



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE ECONOMÍA

ANÁLISIS Y REVISIÓN DE LAS POLÍTICAS E INSTRUMENTOS DE PROMOCIÓN A LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA EN MÉXICO.

TESIS

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO DE
LICENCIADO EN ECONOMÍA

PRESENTA
ALFREDO VALDÉS GAXIOLA

DIRECTOR DE TESIS
MIGUEL ANGEL JIMÉNEZ VÁZQUEZ

MÉXICO, D.F. 2010





Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

ANÁLISIS Y REVISIÓN DE LAS POLÍTICAS E INSTRUMENTOS DE PROMOCIÓN A LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA EN MÉXICO.

ÍNDICE.

Introducción.	5
1.- Desarrollo económico.	9
1.1- Marco teórico.	9
1.2- Desarrollo regional.	13
1.3- Evolución económica.	14
1.4- Desarrollo económico sustentable.	17
1.5- Competitividad.	19
1.6- Integración económica internacional.	24
1.7- Responsabilidad social.	25
2.- Políticas de industrialización en México.	27
2.1- Antecedentes.	27
2.2- Período Postrevolucionario.	29
2.3- Periodo 1946 – 1982.	30
2.4- Periodo 1982 – 2009.	33
3.- La micro, pequeña y mediana empresa.	40
3.1- Estructura empresarial y criterios de clasificación.	40
3.2- La micro, pequeña y mediana industria.	45
3.3- Ventajas económicas de la micro, pequeña y mediana industria.	47

3.4- Problemas y debilidades de la micro, pequeña y mediana industria.	48
4.- Aspectos generales que debe considerar una política especial de promoción del desarrollo regional para impulsar a la micro, pequeña y mediana industria.	52
4.1- Consideraciones generales.	52
4.2- Autoridades responsables de la promoción.	53
4.3- Estrategias de promoción del desarrollo industrial en el ámbito regional.	54
5.- Política de promoción de la micro, pequeña y mediana industria en el ámbito regional.	57
5.1- Consideraciones generales.	57
5.2- Acciones específicas en la política especial de promoción de la micro, pequeña y mediana industria en el ámbito regional.	59
5.2.1- Gestión empresarial.	60
5.2.2- Capacitación laboral.	61
5.2.3- Actualización de maquinaria y equipo.	62
5.2.4- Acceso a la tecnología y la innovación.	62
5.2.5- Calidad.	63
5.2.6- Diseño.	64
5.2.7- Organización interempresarial y figuras de vinculación.	65
5.2.7.1- Organizaciones para la microindustria.	65
5.2.7.2- Empresas comercializadoras.	66
5.2.7.3- Uniones de crédito.	68
5.2.7.4- Empresas integradoras.	69
5.2.7.5- Subcontratación.	72
5.2.7.6- Desarrollo de proveedores.	73
5.2.7.8- Clusters.	75

	4
5.3- Políticas públicas.	76
5.3.1- Tecnología.	76
5.3.2- Financiamiento.	78
5.3.3- Desregulación y simplificación administrativa.	81
5.3.4- Política tributaria.	82
5.3.5- Promoción de exportaciones directas e indirectas.	83
5.3.6- Propiedad intelectual e industrial.	84
5.3.7- Creación de áreas especializadas para la ejecución del programa.	85
6.- Conclusiones.	86
7.- Recomendaciones.	93
8.- Anexos.	97
9.- Bibliografía.	108

INTRODUCCIÓN.

La evolución de la economía mundial en los últimos lustros se ha caracterizado por un intenso proceso de cambio, originado por la globalización de las actividades económicas, la intensificación del comercio internacional, la constante actualización de los medios de comunicación electrónicos, la mayor competitividad de algunas economías, la adopción de los avances científicos y tecnológicos, la constante incorporación de las innovaciones en todas las áreas de la economía, la especialización internacional en ciertas actividades económicas, la procuración permanente por elevar la productividad y la competitividad en los ámbitos nacionales, de empresa o de algún factor específico de la producción, la integración de zonas de libre comercio, solo por mencionar algunos de los aspectos más relevantes.

No obstante, el crecimiento económico y el desarrollo hasta hoy alcanzado en el ámbito mundial, muestran marcados desequilibrios entre los países y las distintas regiones; o incluso, internamente entre las distintas provincias o regiones de un país. Estos desequilibrios son motivo de preocupación de las distintas autoridades gubernamentales y de las instituciones internacionales y nacionales sean públicas o de la sociedad civil.

Esta preocupación no es reciente, desde el último cuarto del Siglo XVIII, ha existido un marcado interés por conocer las causas de las diferencias en el nivel del desarrollo relativo y la riqueza que existía entre los distintos países y regiones. Para poder comprender y explicar estas diferencias, se han realizado y se realizan distintos análisis sobre diversas variables que inciden en el proceso económico. En un principio, estos análisis se focalizaron sobre los factores de la producción del trabajo y el capital, en el proceso de la generación del valor, así como a los esquemas de distribución, estos últimos vinculados directamente al proceso de desarrollo; posteriormente se consideró a la utilidad; más tarde el ahorro nacional y la inversión; a partir de los años ochentas, se consideraba que para lograr el desarrollo, se debía alinear la política de desarrollo al cumplimiento de los lineamientos del Consenso de Washington; y, hoy en día, se debate sobre las políticas y el papel que juegan las instituciones en su promoción. Si bien es cierto que no existe una definición teórica de desarrollo la cual sea aceptada universalmente, en donde si existe coincidencia, es en la necesidad de asegurar a la población el mayor bienestar posible y en el de generar las oportunidades necesarias para el desarrollo personal.

Ahora bien, con el objeto de superar los desequilibrios en los niveles de desarrollo relativo, cada país de acuerdo con su situación nacional y la de sus provincias o regiones en lo particular, determina sus estrategias de desarrollo y definen sus prioridades y objetivos, para aprovechar sus ventajas comparativas y competitivas, su disponibilidad de recursos humanos y naturales, así como las oportunidades de ampliar su mercado interno o de insertarse competitivamente en los internacionales.

En el caso de México, atendiendo el mandato de la ley de planeación, el Gobierno Federal promulga su plan de desarrollo nacional, así como los programas sectoriales en las distintas áreas

de la economía y de la sociedad y; corresponde a las autoridades locales, en cumplimiento de sus responsabilidades, proceder a expedir los planes de carácter estatal y municipal. Es pertinente señalar que cuando existen condiciones económicas especiales, se han instrumentado programas regionales con la participación del Gobierno Federal, la de los gobiernos de dos o más entidades y la de los de los municipios involucrados.

En la realización de las tareas de promoción del desarrollo, es necesario reconocer las diferencias de desarrollo relativo que existen entre las distintas entidades, municipios o regiones del país. A modo de ejemplo, las diferencias que se observan entre las entidades del norte, las del centro y las del sur; asimismo, se aprecian también diferencias entre los distintos municipios o ciudades; o bien, entre las zonas rurales, semiurbanas y urbanas. Aún en una misma entidad, se tienen diferencias entre los distintos municipios o entre sus ciudades. En el caso del Distrito Federal, entre sus delegaciones, las urbanas con las semiurbanas, o bien, de acuerdo con las capacidades económicas de sus habitantes.

Es cierto que es muy complicado igualar los niveles de desarrollo relativo de cada región, como consecuencia de aspectos fundamentales como son la evolución histórica, la disponibilidad de recursos humanos y naturales, la calidad de vida de sus habitantes, su cultura y tradiciones, la infraestructura productiva existente, la efectividad de las políticas públicas aplicadas para estos propósitos, la capacidad científica y técnica disponible, por mencionar los más relevantes.

Lo expuesto, obliga a plantear una estrategia nacional de desarrollo, donde se establezcan los compromisos institucionales de mediano y largo alcance; y que a su vez, sean el marco de referencia para la elaboración de estrategias específicas por entidad y por municipio o por región en lo particular. Es necesario advertir, que no se trata de los planes que se expiden en cumplimiento a mandatos de ley, los cuales en teoría deberían tener esta jerarquía; sin embargo en la práctica, se expiden y pocas veces se vuelve a recurrir a ellos. Se trata de diseñar estrategias y políticas que tengan como objetivo, impulsar el desarrollo nacional y regional y que coadyuven a superar en lo posible, las diferencias entre las distintas regiones.

