-Martin (1995), *Economic Growth*, McGraw-Hill.

Becattini, Giacomo y Enzo Rullani (1993) "Sistema local y Mercado global" en *Economía e política industriale* no. 80. Trad. Dr. Alejandro Montoya, DEP-FE, UNAM (mayo 1996).

Bennetti, Carlo (1990), *Moneda y teoría del valor*. UAM-FCE, Economía Contemporánea, México, 1990.

Cárdenas, Enrique (1987), *La industrialización mexicana durante la gran depresión*. COLMEX, México.

Cárdenas, Enrique (1996), *La política económica en México, 1950-1994*. Editorial FCE. Fideicomiso Historia de las Américas, serie Hacienda.

Clavijo, Fernando y Susana Valdivieso (2000), *Reformas estructurales y política macroeconómica: el caso de México 1982-1999*, CEPAL, Serie: reformas económicas no. 67, Mayo, 2000.

Coase, Ronald H. (1937), "The Nature of the Firm" en *The nature of the firm. Origins, evolution, and development*, ed. Williamson, Oliver y Sydney Winter, Oxford University Press, New York, 1993.

Cordero H., Salvador (1977), "Concentración industrial y poder económico en México". Cuadernos del CES. El Colegio de México.

Coriat, Benjamín (1979), *El taller y el cronómetro*. Ensayo sobre el taylorismo, el fordismo y la producción en masa. Siglo XXI, 8ª edición, México 1982.

Coriat, Benjamín (1992), *Pensar al revés. Trabajo y organización en la empresa japonesa*. Siglo XXI, DF, México, 1992.

De Maria y Campos, Mauricio (2002), *Pequeñas y medianas empresas industriales y política tecnológica: el caso mexicano de las últimas décadas*, CEPAL Serie Desarrollo productivo, Santiago de Chile, junio de 2002.

Dussel Peters, Enrique (2003), "Características de las actividades generadoras de empleo en la economía mexicana 1988-2000" en *Investigación Económica*, LXIII (243), enero-marzo 2003, pp. 123-154.

Dussel Peters, Enrique (2001), "Condiciones y retos de las pequeñas y medianas empresas en México. Estudio de casos de vinculación de empresas exitosas y propuestas de política" en Dussel Peters, Enrique (coord.) *Claroscuros. La integración exitosa de las pequeñas y medianas empresas en México*. Editorial JUS- CANACINTRA-CEPAL, México, 2001.

Dussel Peters, Enrique (2000), *Polarizing Mexico. The Impact of Liberation Strategy*. Lynne & Rienner. UK, 2000.

Dussel Peters, Enrique (1999), "Las industrias farmacéutica y farmoquímica en México y el Distrito Federal". GDF/CEPAL, México, 1999.

Dussel Peters, Enrique (1996), "La nueva política industrial ¿buenas intenciones?" *Economía Informa*, no. 249, Facultad de Economía, UNAM, julio-agosto.

Di Tommaso, Marco R y Sabrina Dubbini (2000), *Towards a theory of the small firm: theoretical aspects and some policy implications*. CEPAL, Naciones Unidas, Restructuring and Competitiveness Network, Division of Production, Productivity and Management, Santiago, Chile, 2000.

Garrido, Celso (2002), "Las pequeñas y medianas empresas manufactureras en México" en Peres, Wilson y Giovanni Stumpo (coordinadores), *Pequeñas y medianas empresas industriales en América Latina y el Caribe*, CEPAL, Siglo XXI, México, 2002.

Gould, John P. y Edward P. Lazear (1994), *Teoría microeconómica*. FCE, México, 1994.

Humphrey, John y Hubert Schmitz (2000), "Governance and upgrading: Linking industrial cluster and global value chain research", IDS Working Paper 120.

INEGI, Censos Económicos, 1989, 1994, 1999.

INEGI (1999), "Micro, pequeña, mediana y gran empresas. Estratificación de establecimientos", Censos Económicos 1999.

INEGI (2000), "La producción, salarios, empleos y productividad de la industria maquiladora de exportación por entidad federativa y región geográfica 1990-1999".

Jacobs, Eduardo y Jorge Máttar (1985), "La industria pequeña y mediana en México", en *Economía Mexicana*, no. 7, CIDE, México.

Jeannot, Fernando (2001), *Las reformas económicas en México. El desafío de la competitividad*, UAM-A Miguel Ángel Porrúa, México, 2001.

Jones, Charles (1997), *Introducción al crecimiento económico*, Prentice Hall, México.

Kaldor, Nicholas (1966), "Causas del lento crecimiento del Reino Unido" *Investigación Económica* 167, enero-marzo de 1984, pp.9-27.

Kaldor, Nicholas (1963), "Capital accumulation and economic growth" en Friedrich a, Lutz y Douglass C. Hague, eds, London, Macmillan.

Katz, Jorge y Enrique Dussel Peters (2001), "Diferentes estrategias en el nuevo modelo económico latinoamericano: importaciones temporales para su reexportación y transformación de materias primas" Junio, 2001.

Kreps, David (1990), *A Course in Microeconomic Theory*, Princeton University Press, 1990.

Krugman Paul (1991), "Increasing returns and economic geography" *Journal of Political Economy*, vol. 99, no. 31, pp. 483-499.

León - Ledesma (1998), "Economic growth and Verdoorn's Law in the Spanish Regions, 1962-1991", *JEL*, 040, 047, R11.

Lewis, W. A. (1954), "Economics Development with Unlimited Supplies of Labor", *Manchester School of Economic and Social Studies*, 22, pp. 139-191.

Mántey, Guadalupe (1994), *Lecciones de economía monetaria*, UACPYP-CCH, UNAM, México, 1997.

Marshall, Alfred (1920), *Principios de economía*. Ediciones Aguilar, 4ª edición, 1965. Traducción directa de la 8ª edición inglesa. Madrid, España.

Martínez del Campo, Manuel (1985), *Industrialización en México*. COLMEX, México, 1985.

Máttar Márquez, Jorge (1988), “Fomento a la industria mediana y pequeña en México: 1983-1988” en *Economía Mexicana*, nos. 9-10, CIDE, México.

Máttar Jorge y Wilson Peres (1997), “La política industrial y de comercio exterior en México”, en Peres Wilson (coordinador), *Políticas de competitividad industrial en América Latina y el Caribe en los años 90*, Siglo XXI editores, México.