Ahora bien, en cualquier estrategia de desarrollo, sea nacional, estatal o regional, será necesario considerar entre sus políticas, el impulso a la industrialización. Ello, por la capacidad de este sector productivo para generar empleos y elevar los ingresos del personal empleado, mejorar la posición económica de las familias, agregar valor de origen local a los bienes producidos, fortalecer el mercado interno nacional y local, aprovechar los recursos disponibles, promover la investigación en ciencia y tecnología, entre otros. Este supuesto es válido aún en aquellas regiones donde la disponibilidad de recursos, determine que las actividades prioritarias a impulsar sean las primarias. En estos casos, la industrialización posibilitará siempre, al través del proceso de transformación, incorporar un mayor valor agregado local a los bienes producidos en el sector primario y con esto, asegurar un mayor beneficio a la región y a sus habitantes.

De igual forma, cualquier política de industrialización incluirá un apartado para establecer las acciones especiales para atender a la micro, pequeña y mediana industria, al reconocer sus importantes contribuciones a la economía en lo general en materia de generación de empleo y su

aportación al producto. Asimismo, para aprovechar las ventajas que ofrecen este tipo de empresas derivadas de su propio tamaño como es la facilidad para establecerse, la flexibilidad para adaptarse a los cambios que impone la dinámica de los mercados, el potencial para la generación de puestos de trabajo dados los menores costos relativos por la creación de cada uno, la capacidad para adoptar las innovaciones y sus posibilidades para atender mercados locales y contribuir a su fortalecimiento. Adicionalmente, al reconocer la vocación natural de este tipo de industrias para conformar áreas territoriales de especialización que favorezcan la integración productiva y la formación de cadenas de valor; así como, la potencialidad para coadyuvar a fortalecer la competitividad y productividad regional.

En consecuencia, sea como parte de una estrategia o política general; o bien, como un programa especial para su promoción, las empresas de menor escala se constituyen en un instrumento efectivo para apoyar el desarrollo regional, por la capacidad para aprovechar los recursos regionales, apoyar el fortalecimiento de los mercados, fomentar la cultura empresarial, impulsar la investigación científica y tecnológica local o regional, así como para coadyuvar a distribuir más equitativamente el ingreso y la riqueza, lo cual posibilita mejorar los niveles de vida de la población.

El propósito de este ensayo, es identificar y proponer las estrategias, las políticas y las acciones específicas que se deben considerar en la instrumentación de una política de promoción de la micro, pequeña y mediana industria de transformación como un instrumento para promover el desarrollo regional, a partir de reconocer sus fortalezas y debilidades. Asimismo, se establecen las acciones que deben realizar las instituciones públicas responsables de la promoción, administración y operación de los programas.

En este sentido, el ensayo se divide en cinco apartados, el primero tiene como propósito hacer una revisión muy somera del concepto de desarrollo y de los distintos métodos para medirlo; en virtud de las distintas corrientes de pensamiento que sobre esta materia se han originado y de las variadas orientaciones que al través del tiempo se han manifestado. Asimismo, se hace una revisión igualmente somera, sobre la evolución de la economía en el ámbito internacional y de la sociedad, en los últimos tiempos.

En el segundo apartado, se hace una revisión de las políticas de promoción a la industrialización, especialmente las utilizadas en las últimas décadas en el ámbito nacional, particularmente de aquellas orientadas a las industrias de menor escala, a efecto de evaluar su pertinencia y de retomar todos aquellos instrumentos que no han perdido su vigencia y que aún pueden ser empleados en la promoción de estos estratos industriales. Se debe advertir que a lo largo de este periodo, la economía nacional ha estado sujeta de un intenso proceso de cambio, al pasarse de una economía cerrada, orientada a la sustitución de importaciones, a una economía abierta, en un plazo muy breve de tiempo y caracterizado por una severa crisis económica y financiera, lo que originó adecuaciones importantes en la política y en los instrumentos empleados.

En el tercero, se analiza la situación de estas empresas en cuanto a las variables cuantitativas como son el número de empresas, su localización, los principales giros de actividad, patrones de

localización y aportaciones a la economía nacional. Se enumeran las ventajas técnicas generadas por su tamaño; así como, las desventajas derivadas de su escala y su limitada capacidad de gestión.

En el cuarto apartado se hace referencia a las distintas líneas de acción empleadas en la promoción del desarrollo regional en materia industrial, que si bien no están orientadas a impulsar directamente a las empresas de menor escala, inciden en ocasiones, en su operación y en su futuro comportamiento ante el establecimiento de la gran empresa, especialmente cuando se instrumentan esquemas de subcontratación y de desarrollo de proveedores.

Finalmente en el quinto apartado, se propone una política integral de promoción regional de apoyo para estos estratos industriales, con acciones generales que pueden incidir en su desarrollo y con acciones específicas para atender los aspectos desde los considerados internos de las empresas hasta los de carácter externos o institucionales. Se enumeran las políticas públicas que tendrían que instrumentarse y los apoyos y facilidades que habrían de otorgarse. Se precisan los mecanismos de coordinación entre los tres órdenes de gobierno y se sugieren las figuras de concertación entre los sectores público y privado. Cada programa en lo particular, deberá adoptar aquellas acciones que se consideren más adecuadas para cada región con base en sus diagnósticos y de acuerdo a las capacidades económicas de los órganos de promoción.

1.- DESARROLLO ECONÓMICO.

1.1- MARCO TEÓRICO.

Desde que se formalizaron los estudios de la ciencia económica, los tratadistas se han preocupado por comprender el desigual desarrollo relativo de los países y de las regiones, así como por explicar las causas que originan estas diferencias y contrastes. Para superar estas inquietudes, se han realizado diversos análisis sobre la disponibilidad de la riqueza o de los recursos y sobre la capacidad para realizar su aprovechamiento; se han elaborado distintas teorías sobre la generación del valor, especialmente las relacionadas con el trabajo y el capital, así como con la tierra y la utilidad; se han formulado también teorías sobre la macroeconomía, la planeación, la moneda y el crédito, las finanzas públicas; por mencionar algunas de las más importantes. Todas estas teorías, siempre se han centrado en el cometido de explicar la operación de las economías y de contar con el instrumental teórico y técnico para poder incidir o programar su comportamiento.

Sobresale en los últimos tiempos un tema por su relevancia: las teorías del desarrollo. La importancia y el interés por el desarrollo ha promovido que exista una diversidad de definiciones y de conceptualizaciones de este tema; se han conformado distintas corrientes de pensamiento, de acuerdo con las diferentes coyunturas y condiciones históricas que las sociedades han mostrado en su momento y la formación técnica, política e ideológica de quienes se han preocupado por el estudio de esta materia. Sin embargo, no se ha podido llegar a una definición que sea reconocida o aceptada de manera generalizada por todas las corrientes de pensamiento.

En un principio, se consideraba al desarrollo como una consecuencia natural del proceso económico, solo algunos autores daban importancia al concepto y lo relacionaban con los procesos de distribución. Después de la segunda guerra mundial, se le vincula a la capacidad de ahorro nacional e inversión, empero se mantiene la idea de que el desarrollo es una consecuencia del proceso económico y el resultado de una adecuada política de aplicación de estas variables. A partir de la década de los ochentas, ante las severas crisis financieras que afectaron a las economías de varios países, se establece que para lograr el desarrollo, se debe adoptar como política, lo que hoy se conoce como el "Consenso de Washington", que implica principalmente la liberación comercial y financiera, la desregulación económica, la promoción de la inversión extranjera y la protección a la propiedad intelectual e industrial. Ante los escasos resultados de esta propuesta, en los lustros recientes, se ha venido conformando una nueva corriente de pensamiento sobre el desarrollo, centrada en el papel de las instituciones, con la instrumentación de políticas específicas, así como la creación y consolidación de instituciones nacionales promotoras del desarrollo, conceptos que aún se debaten y se valoran.

Resulta importante mencionar también, que tanto en el siglo XX, así como en el anterior a éste, ha habido autores que han conceptualizado al desarrollo, como un proceso de la evolución histórica, en el cual, la sociedad va alcanzando distintas etapas de maduración política, económica y social;

se avanza consecuentemente de una etapa inicial a una superior. Se origina desde el comunismo primitivo hasta llegar al socialismo. En otro, se inicia en la economía de aldea, de ciudad, de nación y por último la mundial. O bien en otro ejemplo, se caracterizan las etapas del desarrollo, desde una etapa tradicional, se transita hasta una de consolidación, al través de cambios cuantitativos y cualitativos de la sociedad vía las inversiones y la maduración de las instituciones.

Para efectos de este análisis, trataremos de agrupar los distintos métodos para la medición del desarrollo en tres vertientes. La primera, reúne a aquellos que consideran que el desarrollo se mide en función del crecimiento económico. La segunda, agrupa a los que adicionalmente al crecimiento económico, proponen considerar la variable de la distribución del ingreso. Finalmente una tercera, se formaría por los que además de estas variables, recomiendan que se midan la calidad de vida, el nivel de satisfacción de las necesidades de la población, los espacios políticos de participación y las libertades.

Para la primera corriente, determinar el nivel de desarrollo de un país, se limita exclusivamente a medir el crecimiento económico. Establecen que para que exista el desarrollo, la tasa del crecimiento económico deberá ser mayor a la del crecimiento de la población. Obviamente, una definición tan simple permite cuantificar cuantitativamente el comportamiento del producto de la economía, pero dista mucho de poder contar con los elementos suficientes para revisar los alcances de la evolución y mejoría de la sociedad en la satisfacción de sus necesidades, en especial de las consideradas básicas. Las mediciones del crecimiento del producto, posibilita evaluar el uso de los factores de la producción que realiza la sociedad en su conjunto; pero no determinar el nivel de desarrollo de la sociedad.

La segunda corriente propone que sea considerado un elemento adicional que facilite la medición del desarrollo, además del crecimiento económico. Para este efecto sugieren que se analice la distribución del ingreso y señalan como el indicador más adecuado al Producto Interno Bruto per Cápita. Este es un indicador que promedia aritméticamente el producto generado entre la población total y sólo mide el valor agregado generado por persona; sin embargo, no refleja los alcances de las políticas de desarrollo y de distribución del ingreso.

Ante este problema, algunos recomiendan la utilización de otro indicador macroeconómico que permita hacer esta medición, el Ingreso Nacional Neto per Cápita. Esta variable mide el ingreso nacional, el cual al promediarlo aritméticamente entre el total de la población, muestra las mismas limitaciones que el indicador descrito en el párrafo anterior. No posibilita conocer los niveles de desarrollo, ni el ingreso real de la población.

La tercera corriente propone tomar como indicadores del desarrollo, además del crecimiento económico, a uno o varios de los siguientes: el producto interno bruto per cápita, la distribución del ingreso, el nivel de los salarios reales, el poder adquisitivo real de éstos, el costo de la canasta básica y el acceso a los satisfactores esenciales como son alimentación, salud y educación; además proponen medir algunas variables como la participación política, las libertades intelectuales y religiosas, las oportunidades de superación personal, por resaltar las más relevantes.

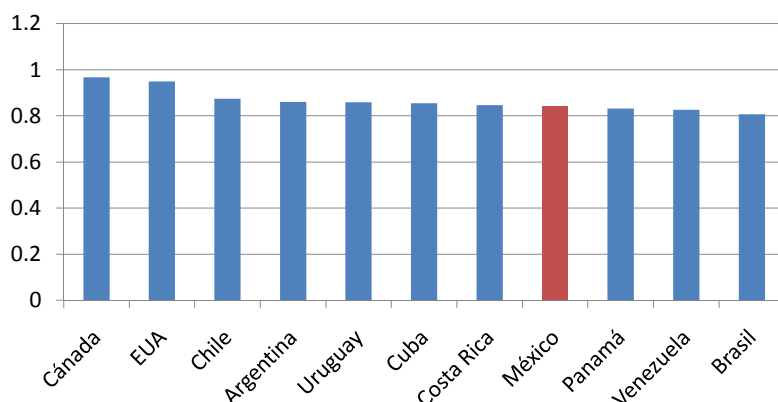
Para este efecto, hacen uso de distintos métodos de medición para determinar la distribución y la concentración del ingreso. El principal objetivo es poder clasificar y cuantificar los estratos de ingreso de la población y determinar los niveles de concentración del mismo; así como el acceso a los satisfactores básicos que aseguran el bienestar de la población. Algunos consideran indicadores cuantificables para medir en la medida de lo posible, las libertades políticas, intelectuales y religiosas y las posibilidades de crecimiento personal.

En este sentido, es importante mencionar que la Organización de las Naciones Unidas, al través de su Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo, PNUD, se han preocupado por medir los niveles de desarrollo en los distintos países; para este efecto, utiliza dos indicadores, el primero para medir el grado de desarrollo de la población y el segundo para determinar el estado que guarda la distribución del ingreso en los mismos.

El primero se denomina Índice de Desarrollo Humano, el cual evalúa distintos indicadores sociales como son las expectativas de vida, el acceso a la educación, así como el PIB per cápita y el poder de compra real del salario y califica mediante un índice, el nivel de desarrollo social de cada país. En el caso de nuestro país, este índice, se calcula también a nivel de entidades federativas y de los municipios, lo que nos permite conocer el nivel de desarrollo humano en el ámbito regional.

En el último reporte de esta Institución con información de 2007, México ocupa la posición 51, de 179 países evaluados, con un índice de 0.842, considerado dentro de los parámetros de nivel alto. Comparado con los países de América, es superado por Canadá, los Estados Unidos, Chile, Argentina, Uruguay, Cuba y Costa Rica y se encuentra por arriba de Panamá, Venezuela y Brasil.

INDICE DE DESARROLLO HUMANO
ONU-PNUD (2006)
PAISES DE AMERICA

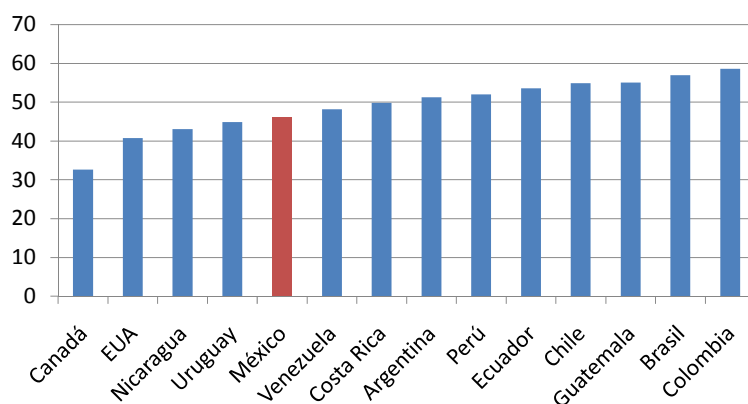


En el ámbito nacional, en el último reporte con información del 2005, se apunta que las entidades con más alto índice de Desarrollo Humano y menor dispersión de valores entre los municipios que las conforman, se tiene a Baja California, Baja California Sur, Tabasco, Aguascalientes, Coahuila, Distrito Federal, Morelos, Sinaloa, Tlaxcala y Quintana Roo. Por su parte, los que muestran una mayor dispersión de valores, con más contrastes son Oaxaca, Chihuahua, Guerrero, Veracruz, Jalisco, Nayarit, Chiapas, Yucatán, Puebla y Nuevo León.

A nivel municipal, destacan con los índices más altos las delegaciones Benito Juárez, Miguel Hidalgo, Coyoacán y Cuajimalpa del Distrito Federal, los municipios de San Pedro Garza García y San Nicolás de los Garza en Nuevo León, los municipios de las capitales de San Luis Potosí, Hidalgo, Morelos y Chihuahua y finalmente el de Metepec en el Estado de México. Los municipios que registran los más bajos índices de desarrollo humano se localizan en los estados de Guerrero, Chihuahua, Oaxaca, Jalisco, Nayarit y Veracruz.

Como segundo indicador para evaluar la situación sobre la distribución del ingreso, se utiliza el modelo de Gini, con el cual se determina el nivel de distribución y de concentración del ingreso y el cual se expresa al través de un coeficiente técnico el cual va de 0 a 100, donde el cero expresa la mayor equidad y el cien la mayor desigualdad. Con base en esta información, el país con mejor distribución de la riqueza es Dinamarca con un coeficiente de 24.7, seguido por el Japón con 24.9. México por su parte registra el 46.1, por abajo de Canadá que se califica con un 32.6, los Estados Unidos 40.8, Nicaragua 43.1, Uruguay 44.9 y por arriba de Venezuela que registra 48.2, Costa Rica 49.8, Argentina 51.3, Perú 52.0, Chile 54.9, y Brasil 58.6, por mencionar los más importantes del continente americano.