Meyer-Stamer, Jorg (2000), “Estrategias de desarrollo local y regional: clusters, política de localización y competitividad sistémica” en *El mercado de Valores LX* (9), septiembre de 2000, pp. 18-31.

El Mercado de Valores, “Nueva estratificación para las empresas micro, pequeña, mediana y grande para el sector manufacturero, comercio y servicios”, NAFINSA, marzo 2001.

Michl, Thomas (1985), “Internacional comparisons of productivity growth: Verdoorn’s Law revisited”, *Journal of Post Keynesian Economics*, Summer 1985, Vol. 7, no. 4.

Montoya M., Alejandro (2000), *Formas de organización e innovación tecnológica en las pequeñas empresas*. NAFINSA, Biblioteca de la micro, pequeña y mediana empresa, no. 12, México 2000.

Moreno-Brid, Juan Carlos (1999), *Reformas macroeconómicas e inversión manufacturera en México*, CEPAL, Serie: reformas económicas no. 47, Diciembre, 1999.

Noriega Ureña, Fernando A. (2001), *Macroeconomía para el desarrollo. Teoría de la Inexistencia del Mercado de Trabajo*. McGraw-Hill, UNAM, IIEs, DGAPA.

Olivera, Guillermo (2001), “Los clichés detrás de las micro y pequeñas industrias: breve panorama internacional y su evolución reciente en México”. *Investigación Económica*, UNAM, FE, vol. LXI: 238, octubre-diciembre de 2001, pp. 109-156.

Peres, Wilson y Giovanni Stumpo (2002), “La dinámica de las pequeñas y medianas empresas industriales en América Latina y el Caribe” en Peres, Wilson y Giovanni Stumpo (coordinadores), *Pequeñas y medianas empresas industriales en América Latina y el Caribe*, CEPAL, Siglo XXI, México, 2002.

Peres, Wilson y Giovanni Stumpo (2001), “Las políticas de apoyo a las pequeñas y medianas empresas industriales en América Latina y el Caribe” en Dussel Peters, Enrique (coord.) *Claroscuros. La integración exitosa de las pequeñas y medianas empresas en México*. Editorial JUS- CANACINTRA-CEPAL, México, 2001.

Ortiz Martínez, Guillermo (1994), *La reforma financiera y la desincorporación de la banca. Una visión de la modernización de México*, FCE, México, 1994.

Plan Nacional de Desarrollo (1994-2000).

Plan Nacional de Desarrollo (2001-2006).

Presidencia de la República (2002), *Segundo Informe de Gobierno*.

Rosenzweig, Fernando (1988), "La evolución económica de México 1870-1940", *El trimestre Económico*, 221.

Ruiz Durán, Clemente (1999), "Territorialidad, industrialización y competitividad local en el mundo global", en Ruiz Durán, Clemente y Enrique Dussel Peters (coordinadores) *Dinámica regional y competitividad industrial*, UNAM, Fundación Friedrich Ebert y Ed. JUS, México, 1999.

Ruiz Durán, Clemente (1995), *Economía de la pequeña empresa: hacia una economía de redes como alternativa empresarial para el desarrollo*, Ariel-Divulgación, México, 1995.

Ruiz Durán, Clemente (1993) "México: Crecimiento e innovación en las micro y pequeñas empresas". *Comercio Exterior*, BANCOMEXT, México, Junio, 1993.

Ruiz Durán, Clemente y Carlos Zubirán (1992), "Cambios en la estructura industrial y el papel de las micros, pequeñas y medianas empresas en México. NAFINSA,

Saba, Andrea (1996) *La especialización flexible y los distritos industriales. El modelo italiano*. Editorial de la UNLP, Buenos Aires, Argentina, 1998.

SE-FUNDES (2001), *Bases de la consulta nacional para la estrategia PYME 2001-2006. Hacia una "Política de Estado" para la competitividad de las empresas en México*.

Smith, Adam (1776), *Investigación sobre la naturaleza y las causas de la riqueza de las naciones*. FCE, México, 1990.

Schmitz , James (1989), "Imitation, entrepreneurship, and long-run growth", *Journal of Political Economy* vol. 97, no. 3, pp.721-739.

Schumpeter, Joseph A (1942), *Capitalism, Socialism and Democracy*.

Schumpeter, Joseph A (1967), *Teoría del desenvolvimiento económico*. FCE, México 1967.

Thirlwall, Anthony (2003), *La naturaleza del crecimiento económico*. FCE, México 2003.

Tirole, Jean (1990), *Teoría de la organización industrial*, Editorial Ariel-Económica, Barcelona, España, 1990.

Unger, Kurt (2001), "La organización industrial, productividad y estrategias empresariales en México" en *Economía Mexicana*, Nueva época, vol. X, no. 1, 1er. Semestre 2001.

Villarreal, René (1976), *El desequilibrio externo en la industrialización de México (1929-1975), un enfoque estructuralista*. Editorial FCE, México.

ANEXO 1

ANEXO 2

Resultados del Modelo Econométrico 1988-1993

Estimación de Salida

Dependent Variable: LOG(Y8893)

Method: Least Squares

Date: 03/03/04 Time: 10:17

Sample(adjusted): 1 31

Included observations: 18

Excluded observations: 13 after adjusting endpoints

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	3.815547	0.172280	22.14735	0.0000
LOG(PMP8893)	0.232641	0.097968	2.374669	0.0313
LOG(GP8893)	0.258102	0.105443	2.447784	0.0272
R-squared	0.411649	Mean dependent var		4.166071
Adjusted R-squared	0.333202	S.D. dependent var		0.488029
S.E. of regression	0.398513	Akaike info criterion		1.148859
Sum squared resid	2.382189	Schwarz criterion		1.297254
Log likelihood	-7.339727	F-statistic		5.247492
Durbin-Watson stat	0.793620	Prob(F-statistic)		0.018719

Prueba de Heteroscedasticidad

White Heteroskedasticity Test:

F-statistic	1.706898	Probability	0.207495
Obs*R-squared	7.481112	Probability	0.187247

Test Equation:

Dependent Variable: RESID^2

Method: Least Squares

Date: 03/03/04 Time: 14:36

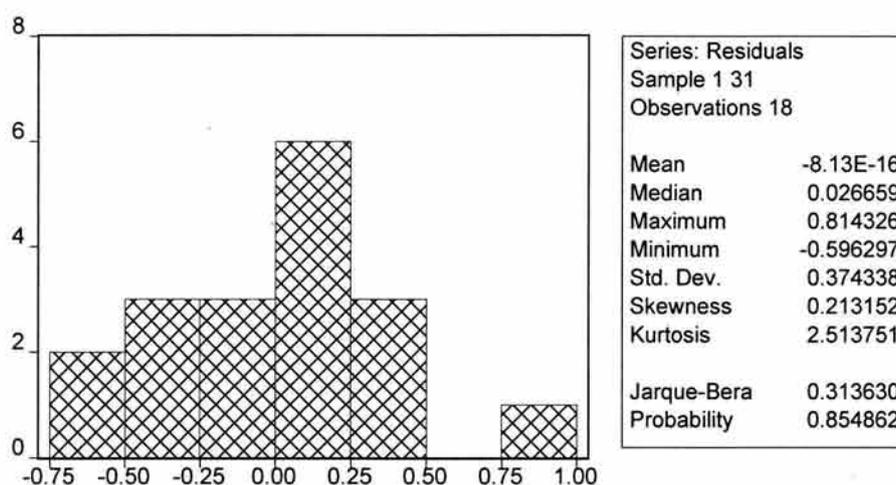
Sample: 1 31

Included observations: 18

Excluded observations: 13

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.296328	0.079680	3.718984	0.0029
LOG(PMP8893)	-0.132551	0.106606	-1.243371	0.2375
(LOG(PMP8893))^2	-0.086820	0.039258	-2.211544	0.0471
(LOG(PMP8893))*(LOG(GP8893))	0.045653	0.059961	0.761368	0.4611
LOG(GP8893)	-0.072683	0.092215	-0.788182	0.4459
(LOG(GP8893))^2	0.007347	0.026411	0.278163	0.7856
R-squared	0.415617	Mean dependent var		0.132344
Adjusted R-squared	0.172125	S.D. dependent var		0.167549
S.E. of regression	0.152449	Akaike info criterion		-0.662769
Sum squared resid	0.278889	Schwarz criterion		-0.365978
Log likelihood	11.96492	F-statistic		1.706898
Durbin-Watson stat	3.446693	Prob(F-statistic)		0.207495

Prueba de Normalidad



MODELO ECONOMÉTRICO 1988-1998

Estimación de Salida

Dependent Variable: LOG(Y8898)

Method: Least Squares

Date: 03/29/04 Time: 09:43

Sample(adjusted): 1 31

Included observations: 20

Excluded observations: 11 after adjusting endpoints

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	7.239603	0.649634	11.14413	0.0000
LOG(PMP8898)	0.207268	0.125137	1.656326	0.1184
LOG(GP8898)	0.209352	0.144088	1.452947	0.1668
LOG(PMK8898)	-0.562667	0.171903	-3.273169	0.0051
LOG(GK8898)	-0.170553	0.111723	-1.526572	0.1477
R-squared	0.528218	Mean dependent var		4.662644
Adjusted R-squared	0.402409	S.D. dependent var		0.396870
S.E. of regression	0.306796	Akaike info criterion		0.687051
Sum squared resid	1.411857	Schwarz criterion		0.935984
Log likelihood	-1.870510	F-statistic		4.198581
Durbin-Watson stat	1.620798	Prob(F-statistic)		0.017729

Cuadro 1**Número de establecimientos por sector económico y tamaño**

Datos referentes a 1988, 1993 y 1998)

Sector	Micro				PYME				Grande				Total			
	1988	1993	1998	T.C. % 88-98	1988	1993	1998	T.C. % 88-98	1988	1993	1998	T.C. % 88-98	1988	1993	1998	T.C. % 88-98
Total	1,264,597	2,062,651	2,899,196	129.3	48,781	116,700	155,651	219.1	2,627	5,207	10,991	318.4	1,311,333	2,184,558	3,038,514	131.7
Manufacturero	121,012	237,640	345,860	185.8	15,915	24,641	14,435	- 9.3	1,908	3,146	1,284	- 32.7	138,835	265,427	361,579	160.4
Comercio	743,326	1,144,055	1,422,871	91.4	14,707	64,673	72,642	393.9	336	1,456	2,013	499.1	758,369	1,210,184	1,497,526	97.5
Servicios	400,259	680,956	1,130,465	182.4	13,487	27,386	41,250	205.9	383	605	7,694	1,908.9	414,129	708,947	1,179,409	184.8

Fuente: Elaboración propia a partir de INEGI 1989, 1994 y 1999.

Cuadro 2**Personal ocupado promedio por sector económico y tamaño**

Datos referentes a 1988, 1993 y 1998)

Sector	Micro				PYME				Grande				Total			
	1988	1993	1998	T.C.	1988	1993	1998	T.C.	1988	1993	1998	T.C.	1988	1993	1998	T.C.
Total	2,838,630	4,167,591	6,847,278	141.2	2,840,459	4,057,715	6,693,523	135.6	1,652,170	2,154,222	4,318,374	161.4	6,599,377	9,257,079	15,541,847	135.5
Manufacturero	386,314	634,234	1,183,264	206.3	944,744	1,091,203	1,643,381	73.9	1,309,414	1,520,605	1,386,921	5.9	2,640,472	3,246,042	4,213,566	59.6
Comercio	1,474,564	1,981,441	2,328,003	57.9	596,284	905,553	1,052,421	76.5	140,602	325,879	410,250	191.8	2,211,450	3,212,873	3,790,674	71.4
Servicios	977,752	1,551,916	3,336,011	241.2	567,549	938,510	1,680,393	196.1	202,154	307,738	2,521,203	1,147.2	1,747,455	2,798,164	7,537,607	331.3

Fuente: Elaboración propia a partir de INEGI 1989, 1994 y 1999.