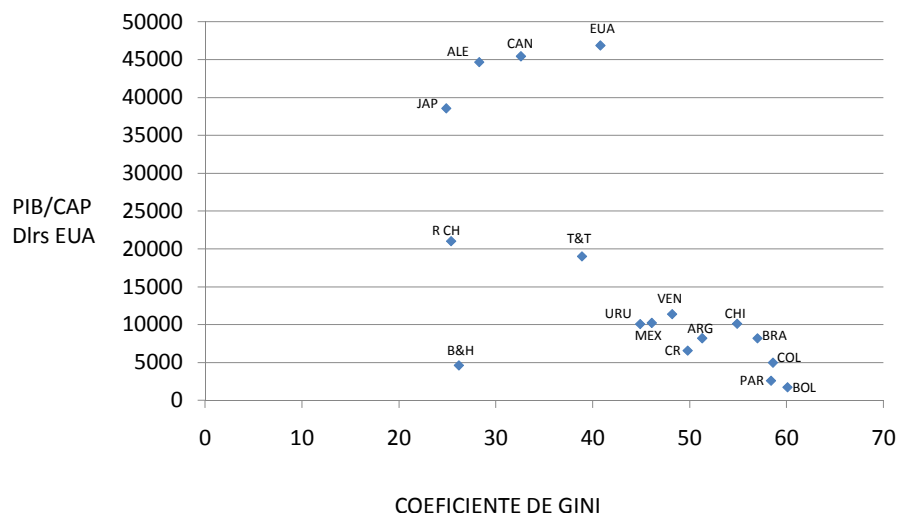
COEFICIENTE DE GINI ONU-PNUD SELECCIÓN DE PAISES DE AMERICA



0 = Total igualdad, 100 = total desigualdad

Como se puede observar, con base en estos indicadores, para el país aún es largo el camino por recorrer para alcanzar mayores niveles de equidad, superar la pobreza y reducir los contrastes en el ámbito nacional; así como entre las regiones, entre los municipios, entre los propios municipios de una misma entidad o entre las propias entidades.

PIB PER CAPITA vs COEFICIENTE DE GINI PAISES SELECCIONADOS



Ahora bien, la complejidad del problema y el interés por llegar a definir el concepto de desarrollo y poder adoptar criterios de aceptación general de los términos sobre este tema, ha impulsado a estudiosos, analistas y técnicos a desarrollar modelos matemáticos u otros econométricos con correlación de variables económicas, políticas y sociales, con el propósito de poder medir el desarrollo de una sociedad y a su vez, el de contar con un instrumental técnico eficiente y efectivo para poder programar o planear las estrategias y acciones que impulsen el futuro desarrollo de los países, con base a la incidencia de las distintas variables en las economías.

No es objeto de este estudio adoptar una definición de desarrollo, ni ocuparse del análisis de las distintas teorías que dan como resultado las diferentes corrientes de pensamiento y sus consecuentes definiciones de desarrollo, la que sea aceptable para cada quien, será suficiente para los propósitos de la propuesta de este ensayo. Lo que sí es importante señalar y considerar es la dinámica de cambio de la sociedad, la cual, día a día modifica las condiciones y ajusta la jerarquización de las necesidades sociales.

1.2-DESARROLLO REGIONAL.

Resulta necesario advertir que el desarrollo de un país, no sólo se mide desde una perspectiva nacional, también se califica con base a los niveles alcanzados en el ámbito regional, estatal, municipal o local. Es común, escuchar expresiones de desarrollo nacional desigual, desequilibrado o diferencias de niveles de desarrollo relativos entre regiones o zonas. Regiones ricas y regiones pobres. Este es uno de los aspectos que debe revisarse con especial atención. Las diferencias alcanzadas en los niveles de desarrollo relativo se originan en diversas causas, no necesariamente imputables a las conductas humanas de los habitantes de cada región y si en la certeza de los diagnósticos, la efectividad de las políticas públicas empleadas para su promoción, la disponibilidad de los recursos humanos y naturales, las ventajas comparativas y competitivas y la infraestructura existente.

Dadas las diferencias en las condiciones políticas, económicas y sociales de las distintas regiones, ante un supuesto de la aplicación de una estrategia o una política de desarrollo general, sería bastante complicado alcanzar niveles de desarrollo relativo iguales o poco diferenciados. Por ello, es fundamental que en los diagnósticos que se utilizan como base para diseñar o instrumentar los programas y las políticas de desarrollo regional, se deben considerar las condiciones específicas de cada región, la dotación de recursos, las posibilidades de disponer de ellos y las opciones para aprovecharlos.

La infraestructura existente y los programas de promoción, son parte esencial de cualquier estrategia de desarrollo regional. La infraestructura determina la capacidad física y económica para aprovechar las ventajas competitivas de cada región en lo particular. En ocasiones, las condiciones de esta infraestructura limitan o promueven el crecimiento económico y afectan positiva o negativamente el desarrollo de la sociedad. Por su parte, los programas de gobierno establecen los compromisos de las autoridades y generan los estímulos y facilidades administrativas que requieren los agentes productivos para realizar sus actividades con certidumbre y con más oportunidades de éxito.

Alcanzar el desarrollo equilibrado entre las regiones es bastante difícil, por las diferencias señaladas, por ello debe ser propósito de la política económica, lograr los niveles más elevados posibles para cada región en lo particular, con base a las características específicas de cada entidad o municipio. No se pueden seguir patrones generales de desarrollo, siempre deberán ser esquemas diseñados específicamente para cada región.

1.3- EVOLUCION ECONOMICA.

Ahora bien, históricamente ha sido una prioridad para las distintas sociedades, el promover el crecimiento económico. Especialmente, a partir de los importantes avances tecnológicos que propició la revolución industrial en Inglaterra y su posterior difusión en el resto de las economías. Los cuales, de forma acelerada elevaron los niveles de producción y productividad de las economías y de las plantas industriales al mejorar de manera significativa, los rendimientos de las maquinas y consecuentemente, la productividad de los trabajadores.

Simultáneamente, otro factor impulsor de este crecimiento económico, fue el avance en materia de comunicaciones; por un lado, la evolución de los transportes marítimo y fluvial, y por otro, el desarrollo muy dinámico de los ferrocarriles, que provocó que éste se constituyera en el medio más eficiente, seguro y económico, ideal para el traslado de pasajeros y especialmente de mercancías. Este desarrollo de los medios de transportes, conjuntamente con una mayor producción industrial, generó las condiciones para ampliar y fortalecer los mercados y se constituyeron en los motores fundamentales para favorecer el crecimiento económico.

La revolución industrial, también provocó que se transformaran substancialmente las estructuras de las sociedades en lo económico, en lo político y en particular en lo social. Se modificaron las relaciones de los dueños del capital y los poseedores de la fuerza de trabajo. Emergieron figuras de organización social diferentes, entre las que destacan los sindicatos y las instituciones patronales. Se adecuaron los roles de los estados, de los gobiernos, de las figuras gremiales, en una búsqueda por encontrar formas de organización política, económica y social que salvaguardaran los intereses de las distintas clases sociales, de la población y de los países. El desarrollo, el crecimiento económico y la distribución, se constituyeron en propósitos fundamentales que aseguraran la prosperidad de las comunidades nacionales.

Los países que tuvieron la capacidad para integrarse a esta dinámica de cambio, en mayor o menor grado vieron crecer a sus economías y fueron participantes del desarrollo interno de sus sociedades. Consecuentemente, los que ignoraron esta oportunidad o no tuvieron la capacidad o los recursos para hacerlo en su momento, se quedaron al margen de este proceso de desarrollo. Sin embargo, es necesario mencionar que la estructura de la organización mundial de la naciones en aquellos tiempos se basaba en relaciones de países dominantes y colonias, de la influencia de las metrópolis sobre sus territorios, de la extracción y sobreexplotación de la riqueza de estas últimas; lo cual permitió la acumulación de capital de las primeras y permitió en la mayor parte de los casos, las significativas transformaciones provocadas por la revolución industrial.

No obstante, se debe mencionar también, que varios países, especialmente los latinoamericanos, en ese momento histórico transitaban en un proceso muy complejo de formalización y consolidación de su independencia de las metrópolis y se encontraban en etapas de conformar un nuevo orden político interno, además de verse acotados por una limitada disponibilidad de recursos económicos y financieros, lo que les imposibilitaba incorporarse a la nueva dinámica de la economía mundial de aquellos tiempos.

A partir de la revolución industrial, una constante en la evolución de la sociedad mundial, han sido los avances científicos y particularmente los tecnológicos, los cuales han promovido importantes modificaciones en los procesos productivos y han propiciado que esta velocidad del cambio sea cada vez más acelerada. Estos cambios no se limitan exclusivamente a los procesos industriales, prácticamente se tienen también en las áreas de los transportes, las comunicaciones, la distribución y comercialización de bienes y servicios, el desarrollo de materiales, por señalar algunos.