Cuadro 3 a**Participación de la MIPYME en el empleo por sector económico**

Sector	1988	1993	1998
MIPYME/Total sector			
Manufacturero	50.41	53.16	67.08
Comercio	93.64	89.86	89.18
Servicios	88.43	89.00	66.55

Cuadro 3 b**Participación de la MIPYME en la generación de empleo por sector económico**

Sector	1988-1993	1993-1998
Manufacturero	0.65	1.14
Comercio	0.81	0.85
Servicios	0.90	0.53

Cuadro 4**PRODUCCION BRUTA TOTAL POR ENTIDAD FEDERATIVA****Y POR TAMAÑO DE ESTABLECIMIENTOS**

Datos a precios de 1994*)

	INDICE			1988=52.59	1993=95.78	1998=284.97			
Entidad Federativa	PYME			GRANDE			TOTAL		
	1988	1993	1998	1988	1993	1998	1988	1993	1998
Aguascalientes	10,178.1	13,713.0	19,630.3	18,922.3	43,376.4	69,247.3	30,418.6	60,179.1	97,572.5
Baja California	23,063.8	37,287.7	48,007.0	20,680.4	60,551.2	99,368.1	46,726.7	102,477.8	164,492.9
Baja California Sur	2,135.3	2,635.4	2,567.7	843.0	2,876.2	2,415.9	3,662.7	6,498.8	6,704.4
B Campeche	2,601.8	2,851.0	2,260.8	-	1,741.8	1,036.1	3,498.7	5,768.5	4,579.9
Coahuila	23,751.8	26,358.0	38,258.4	160,154.3	229,573.3	317,836.5	187,565.6	261,524.5	393,700.7
Colima	2,083.4	1,901.6	6,359.3	-	2,960.8	3,394.4	3,105.1	6,294.5	11,810.6
Chiapas	8,653.7	6,940.1	7,800.0	34,413.8	39,587.6	39,063.9	47,120.4	50,146.3	55,393.5
Chihuahua	22,750.9	32,201.1	44,400.6	75,539.6	86,273.7	123,679.2	102,524.4	124,627.7	182,124.3
Distrito Federal	239,194.6	280,856.2	257,472.1	403,713.8	564,471.9	444,385.0	680,590.3	879,388.9	806,769.7
Durango	14,136.7	22,713.5	24,845.0	21,899.9	26,085.3	29,089.3	37,931.5	51,728.9	71,666.9
Guanajuato	45,346.6	78,728.0	79,913.4	80,080.7	117,898.5	238,010.5	135,522.9	210,735.2	357,041.8
G Guerrero	2,447.0	4,164.8	4,632.4	2,612.5	5,597.8	3,887.9	7,214.5	13,849.5	13,976.1
Hidalgo	11,641.2	17,084.9	24,281.2	68,093.7	133,088.9	117,628.4	81,623.6	153,216.3	150,779.9
Jalisco	74,428.3	113,799.3	159,493.5	140,602.8	268,288.5	268,774.6	230,569.6	401,770.4	596,372.1
México	203,986.1	185,858.4	296,528.3	429,535.8	740,251.0	616,727.9	652,243.0	946,972.6	994,907.0
Michoacán	14,493.4	16,594.1	17,993.0	27,434.2	86,563.5	79,645.4	47,776.8	111,683.9	109,621.8
Morelos	9,695.4	12,142.8	21,484.7	55,824.3	75,688.2	53,856.3	67,441.1	91,162.1	88,178.1
Nayarit	2,468.7	1,728.1	4,473.4	3,996.4	10,730.4	6,342.1	8,287.1	14,387.2	13,346.0
Nuevo León	98,825.4	100,390.8	149,335.5	247,799.5	372,018.0	399,520.5	360,626.2	484,893.7	600,256.2
Oaxaca	4,342.3	4,929.1	5,213.4	41,101.7	103,004.0	86,990.8	47,764.9	111,689.0	98,321.4
Puebla	43,655.1	50,250.2	72,178.9	81,936.3	172,931.0	208,115.8	132,573.6	232,631.1	313,981.0
Querétaro	17,719.0	17,664.0	48,944.6	66,546.7	102,858.4	142,112.7	85,657.9	123,249.6	203,128.0
Quintana Roo	1,894.8	2,793.8	2,385.2	958.0	3,634.4	1,401.5	3,560.9	7,936.9	5,964.8
San Luis Potosí	18,340.1	21,857.0	45,073.4	69,004.2	107,011.3	95,967.3	89,921.5	132,936.3	160,217.9
Sinaloa	13,122.8	17,849.6	18,003.8	8,194.5	26,429.8	14,996.7	24,240.0	48,754.0	44,393.7
Sonora	23,039.7	26,324.2	52,957.8	55,419.8	108,486.1	113,238.2	81,308.0	139,572.3	177,869.7
Tlaxasco	1,789.2	4,109.4	4,580.1	63,326.6	49,855.9	70,195.7	66,144.2	56,026.0	77,925.1
Tamaulipas	16,831.9	25,614.8	24,515.9	65,370.5	145,256.3	116,898.4	85,611.9	175,980.0	155,371.1
Tlaxcala	16,919.8	11,033.5	20,005.3	11,626.9	31,187.1	39,071.3	29,272.0	43,503.8	62,786.2
Veracruz	28,347.5	99,872.8	58,317.5	217,220.6	242,208.8	236,724.9	254,701.6	351,052.4	327,786.8
Yucatán	11,802.9	21,461.4	24,393.2	11,312.0	18,532.8	18,930.6	26,213.9	44,969.4	50,502.1
Zacatecas	2,762.4	3,399.0	8,763.5	-	3,786.3	9,461.1	3,852.7	9,445.9	21,093.8
Total	1,012,449.8	1,265,107.3	1,595,069.2	2,484,164.7	3,982,805.2	4,068,014.5	3,665,272.0	5,455,052.6	6,418,635.9

Fuente: INEGI, CENSOS INDUSTRIALES

Los datos de la producción fueron deflactados a partir del índice nacional de precios al productor (INPP) del sector manufacturero, el cual se encuentra expresado en la parte superior de este cuadro.

Cuadro 5

PRODUCCION BRUTA TOTAL POR ENTIDAD FEDERATIVA
Y POR TAMAÑO DE ESTABLECIMIENTOS

(Datos a precios corrientes)

Entidad Federativa	PYME			GRANDE			TOTAL		
	1988	1993	1998	1988	1993	1998	1988	1993	1998
Aguascalientes	535,265.8	1,313,432.3	5,594,055.0	995,124.4	4,154,595.3	19,733,411.0	1,599,715.9	5,763,956.3	27,805,230.0
Baja California	1,212,923.7	3,571,418.3	13,680,556.0	1,087,581.6	5,799,598.6	28,316,921.0	2,457,355.5	9,815,326.2	46,875,551.0
Baja California Sur	112,296.1	252,418.3	731,705.0	44,332.4	275,480.8	688,469.0	192,619.8	622,450.9	1,910,546.0
Campeche	136,826.4	273,066.9	644,267.0	-	166,825.1	295,269.0	183,999.1	552,509.9	1,305,146.0
Coahuila	1,249,109.2	2,524,565.2	10,902,497.0	8,422,513.4	21,988,530.7	90,573,856.0	9,864,075.5	25,048,819.2	112,192,881.0
Colima	109,563.9	182,137.2	1,812,221.0	-	283,588.6	967,304.0	163,298.8	602,882.8	3,365,665.0
Chiapas	455,098.0	664,719.4	2,222,756.0	1,809,821.9	3,791,697.4	11,132,029.0	2,478,059.7	4,803,008.7	15,785,495.0
Chihuahua	1,196,472.0	3,084,221.1	12,652,838.0	3,972,628.7	8,263,292.3	35,244,874.0	5,391,758.7	11,936,843.5	51,899,948.0
Distrito Federal	12,579,243.8	26,900,403.8	73,371,811.0	21,231,310.1	54,065,115.9	126,636,399.0	35,792,243.0	84,227,867.5	229,905,150.0
Durango	743,450.1	2,175,500.7	7,080,073.0	1,151,713.4	2,498,447.5	8,289,580.0	1,994,816.1	4,954,595.8	20,422,913.0
Guanajuato	2,384,780.2	7,540,563.6	22,772,928.0	4,211,444.9	11,292,318.4	67,825,859.0	7,127,151.0	20,184,218.6	101,746,192.0
Guerrero	128,690.3	398,906.9	1,320,108.0	137,393.8	536,157.1	1,107,943.0	379,409.7	1,326,505.0	3,982,776.0
Hidalgo	612,208.7	1,636,390.9	6,919,402.0	3,581,047.1	12,747,255.1	33,520,566.0	4,292,584.9	14,675,054.0	42,967,736.0
Jalisco	3,914,182.8	10,899,696.7	45,450,851.0	7,394,300.1	25,696,674.1	76,592,697.0	12,125,655.9	38,481,572.9	169,948,150.0
México	10,727,631.5	17,801,518.9	84,501,677.0	22,589,287.4	70,901,239.2	175,748,960.0	34,301,460.7	90,701,031.8	283,518,645.0
Michoacán	762,209.9	1,589,380.5	5,127,478.0	1,442,762.4	8,291,049.5	22,696,538.0	2,512,583.6	10,697,080.8	31,238,917.0
Morelos	509,882.6	1,163,036.1	6,122,503.0	2,935,802.0	7,249,418.8	15,347,432.0	3,546,725.1	8,731,510.0	25,128,111.0
Nayarit	129,830.9	165,513.2	1,274,784.0	210,171.6	1,027,756.2	1,807,305.0	435,821.2	1,378,002.1	3,803,208.0
Nuevo León	5,197,227.7	9,615,429.8	42,556,133.0	13,031,778.1	35,631,887.8	113,851,351.0	18,965,329.4	46,443,116.5	171,055,020.0
Oaxaca	228,362.1	472,106.8	1,485,649.0	2,161,539.5	9,865,724.7	24,789,771.0	2,511,956.5	10,697,576.9	28,018,661.0
Puebla	2,295,820.8	4,812,968.6	20,568,819.0	4,309,029.7	16,563,330.8	59,306,766.0	6,972,048.1	22,281,408.6	89,475,165.0
Querétaro	931,843.4	1,691,855.2	13,947,741.0	3,499,688.7	9,851,775.7	40,497,863.0	4,504,749.2	11,804,843.0	57,885,397.0
Quintana Roo	99,645.4	267,589.0	679,707.0	50,380.7	348,099.1	399,379.0	187,269.2	760,199.5	1,699,788.0
San Luis Potosí	964,506.5	2,093,459.5	12,844,567.0	3,628,929.8	10,249,542.4	27,347,788.0	4,728,972.4	12,732,635.3	45,657,305.0
Sinaloa	690,130.2	1,709,635.1	5,130,540.0	430,946.3	2,531,450.7	4,273,606.0	1,274,783.7	4,669,657.6	12,650,877.0
Sonora	1,211,659.0	2,521,333.7	15,091,391.0	2,914,527.6	10,390,798.1	32,269,488.0	4,275,986.4	13,368,237.1	50,687,536.0
Tabasco	94,091.8	393,597.5	1,305,187.0	3,330,344.5	4,775,199.3	20,003,680.0	3,478,525.6	5,366,170.4	22,206,313.0
Tamaulipas	885,187.9	2,453,382.5	6,986,308.0	3,437,835.3	13,912,646.2	33,312,548.0	4,502,329.3	16,855,363.3	44,276,109.0
Tlaxcala	889,812.5	1,056,793.2	5,700,914.0	611,458.4	2,987,100.2	11,134,146.0	1,539,415.1	4,166,793.2	17,892,171.0
Veracruz	1,490,793.1	9,565,812.4	16,618,724.0	11,423,631.7	23,198,761.6	67,459,506.0	13,394,755.2	33,623,794.2	93,409,399.0
Yucatán	620,716.8	2,055,574.7	6,951,343.0	594,896.8	1,775,070.5	5,394,663.0	1,378,587.2	4,307,169.0	14,391,587.0
Zacatecas	145,272.4	325,551.6	2,497,338.0	-	362,650.3	2,696,130.0	202,615.0	904,732.9	6,011,094.0
Total	53,244,735.5	121,171,979.6	454,546,871.0	130,642,222.3	381,473,078.0	1,159,262,097.0	192,756,656.5	522,484,933.5	1,829,118,682.0

Fuente: INEGI, CENSOS INDUSTRIALES

Cuadro 6
PERSONAL OCUPADO PROMEDIO POR ENTIDAD FEDERATIVA Y
POR TAMAÑO DE ESTABLECIMIENTOS

(Datos de acuerdo a los últimos tres censos industriales)