Debe mencionarse por su importancia para este análisis, que la economía mundial se ha visto afectada en varias ocasiones por problemas que incidieron en su desempeño, especialmente en el siglo XX, con consecuencias diferenciadas para las economías de cada país, de acuerdo a los niveles de integración o de interrelación con la economía internacional. Las dos guerras mundiales, la inflación de los años veintes, la gran depresión de 1929 a 1933 o las distintas crisis monetarias, especialmente en los años setentas, la cual obligó a modificar los sistemas monetarios y optar por un esquema de flotación para el dólar americano y para las principales monedas de Europa y el yen japonés. Estos, fueron eventos que influyeron de manera significativa en las estrategias económicas nacionales.

Adicionalmente, durante la segunda mitad del siglo XX, se han generado diversas discusiones sobre el desarrollo y el crecimiento económico, se han analizado distintas teorías para determinar sus comportamientos, se ha discutido y se discute aún hoy en día, el papel de la sociedad, del estado o del gobierno, para definir los ámbitos de responsabilidades de cada uno de los agentes sociales y económicos. Se han confrontado y aún se mantiene el debate sobre las orientaciones políticas más convenientes, el liberalismo versus la participación del Estado, con las implicaciones que cada una de estas posiciones significan, así como la amplia gama de posibilidades intermedias que pueden observarse entre estos dos extremos.

Simultáneamente en ese periodo, en los países en vías de desarrollo, especialmente en América Latina en las décadas de los sesentas y setentas, se genera una corriente de pensamiento preocupada por evaluar el subdesarrollo de los países de las distintas regiones y las causas que lo han promovido. Surgen las teorías de la dependencia económica, la sobrexplotación y la dominación por parte de las potencias capitalistas. Los efectos de estas prácticas por parte de estos últimos, explicaban el por qué del limitado desarrollo de estas naciones. Hoy en día, las discusiones en esta región han evolucionado, se centran en definir las desventajas que promueven el neoliberalismo y la globalización económica, así como por determinar las ventajas y oportunidades que podrían generarse por el fortalecimiento de las relaciones comerciales regionales, la integración y la complementación económica a nivel subcontinental.

Por otra parte, dada la especial relevancia que tienen para la sociedad mundial, una serie de eventos ocurridos a finales del siglo pasado, los cuales se inician con la transformación política y económica de la antigua Unión Soviética, con reformas similares en las naciones del bloque socialista y la simbólica "Caída del Muro de Berlín"; eventos que tuvieron una gran transcendencia en los debates del desarrollo, que influyeron obligadamente en todas las estructuras del pensamiento universal, en lo político, lo económico y lo social; los cuales promovieron a su vez, un intenso proceso de adecuación en todos los ámbitos de la sociedad mundial.

Las reformas del sistema político y de la economía de los países socialistas y la modificación de las relaciones de estas economías entre sí y con el resto de la comunidad internacional, marcaron prácticamente el fin del sistema socialista, salvo por algunas contadas excepciones, como es el caso de China, la más destacada.

Se apostaba entonces a que las corrientes de pensamiento socialista, al igual que las economías, solo tendrían como destino en su futuro su desaparición; no obstante, le demanda social por igualdad de oportunidades, mejora real de la calidad de vida y un sistema económico más justo, amplió sus espacios de participación. Debe mencionarse asimismo, que estas corrientes políticas han tenido la capacidad para adecuarse a las nuevas condiciones que impone la evolución de la sociedad, en particular de esas naciones. Incluso, en países desarrollados, las corrientes socialistas o social demócrata han acrecentado su presencia como resultado de abanderar las demandas de equidad social y de asegurar los equilibrios de poder en las sociedades. Ejemplos de este éxito se tienen tanto en Europa como en América.

En tanto, el sistema capitalista enfrenta una vez más, un deterioro de su imagen provocado por una crisis económica y su incapacidad para avanzar en el desarrollo de la sociedad. Con el uso de políticas que tenían como objetivo liberar en mayor medida sus reglas de convivencia y sus estructuras de soporte, se promovió la indisciplina en una parte de algunos de sus agentes financieros, desorden en los mercados, una mayor concentración de la riqueza y del ingreso y se limitaron las posibilidades de dispersión de los beneficios del crecimiento. Este desorden provocó la primera gran crisis económica del presente siglo, originada en los Estados Unidos, la cual se extendió principalmente entre las economías desarrolladas y arrastró a las emergentes y a las en vías de desarrollo, con distintos grados de afectación. No obstante, nadie pone en duda la capacidad de este sistema para auto proponer los cambios en sus políticas que les permitan recuperar su credibilidad y confianza. Sin embargo, para superar la crisis ha sido necesaria e indispensable la participación de los diferentes gobiernos nacionales, con una inyección cuantiosa de recursos a las economías.

Es conveniente comentar que los países europeos de mayor nivel de desarrollo relativo, con tendencias más orientadas a promover la igualdad social, han alcanzado los liderazgos en los niveles de desarrollo humano y social, con una efectiva política distributiva del ingreso, con esquemas más equitativos de distribución de la riqueza y consecuentemente, con una mayor calidad de vida para su población. A modo de ejemplo se tiene a los países del norte de Europa, especialmente los de la región nórdica.

1.3-DESARROLLO ECONÓMICO SUSTENTABLE.

Ante el deterioro del medio ambiente, en 1992, en una reunión convocada por la Organización de las Naciones Unidas realizada en Brasil, conocida como la “Cumbre de Río”, se acordó en su declaratoria final, adoptar un nuevo concepto de desarrollo, el desarrollo sustentable, derivado de la gran preocupación internacional por el uso indiscriminado de los recursos naturales, especialmente de los no renovables; la creciente deforestación; la desertificación; la contaminación ambiental del aire, del agua, del suelo; la emisión de gases, especialmente los carbónicos; el cambio climático; el adelgazamiento de la capa de ozono y el calentamiento global del planeta.

Las políticas para promover el desarrollo sustentable, tienen como propósito promover a las actividades económicas con responsabilidad ambiental. Impulsar el uso eficiente de los recursos naturales renovables, con observancia de sus ciclos de reproducción; proteger los recursos no renovables, para este efecto fomentar la identificación y uso de productos sustitutos o sucedáneos que permitan hacer un uso más eficiente de los primeros; evitar la contaminación ambiental del aire, suelo, agua y ruido; inducir la utilización de productos biodegradables de tal suerte que se asegure su futura integración al medio ambiente en forma natural; controlar la emisión de gases; estimular la reforestación; por mencionar los más importantes.

Preocupa también, que con la globalización económica, se desplacen actividades productivas que afectan al medio ambiente de ciertos países desarrollados a regiones de menor desarrollo económico, que no cuenten con las regulaciones adecuadas. Por ello, proponen normar, regular y vigilar estos procesos de instalación o de reubicación de las plantas industriales, con el apoyo de los gobiernos locales, así como de las organizaciones públicas y las de la sociedad civil nacionales o internacionales.

Bajo estos principios, el promover a las actividades productivas y el desarrollo nacional sustentable, demanda de una gran responsabilidad de todos los agentes políticos y económicos involucrados. De las autoridades de los distintos órdenes de gobierno, el diseño de las políticas de impulso al crecimiento económico con cabal respeto a las legislaciones de protección ambiental, con programas de conservación de recursos naturales renovables, con el uso racional de los no renovables, con criterios de seguimiento y vigilancia en el cumplimiento de las normas ambientales vigentes y finalmente, con una disciplina de honestidad, seguridad y sin corrupción.

Demanda también, tanto de los órganos legislativos, como de la comunidad científica y tecnológica, de las universidades y los centros de investigación y de todos los especialistas interesados, conservar una disciplina constante de investigación especializada que permita mantener actualizada la legislación y las normas técnicas que garanticen la protección del medio ambiente y que se fomente la cultura de su futura protección.

De los empresarios por su parte, se requiere la estricta observancia de la legislación y la normatividad de la materia, programar sus proyectos y sus nuevas inversiones bajo el principio de total respeto al medio ambiente, con base en la sustentabilidad y la conservación de los recursos. Se espera asimismo, la voluntad y la decisión por adecuar las instalaciones productivas existentes al cumplimiento de la legislación vigente. Sin duda, en ocasiones, estos esfuerzos representarán mayores inversiones o el aumento de costos de producción o la reducción de utilidades en los plazos que tradicionalmente las obtenían.