Entidad Federativa	PYME			GRANDE			TOTAL		
	1988	1993	1998	1988	1993	1998	1988	1993	1998
Aguascalientes	15,424	17,002	24,123	14,642	21,700	35,660	34,381	64,266	69,441
Baja California	37,265	62,931	72,942	35,127	69,162	161,163	78,868	205,914	248,458
Baja California Sur	2,344	3,425	3,963	1,106	1,914	3,388	5,014	12,056	11,730
Campeche	4,196	3,332	2,990	-	1,587	891	6,463	13,891	8,547
Coahuila	27,413	37,751	43,665	71,636	75,143	128,315	108,920	166,961	190,870
Colima	2,407	2,267	2,802	-	1,052	1,244	4,600	10,050	9,453
Chiapas	5,180	5,632	5,623	5,350	5,745	4,161	19,400	32,878	30,342
Chihuahua	35,734	49,309	46,965	126,114	160,639	284,735	172,237	275,921	353,440
Distrito Federal	229,622	209,194	218,062	204,850	218,030	184,855	499,791	709,936	498,055
Durango	21,573	29,590	29,063	17,142	11,083	29,638	44,490	79,411	69,481
Guanajuato	51,676	72,131	96,655	42,264	47,766	70,415	119,209	232,861	231,607
Guerrero	3,237	5,703	4,734	3,257	3,225	3,998	14,294	32,193	36,636
Hidalgo	11,835	18,893	23,107	24,795	25,403	34,044	42,452	74,377	73,443
Jalisco	73,796	87,672	124,000	68,651	84,347	115,338	175,271	310,414	325,616
México	149,906	137,325	169,294	198,615	241,075	230,662	381,048	568,921	489,469
Michoacán	13,044	18,052	21,669	23,905	15,248	16,580	56,267	85,735	82,368
Morelos	7,583	10,255	12,200	16,471	17,766	14,005	29,380	48,630	41,008
Nayarit	2,035	2,376	2,603	4,758	4,993	2,875	11,198	15,594	12,314
Nuevo León	75,354	85,374	112,405	108,744	135,821	169,854	205,558	334,304	323,839
Oaxaca	5,063	7,749	6,102	13,773	11,007	13,639	28,632	47,806	52,176
Puebla	41,795	55,985	75,860	42,464	52,654	85,187	110,006	216,146	225,188
Querétaro	14,297	17,348	27,437	30,805	35,425	53,553	48,880	77,866	91,512
Quintana Roo	2,276	2,502	3,350	1,232	1,547	393	5,199	10,809	9,364
San Luis Potosí	17,565	19,491	23,411	25,670	34,057	34,626	51,726	86,119	74,387
Sinaloa	11,372	12,903	14,931	9,674	15,263	10,615	27,672	53,355	40,092
Sonora	17,590	29,449	32,463	40,724	44,029	88,139	65,085	115,988	137,724
Tabasco	2,446	3,664	3,167	9,302	7,973	8,339	14,887	22,117	20,939
Tamaulipas	18,615	26,641	33,587	72,497	93,428	139,117	99,787	160,993	190,572
Tlaxcala	10,834	12,676	17,842	10,951	14,309	25,796	25,158	46,162	56,369
Veracruz	17,189	20,321	27,172	77,442	55,734	60,188	116,049	129,512	132,809
Yucatán	13,524	20,167	23,600	7,453	9,544	22,088	31,557	75,639	69,936
Zacatecas	2,554	4,093	5,704	-	3,936	9,406	6,993	20,420	25,137
Total	944,744	1,091,203	1,459,116	1,309,414	1,520,605	2,256,989	2,640,472	4,337,245	4,639,423

Fuente: INEGI, CENSOS INDUSTRIALES

Cuadro 7**Participación de la PYME y la Gran Empresa en la Producción Bruta Total Manufacturera por Entidad Federativa**

Entidad Federativa	PYME				GRANDE			
	1988	1993	1998	Difer.*	1988	1993	1998	Difer.*
Total	27.62	18.83	24.85	-2.77	67.78	73.01	63.38	-4.40
1 Aguascalientes	33.46	22.79	20.12	-13.34	62.21	72.08	70.97	8.76
2 Baja California	49.36	36.39	29.18	-20.17	44.26	59.09	60.41	16.15
3 Baja California Sur	58.30	40.55	38.30	-20.00	23.02	44.26	36.04	13.02
4 Campeche	74.36	49.42	49.36	-25.00	0.00	30.19	22.62	22.62
5 Coahuila	12.66	10.08	9.72	-2.95	85.39	87.78	80.73	-4.66
6 Colima	67.09	30.21	53.84	-13.25	0.00	47.04	28.74	28.74
7 Chiapas	18.37	13.84	14.08	-4.28	73.03	78.94	70.52	-2.51
8 Chihuahua	22.19	25.84	24.38	2.19	73.68	69.23	67.91	-5.77
9 Distrito Federal	35.15	31.94	31.91	-3.23	59.32	64.19	55.08	-4.24
10 Durango	37.27	43.91	34.67	-2.60	57.74	50.43	40.59	-17.15
11 Guanajuato	33.46	37.36	22.38	-11.08	59.09	55.95	66.66	7.57
12 Guerrero	33.92	30.07	33.15	-0.77	36.21	40.42	27.82	-8.39
13 Hidalgo	14.26	11.15	16.10	1.84	83.42	86.86	78.01	-5.41
14 Jalisco	32.28	28.32	26.74	-5.54	60.98	66.78	45.07	-15.91
15 México	31.27	19.63	29.80	-1.47	65.86	78.17	61.99	-3.87
16 Michoacán	30.34	14.86	16.41	-13.92	57.42	77.51	72.65	15.23
17 Morelos	14.38	13.32	24.37	9.99	82.78	83.03	61.08	-21.70
18 Nayarit	29.79	12.01	33.52	3.73	48.22	74.58	47.52	-0.70
19 Nuevo León	27.40	20.70	24.88	-2.53	68.71	76.72	66.56	-2.16
20 Oaxaca	9.09	4.41	5.30	-3.79	86.05	92.22	88.48	2.43
21 Puebla	32.93	21.60	22.99	-9.94	61.80	74.34	66.28	4.48
22 Querétaro	20.69	14.33	24.10	3.41	77.69	83.46	69.96	-7.73
23 Quintana Roo	53.21	35.20	39.99	-13.22	26.90	45.79	23.50	-3.41
24 San Luis Potosí	20.40	16.44	28.13	7.74	76.74	80.50	59.90	-16.84
25 Sinaloa	54.14	36.61	40.55	-13.58	33.81	54.21	33.78	-0.02
26 Sonora	28.34	18.86	29.77	1.44	68.16	77.73	63.66	-4.50
27 Tabasco	2.70	7.33	5.88	3.17	95.74	88.99	90.08	-5.66
28 Tamaulipas	19.66	14.56	15.78	-3.88	76.36	82.54	75.24	-1.12
29 Tlaxcala	57.80	25.36	31.86	-25.94	39.72	71.69	62.23	22.51
30 Veracruz	11.13	28.45	17.79	6.66	85.28	69.00	72.22	-13.07
31 Yucatán	45.03	47.72	48.30	3.28	43.15	41.21	37.48	-5.67
32 Zacatecas	71.70	35.98	41.55	-30.15	0.00	40.08	44.85	44.85

* Se refiere a la diferencia de participación entre los censos de 1998 y 1988

Fuente: elaboración propia a partir de los censos industriales.