A las universidades y a los centros de investigación, adicionalmente se les demanda promover la orientación de sus actividades de investigación científica y tecnológica y de desarrollo de proyectos hacia los temas enfocados a salvaguardar las riquezas naturales y dar sustentabilidad a las actividades productivas agropecuarias, extractivas, industriales, comerciales y de servicios. Impulsar entre los empresarios, la adopción de tecnologías para procesos productivos eficientes y limpios. Estas instituciones además, se constituyen en el medio más efectivo para difundir entre

las empresas de menor escala, las oportunidades y las ventajas de estas tecnologías ambientales y posibilita asimismo el acceso a ellas, en condiciones económicas más favorables para estos estratos industriales.

Como parte de esta estrategia de desarrollo, se debe considerar también, la participación de todos los agentes económicos, en programas integrales de recuperación y mantenimiento del medio ambiente. Si bien es cierto que estos programas no necesariamente están ligados al desarrollo de sus proyectos de inversión; sin embargo, dada la necesidad de dar atención urgente a estos problemas, en algunos casos se interrelacionan y se comprometen acciones de manera concertada para alcanzar los objetivos nacionales de conservación.

Preocupa en esta coyuntura que en el discurso o en la actuación, la protección ambiental desplace de la jerarquización de las prioridades al interés por superar las necesidades sociales. Sin restar importancia a la primera, la atención al desarrollo de la población, debe seguir siendo la prioridad número uno de todos los planes, estrategias y políticas públicas de desarrollo. En este sentido, debe reafirmarse la relevancia de que en cualquier acción del Estado orientada a promover el desarrollo del país, la prioridad deberá ser siempre, mejorar los niveles de vida de la población y aplicar todas las acciones que permitan y coadyuven a alcanzar este gran propósito.

En este sentido, la política de gasto contra la pobreza, como componente de la política general, con excepción de la orientada a la salud o a la educación, debe administrarse con criterios debidamente sustentados en el principio de integrar al proceso económico a la población objetivo. Los recursos deben canalizarse al financiamiento de proyectos viables o a fondos de garantía que faciliten la obtención del crédito de los posibles beneficiarios. El empleo, el autoempleo, la creación de empresas, entre otros, deben ser los soportes de estas políticas, de tal suerte que se asegure a estos beneficiarios el acceso a los ingresos formales de manera permanente y no por la vía temporal o casual.

1.5- COMPETITIVIDAD.

Recientemente, como consecuencia de los importantes cambios sucedidos en la últimas décadas del siglo pasado y lo que va del presente, la economía mundial se ha transformado. Se avanza en un proceso de globalización, entendido como una interrelación más intensa entre las economías nacionales, interrelación que no se limita a los niveles macroeconómicos, sino que se extiende a nivel de ramas de actividad, de las mismas empresas o entre los particulares.

El desarrollo de los medios de comunicación, especialmente los electrónicos, han sido un factor determinante en este acelerado proceso de cambio, los cuales por sus características, tienen ventajas para potenciar el intercambio de información y facilitar y ampliar los flujos comerciales; ha hecho más eficientes las estructuras de administración de las empresas multinacionales; pero a su vez, también han influido en elevar, en mayor o menor medida, la interdependencia y la sensibilidad de las economías, de ciertos mercados o de sectores, a cambios o problemas que los

afectan. Claro ejemplo de ello, fue la última crisis financiera en los Estados Unidos, la cual se extiende rápidamente a todas las economías del orbe.

En este escenario, de un mercado mundial altamente interrelacionado y a la vez agresivamente competido, la competitividad se posiciona como un objetivo de la mayor prioridad económica para los países. Los objetivos del desarrollo y del crecimiento económico han pasado prácticamente a segundos planos. Hoy, lo importante y estratégico para la economía de un país o de una región es ser competitiva, las políticas públicas y las acciones de promoción se orientan a impulsar la competitividad y a superar los problemas que pudieran limitarla.

Los agentes económicos demandan de las distintas autoridades las facilidades y los incentivos para elevar sus niveles de competitividad y delegan al Gobierno, el asumir los compromisos públicos para promover el desarrollo nacional y la superación de los problemas sociales. Tal pareciera que para los primeros, al lograr la competitividad, en forma concurrente se logra el desarrollo. En consecuencia, las políticas públicas contra la pobreza se observan desarticuladas del resto de las políticas, lo cual limita las opciones y las posibilidades de integrar a la población objetivo a los procesos económicos y con ello, se reduce su efectividad.

Esta situación no se limita exclusivamente a nuestro país, en la mayor parte de las economías del mundo, incluso en algunas socialistas como la de China, la competitividad es hoy en día, el principio y objetivo fundamental que rige en el diseño e instrumentación de las políticas públicas de fomento del crecimiento económico.

Sin embargo, debe advertirse, la competitividad por sí misma, no promueve la solución de otros problemas importantes para los países, como es la generación de empleos, la mejora de los ingresos reales, el elevar los niveles de bienestar de la población, el fortalecimiento del mercado interno o incluso el desarrollo científico o tecnológico, solo por señalar algunos de los más importantes; y si en ocasiones, pareciera contraponerse a estos propósitos, porque algunos políticos confunden conceptos como el de competitividad o incluso el de productividad, con la reducción de los costos de operación por cualquier vía.

Si bien es cierto que la competitividad y todos los factores que trae aparejados, son un requerimiento necesario para concurrir en forma eficiente a los mercados, tanto al nacional como a los internacionales y el lograrla en ocasiones exige avances importantes en diversos aspectos de la áreas productivas y estructurales de un país; también lo es, que este objetivo de competitividad puede generar distorsiones y desviaciones que promuevan marginación o desatención a personas, grupos, sectores o regiones por encontrarse en situaciones de desventaja económica o técnica, en donde alcanzar los niveles requeridos por la competencia, exigen esfuerzos extraordinarios que limitan lograrlo por los altos costos que pudieran significar, la escases de recursos o la menor rentabilidad económica o financiera que pudiera esperarse.

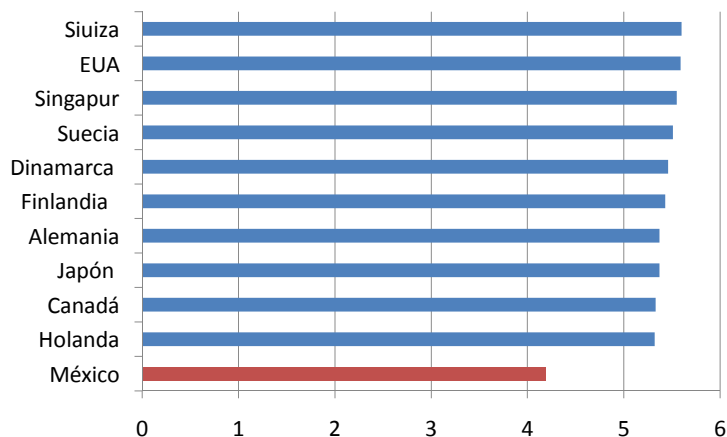
Por ello, para alinear las políticas de impulso a la competitividad con las del desarrollo, se requiere que las primeras consideren entre sus objetivos la formación constante del capital humano, la creación de riqueza y las estrategias distributivas de esta última, así como la investigación y

desarrollo científico y tecnológico. Sin duda, el primer elemento, la formación del capital humano, se constituye en el principal activo para las empresas y en un factor indispensable para la competitividad y asegura para los trabajadores, una mayor capacidad para aspirar a mejores retribuciones económicas, que les permita el acceso a una adecuada calidad de vida.

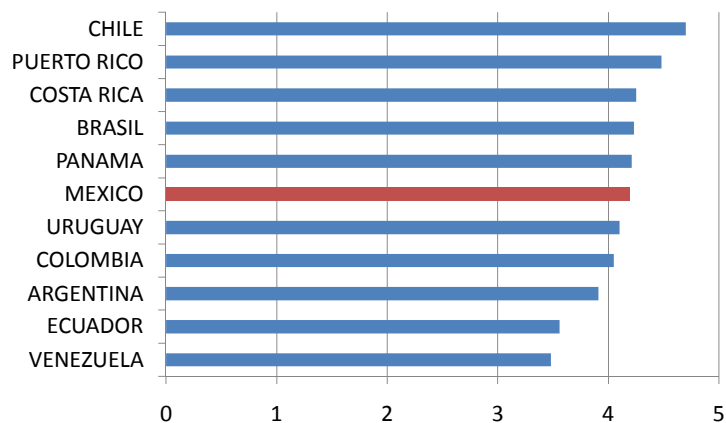
Dada la importancia que se le ha dado a la competitividad, habrá que resaltar que existen instituciones internacionales que se han preocupado por medir los niveles de competitividad de las economías de los distintos países, incluso publican las posiciones alcanzadas por cada uno, donde se enuncian las ventajas y las debilidades de cada economía en lo particular. Destacan en este sentido, por el reconocimiento y el prestigio que tienen, dos instituciones con sede en Suiza, el Foro Económico Mundial, WEF por su siglas en inglés y el Instituto Internacional de Administración y Desarrollo, IMD también por sus siglas en inglés. Prácticamente, los gobiernos esperan estas mediciones, para incorporarlas en sus programas de promoción nacional e internacional; así como los inversionistas, para considerarlas en la toma de sus decisiones de sus inversiones; son para cada una de las partes, calificaciones confiables de la competitividad de las economías de cada país.

En el caso de la clasificación del Foro Económico Mundial, en el reporte de 2009, de 133 países evaluados. La primera posición la ocupa Suiza, seguida por los Estados Unidos. México ocupa la posición 60 por abajo de Canadá que se posiciona en el lugar 9, Chile en el 30, Puerto Rico en el 42, Costa Rica en el 55, Brasil en el 56, Panamá en el 59 y por arriba de Uruguay en el 65, Colombia en el 69, Argentina en el 85 y Venezuela en el 113.

FORO ECONOMICO MUNDIAL INDICES DE COMPETITIVIDAD 2009



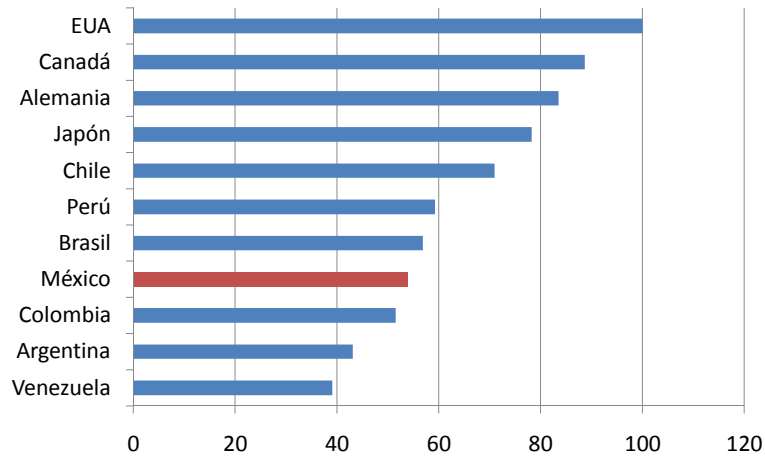
FORO ECONOMICO MUNDIAL
INDICES DE COMPETITIVIDAD 2009
PAISES DE AMERICA



El Instituto Internacional de Administración y Desarrollo por su parte, para presentar su clasificación utiliza dos criterios, el primero muestra la situación actual de los países (Scoreboard) y el segundo (Strees test), mide los esfuerzos que realizan éstos para mejorar su calificación en materia de competitividad. En relación a la primera, de 57 países evaluados, México se posiciona en el lugar 46, por abajo de los Estados Unidos que se ubica en el 1, Canadá en el 8, Chile en el 25, Perú en el 37, Brasil en el 40 y por arriba de Colombia en el 51, Argentina en el 55 y Venezuela en el 57, por mencionar a algunos de los países de América.

IMD

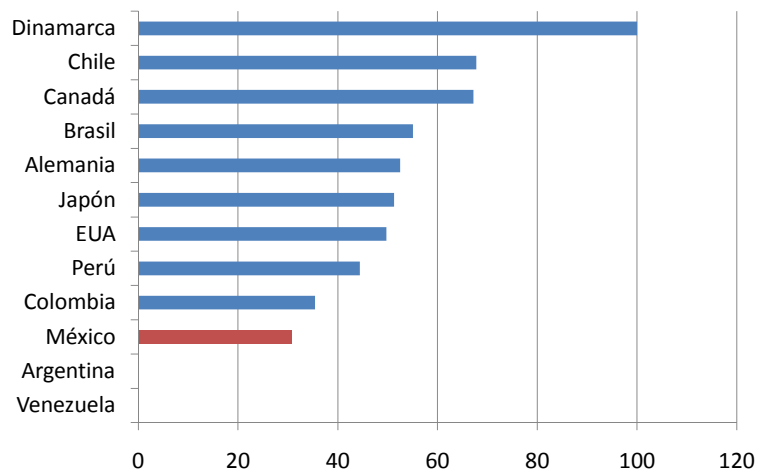
INDICES DE COMPETITIVIDAD 2009 (SCOREBOARD)



En la segunda clasificación, la que ubica a los países de acuerdo a las estrategias instrumentadas para mejorar su competitividad, a nuestro país se le coloca en el lugar 40, abajo de Chile que se posiciona en el 15, Canadá en el 16, Brasil en el 22, los Estados Unidos en el 28, Perú en el 31, Colombia en el 38 y solo arriba de Argentina en el 56 y de Venezuela en el 57.

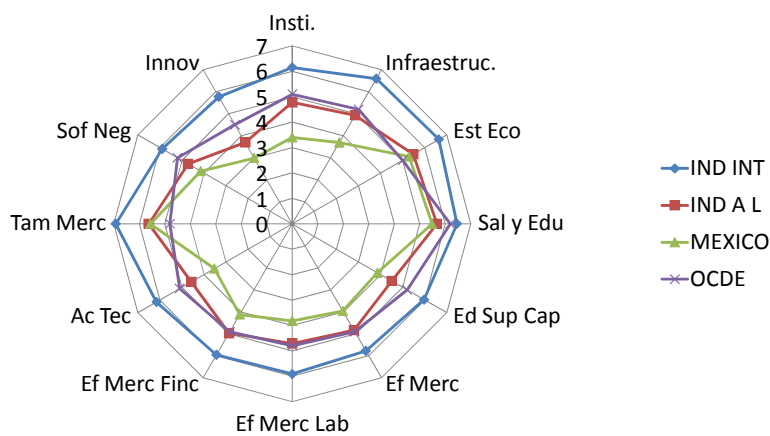
IMD

INDICES DE COMPETITIVIDAD 2009 (STREES TEST)



En ambas clasificaciones, el país aparece con una calificación inferior a la registrada por países como Chile y Brasil, los cuales en los años recientes han hecho esfuerzos importantes por mejorar su posicionamiento en estas clasificaciones. En el caso de México, si bien se muestran ventajas en materia de estabilidad económica y tamaño del mercado, también se aprecian debilidades en las áreas de ciencia y tecnología, protección intelectual y seguridad.

**FORO ECONOMICO MUNDIAL
INDICES DE COMPETIVIDAD (2009)
INTERNACIONAL-OCDE-AMERICA LATINA-MEXICO**



1.6- INTEGRACIÓN ECONÓMICA INTERNACIONAL.

Es importante señalar que en las últimas décadas se ha impulsado de manera muy significativa la integración económica regional a nivel internacional, con el marcado propósito de aprovechar con mayor efectividad las ventajas comparativas y competitivas regionales y nacionales, construir mercados regionales más amplios y sólidos, favorecer la conformación de escalas económicas más competitivas y aprovechar las ventajas de la integración y complementación productiva regional.

El ejemplo más representativo, el cual opera con una mayor eficacia es el de la Unión Europea, este esquema no se restringe solo a las cuestiones económicas, sino que se avanza a los aspectos políticos y sociales, con ello pretenden crear un ambiente de equidad en el ámbito regional. Esta Unión ha seguido también como estrategia de desarrollo, ampliar sus vínculos comerciales con el resto del mundo, con este propósito se negocian tratados o acuerdos con distintos países, condicionando siempre a éstos, al respeto a los derechos humanos y el medio ambiente.

Si bien no con los alcances de la Unión Europea, se han negociado otros tratados comerciales entre países vecinos para crear zonas de libre comercio regionales, como es el caso de Tratado de

Libre Comercio de América del Norte, TLCAN, entre los Estados Unidos, Canadá y México; o como es el MERCOSUR, entre países de Sudamérica, donde destacan Brasil, Argentina y Uruguay. Existen otros ejemplos de menor cobertura regional como es el caso del Centroamérica y el Caribe. Asimismo, se dan negociaciones comerciales, bilaterales o multilaterales, entre los países del continente asiático, con una visión de complementación industrial y comercial.

Destaca también el caso de los países que conforman la Cuenca del Pacífico, APEC, éstos han formulado distintas estrategias y políticas para liberar y fortalecer los flujos comerciales entre las distintas economías que conforman la cuenca; sin embargo, estas negociaciones no llegan a concretarse en un acuerdo o tratado que les daría una observancia más formal a los acuerdos alcanzados.

1.7- RESPONSABILIDAD SOCIAL.