Cuadro 8 a

**Tasas de Crecimiento de la Productividad del Trabajo, del Producto, del Trabajo y de la Relación
Capital-Trabajo en la PYME y la Gran Empresa Manufacturera por Entidad Federativa**

Entidad Federativa	PRODUCTIVIDAD							PRODUCTO						
	PYME			GRANDE			TOTAL	PYME			GRANDE			TOTAL
	88-93	93-98	88-98	88-93	93-98	88-98		88-93	93-98	88-98	88-93	93-98	88-98	
Promedio Nal.	1.23	-0.78	1.80	1.11	0.56	-2.85	-0.23	35.21	45.80	81.40	90.56	7.94	89.56	110.33
1 Aguascalientes	3.39	1.03	1.65	2.68	0.93	1.85	2.16	34.73	43.15	92.87	129.23	59.64	265.96	220.77
2 Baja California	0.90	1.81	1.13	1.99	0.48	1.06	1.17	61.67	28.75	108.15	192.80	64.11	380.49	252.03
3 Baja California Sur	0.51	-0.16	0.29	3.30	-0.21	0.90	0.62	23.42	-2.57	20.25	241.19	-16.00	186.59	83.05
4 Campeche	-0.47	2.02	0.46	0.00	0.92	0.00	0.96	9.58	-20.70	-13.10	0.00	-40.51	0.00	30.90
5 Coahuila	0.29	2.88	1.03	8.85	0.54	1.24	1.46	10.97	45.15	61.08	43.35	38.45	98.46	109.90
6 Colima	1.50	9.93	12.51	0.00	0.80	0.00	2.66	-8.72	234.42	205.24	0.00	14.64	0.00	280.36
7 Chiapas	-2.27	-77.54	-1.15	2.04	0.05	-0.61	0.31	-19.80	12.39	-9.87	15.03	-1.32	13.51	17.56
8 Chihuahua	1.09	-7.97	3.03	0.52	0.56	0.51	0.74	41.54	37.89	95.16	14.21	43.36	63.73	77.64
9 Distrito Federal	-1.96	-1.96	-1.52	6.19	1.40	-1.03	-53.38	17.42	-8.33	7.64	39.82	-21.27	10.07	18.54
10 Durango	1.63	-5.27	2.18	-0.54	0.07	0.45	1.58	60.67	9.38	75.75	19.11	11.52	32.83	88.94
11 Guanajuato	1.86	0.04	0.88	3.63	2.15	2.96	1.73	73.61	1.51	76.23	47.22	101.88	197.21	163.45
12 Guerrero	0.92	-0.66	1.93	-116.30	-1.27	2.15	0.60	70.20	11.23	89.31	114.27	-30.55	48.82	93.72
13 Hidalgo	0.78	1.89	1.14	38.93	-0.34	1.95	1.16	46.76	42.12	108.58	95.45	-11.62	72.74	84.73
14 Jalisco	2.81	0.97	1.68	3.97	0.00	1.34	1.85	52.90	40.15	114.29	90.81	0.18	91.16	158.65
15 México	1.06	2.56	3.51	3.38	3.86	2.70	1.85	-8.89	59.55	45.37	72.34	-16.69	43.58	52.54
16 Michoacán	0.38	0.04	0.37	-5.95	-0.91	-6.21	2.79	14.49	8.43	24.15	215.53	-7.99	190.31	129.45
17 Morelos	0.72	4.06	2.00	4.53	1.36	0.24	0.78	25.24	76.93	121.60	35.58	-28.84	-3.53	30.75
18 Nayarit	-1.79	16.63	2.91	34.12	0.96	-1.48	6.13	-30.00	158.87	81.20	168.50	-40.90	58.69	61.04
19 Nuevo León	0.12	1.54	1.04	2.01	0.30	1.09	1.15	1.58	48.75	51.11	50.13	7.39	61.23	66.45
20 Oaxaca	0.25	-0.27	0.98	-7.50	-0.65	-114.76	1.29	13.51	5.77	20.06	150.61	-15.55	111.65	105.84
21 Puebla	0.44	1.23	0.80	4.63	0.33	1.53	1.31	15.11	43.64	65.34	111.06	20.35	154.00	136.84
22 Querétaro	-0.01	3.05	1.92	3.64	0.75	1.54	1.57	-0.31	177.09	176.23	54.57	38.16	113.55	137.14
23 Quintana Roo	4.78	-0.43	0.55	10.93	0.82	-0.68	0.84	47.45	-14.63	25.88	279.37	-61.44	46.29	67.51
24 San Luis Potosí	1.75	5.28	4.38	1.69	-6.18	1.12	1.78	19.18	106.22	145.76	55.08	-10.32	39.07	78.18
25 Sinaloa	2.68	0.05	1.19	3.85	1.42	8.53	1.85	36.02	0.86	37.19	222.53	-43.26	83.01	83.14
26 Sonora	0.21	9.89	1.54	11.80	0.04	0.90	1.06	14.26	101.18	129.85	95.75	4.38	104.33	118.76
27 Tabasco	2.60	-0.84	5.29	1.49	8.89	-1.05	0.44	129.68	11.45	155.99	-21.27	40.80	10.85	17.81
28 Tamaulipas	1.21	-0.16	0.57	4.23	-0.40	0.86	0.90	52.18	-4.29	45.65	122.20	-19.52	78.82	81.48
29 Tlaxcala	-2.05	2.00	0.28	5.49	0.31	1.74	0.92	-34.79	81.31	18.24	168.23	25.28	236.04	114.49
30 Veracruz	13.85	-1.23	1.82	-0.41	-0.28	-0.40	1.99	252.32	-41.61	105.72	11.50	-2.26	8.98	28.69
31 Yucatán	1.67	0.80	1.43	2.28	0.02	0.34	0.76	81.83	13.66	106.67	63.83	2.15	67.35	92.65
32 Zacatecas	0.38	4.01	1.76	0.00	1.08	0.00	1.72	23.05	157.83	217.25	0.00	149.88	0.00	447.50

Fuente: elaboración propia con base en los censos industriales

Cuadro 8 b

Tasas de Crecimiento de la Productividad del Trabajo, del Producto, del Trabajo y de la Relación Capital-Trabajo en la PYME y la Gran Empresa Manufacturera por Entidad Federativa

Entidad Federativa	TRABAJO							RELACIÓN CAPITAL-TRABAJO					
	PYME			GRANDE			TOTAL	PYME			GRANDE		
	88-93	93-98	88-98	88-93	93-98	88-98	88-98	88-93	93-98	88-98	88-93	93-98	88-98
Promedio Nal.	29.64	18.13	52.26	14.92	36.73	56.06	83.70	21.85	4.37	78.19	110.28	-0.61	-66.67
1 Aguascalientes	10.23	41.88	56.40	48.20	64.33	143.55	101.97	135.21	0.02	24.75	147.55	-0.67	27.78
2 Baja California	68.87	15.91	95.74	96.89	133.02	358.80	215.03	9.08	9.64	18.15	86.20	-0.11	19.96
3 Baja California Sur	46.12	15.71	69.07	73.06	77.01	206.33	133.94	23.07	5.89	31.00	142.23	-0.64	25.47
4 Campeche	-20.59	-10.26	-28.74	0.00	-43.86	0.00	32.25	-160.81	1.48	-97.13	0.00	1.18	0.00
5 Coahuila	37.71	15.67	59.29	4.90	70.76	79.12	75.24	28.58	4.02	30.68	568.79	0.28	42.31
6 Colima	-5.82	23.60	16.41	0.00	18.25	0.00	105.50	-510.79	24.30	1253.96	0.00	-3.80	0.00
7 Chiapas	8.73	-0.16	8.55	7.38	-27.57	-22.22	56.40	175.01	27.57	170.18	939.29	1.27	-201.06
8 Chihuahua	37.99	-4.75	31.43	27.38	77.25	125.78	105.21	53.64	7.58	40.32	50.54	0.34	14.14
9 Distrito Federal	-8.90	4.24	-5.03	6.43	-15.22	-9.76	-0.35	-141.79	7.93	-341.51	229.18	-0.21	-156.13
10 Durango	37.16	-1.78	34.72	-35.35	167.42	72.90	56.17	38.51	5.95	36.54	-160.98	-0.21	50.42
11 Guanajuato	39.58	34.00	87.04	13.02	47.42	66.61	94.29	46.39	0.90	27.89	181.47	0.35	41.63
12 Guerrero	76.18	-16.99	46.25	-0.98	23.97	22.75	156.30	29.37	-0.73	54.67	-3156.51	-2.13	64.39
13 Hidalgo	59.64	22.30	95.24	2.45	34.02	37.30	73.00	28.61	7.88	51.26	102.79	1.70	12.23
14 Jalisco	18.80	41.44	68.03	22.86	36.74	68.01	85.78	61.71	0.60	21.66	128.97	-0.12	41.32
15 México	-8.39	23.28	12.93	21.38	-4.32	16.14	28.45	-154.25	1.40	135.25	112.72	-3.91	175.63
16 Michoacán	38.39	20.04	66.12	-36.21	8.74	-30.64	46.39	31.68	-0.52	16.32	-13.71	-5.93	-6.12
17 Morelos	35.24	18.97	60.89	7.86	-21.17	-14.97	39.58	62.90	5.77	78.05	191.37	-0.99	-122.95
18 Nayarit	16.76	9.55	27.91	4.94	-42.42	-39.58	9.97	46.15	2.77	36.00	1976.14	-1.35	-389.19
19 Nuevo León	13.30	31.66	49.17	24.90	25.06	56.20	57.54	91.50	0.72	30.87	64.04	0.81	34.52
20 Oaxaca	53.05	-21.25	20.52	-20.08	23.91	-0.97	82.23	28.80	-5.25	162.92	-34.60	1.02	-912.68
21 Puebla	33.95	35.50	81.50	24.00	61.79	100.61	104.71	37.01	1.67	25.29	42.78	0.43	13.15
22 Querétaro	21.34	58.16	91.91	15.00	51.17	73.85	87.22	65.47	3.74	50.63	227.82	1.27	77.24
23 Quintana Roo	9.93	33.89	47.19	25.57	-74.60	-68.10	80.11	67.75	-1.07	8.33	1006.84	-3.66	-1413.52
24 San Luis Potosí	10.96	20.11	33.28	32.67	1.67	34.89	43.81	89.57	6.72	73.44	107.44	-1.04	98.81
25 Sinaloa	13.46	15.72	31.30	57.77	-30.45	9.73	44.88	69.05	1.34	36.61	114.70	0.18	643.42
26 Sonora	67.42	10.23	84.55	8.12	100.18	116.43	111.61	34.89	19.03	84.30	589.87	-0.27	29.66
27 Tabasco	49.80	-13.56	29.48	-14.29	4.59	-10.35	40.65	58.41	-7.96	208.91	-341.35	-5.67	-345.97
28 Tamaulipas	43.12	26.07	80.43	28.87	48.90	91.89	90.98	60.35	0.33	35.23	95.81	-0.20	27.02
29 Tlaxcala	17.00	40.75	64.69	30.66	80.28	135.56	124.06	73.98	1.08	28.67	119.71	-0.17	23.36
30 Veracruz	18.22	33.71	58.08	-28.03	7.99	-22.28	14.44	59.37	3.94	45.64	-42.97	0.77	-57.69
31 Yucatán	49.12	17.02	74.50	28.06	131.43	196.36	121.62	63.17	2.01	56.37	52.98	0.18	9.49
32 Zacatecas	60.26	39.36	123.34	0.00	138.97	0.00	259.46	97.74	1.01	66.96	0.00	1.77	0.00

Fuente: elaboración propia con base en los censos industriales