No se puede concluir este apartado relacionado con el desarrollo, sin mencionar un aspecto de gran importancia. En los últimos años, en Europa, particularmente en Francia, surgió una nueva corriente de pensamiento orientada a promover la disciplina de la Responsabilidad Social en las políticas del desarrollo, la cual está orientada a promover el crecimiento y la competitividad de las economías y de las empresas bajo principios de respeto a los derechos humanos, a la sociedad y al medio ambiente.

Para dar sustento a esta nueva visión de compromiso, en el seno de la Organización de las Naciones Unidas se acordó un esquema de adhesión, reconocido como el Pacto Mundial, en el cual las empresas se unen voluntariamente y se comprometen a respetar las normas relacionadas con estos tópicos. La Organización Internacional de Normalización, ISO por sus siglas en inglés, elabora ya normas específicas para certificar el cumplimiento de los principios detallados en esta materia y que las empresas una vez certificadas, puedan publicitar su preocupación por dar observancia a estos principios y mandatos y con ello, apuntalar su prestigio.

Ejercicio similar se realiza en nuestro país, para estos efectos, se ha desarrollado una norma mexicana de responsabilidad social, de carácter voluntario donde las empresas dan cumplimiento a una serie de disposiciones que aseguran el respeto a los derechos humanos, a los derechos laborales, a la protección del medio ambiente y a su vez, se establecen compromisos para la realización de trabajos de apoyo a la comunidad y finalmente, se comprometen a evitar la corrupción. Hoy en día se estudian los criterios para dar una certificación a las empresas y que ésta tenga un reconocimiento por parte de la sociedad.

Los objetivos, los principios, los supuestos y los instrumentos para la medición del desarrollo seguirán adecuándose a las condiciones estructurales y coyunturales que imperen en los distintos momentos de la evolución y de la transformación de las sociedades. No obstante, el desarrollo seguirá midiéndose en función de la capacidad de la sociedad para generar las oportunidades de superación y asegurar una adecuada calidad de vida y de bienestar para toda la población. Esta

medición siempre estará sujeta a las características y condiciones que determinan los valores históricos, las costumbres culturales de cada país o región y a la dinámica de cambio que promueva la evolución de la humanidad. Crecimiento económico, con criterios de sustentabilidad, competitividad y responsabilidad social, aunado a una eficiente política distributiva del ingreso y la riqueza, con acceso a los satisfactores básicos, promoverán sin duda el desarrollo de la sociedad.

2.- POLÍTICAS DE INDUSTRIALIZACIÓN EN MÉXICO

2.1- ANTECEDENTES.

Desde la época prehispánica existen indicios de que en el territorio nacional, ya se desarrollaban algunas actividades artesanales que podrían clasificarse como de carácter industrial, como era la alfarería, los textiles, la joyería, la metalurgia y la preparación de algunos alimentos. También existe evidencia del desarrollo de actividades comerciales o de intercambio de bienes entre las distintas regiones y comunidades que conformaban la región mesoamericana.

Empero, es a partir del período de la Colonia, conforme se avanzaba en la pacificación, la dominación de los pueblos indígenas y la consolidación política y económica del régimen colonial, cuando se inicia la promoción de algunas actividades económicas, principalmente las agropecuarias bajo la figura de las grandes haciendas; algunas artesanales orientadas a realizar procesos industriales, el desarrollo de las prácticas de comercio y la prestación de algunos servicios de manera incipiente.

Sobresalen entre estas actividades industriales o artesanales, las industrias extractivas, particularmente la de los metales preciosos y la de textiles; de manera más limitada la de alimentos y bebidas, la de muebles, la cerámica y la metalurgia. Debe mencionarse que, aunque existía gran libertad en la decisión de que actividades productivas que podían realizarse, como parte de la estrategia de dominación, incluso elevado al rango de Ley en la última parte de este período, varios de los productos que pudieron haberse producido en la Nueva España, por interés propio de los colonizadores no se fabricaron, para poder importarlos y generar con ello una mayor dependencia económica y asegurar un mercado cautivo a las empresas de la metrópoli. Así los barcos venían cargados de ciertos bienes de consumo y se regresaban con metales preciosos y algunas materias primas originarias de América muy demandadas en España o en el resto de Europa. Por su parte, las empresas comerciales empiezan a desarrollarse en las principales ciudades como la de México y en algunos centros de población con actividades mineras o agrícolas altamente productivas.

Iniciada la lucha por la independencia del país y una vez consumada ésta años después, el país entra en un largo periodo de inestabilidad política con serias limitaciones económicas. Prácticamente la promoción de las actividades productivas era muy limitada y se concentraba principalmente en las primarias como son la agricultura, la ganadería y la silvicultura; se mantenía el interés por conservar a las industrias extractivas en producción y las industrias de transformación seguían con un desarrollo muy incipiente. Por su parte, las actividades de comercio y de prestación de servicios se realizaban en aquellas ciudades en donde se tenían los principales centros productivos y más capacidad económica de sus habitantes.

La inestabilidad política y económica se mantuvo por varias décadas por los enfrentamientos internos de los grupos políticos por definir el sistema a seguir y por ejercer el poder, agudizada por

la constante presión de potencias extranjeras con acciones intervencionistas de carácter militar como la de los Estados Unidos o Francia; así como las presiones políticas y económicas que realizaban además de los países citados, Inglaterra y España.

Es pertinente mencionar por su importancia, la promulgación de la Constitución de 1857 y las Leyes de Reforma dos años después, estos mandatos tuvieron una gran incidencia en la economía del país, por modificar las figuras de la propiedad privada en la tenencia de la tierra y por eliminar derechos especiales de la Iglesia, particularmente los relacionados con la propiedades de esta última. Esta situación provocó una gran desconfianza en la clase social conservadora del país, la más privilegiada; posteriormente, esta misma clase promovería y apoyaría la llegada de Maximiliano y el establecimiento de su Imperio.

Una vez caído el Imperio, los gobiernos de Juárez y de Lerdo de Tejada, proceden a restaurar el gobierno de la República y a promover el ordenamiento de las finanzas públicas para estar en posición de restablecer el orden institucional. No existía en ese momento, una capacidad económica suficiente para la promoción industrial y de otras actividades económicas.

Prácticamente es hasta el inicio del gobierno de Porfirio Díaz, el cual al paso del tiempo, con un régimen político y económico más consolidado, posibilitó la creación de instituciones confiables y la expedición de leyes especiales de fomento económico y; con ello, se inician las acciones de gobierno orientadas a la promoción de inversiones en las actividades productivas de más largo plazo. Estas políticas se orientaban a generar confianza en los inversionistas nacionales y a atraer inversionistas del extranjero, particularmente de los Estados Unidos y de Europa.

Se impulsa el desarrollo de la infraestructura económica que permitiera aprovechar los recursos del país. Para este efecto, se promueve la participación de la inversión extranjera directa, especialmente en el desarrollo de las vías de comunicaciones, de manera relevante en los ferrocarriles, con concesiones de muy largo plazo y en condiciones muy ventajosas para las empresas. Se fomenta asimismo, las inversiones nacionales y extranjeras en las actividades industriales, de comercio y de servicios, incluso en los bancarios y financieros.

A pesar de esta política de diversificación económica, el país mantiene su tradición de ser exportador de materias primas e importador de bienes intermedios, de capital y de consumo. Se exportan principalmente minerales, especialmente metales preciosos, productos agrícolas y hacia finales del régimen se inician las de petróleo. Se importan maquinaria y equipos, insumos y bienes de consumo de todo tipo, particularmente aquellos destinados a las clases más acomodadas.

La industria nacional mantenía una orientación a las actividades tradicionales como alimentos y bebidas, textil, calzado, cerámica, muebles y metalurgia. Las industrias extractivas mostraban un mayor auge por la demanda de minerales y el inicio de la extracción y exportación del petróleo. El comercio y la prestación de servicios, especialmente los financieros, registraban un crecimiento importante en la ciudad de México y en algunas ciudades del interior. Empero para el resto del país, el atraso y la marginación, continuaba siendo la constante, originado por las estructuras de

haciendas rurales, sustentadas en esquemas de sobreexplotación social en el campo, al igual que en las actividades industriales extractivas y de transformación.

2.2- PERIODO POSTREVOLUCIONARIO.

Ante un régimen político, que se caracterizó por imponer el mantenerse forzosamente varios periodos de gobierno y que además, privilegiaba la sobreexplotación de los trabajadores rurales y urbanos que generaba descontento social y marginación. En 1910 se inicia la lucha revolucionaria, una guerra civil que dura varios años y que propició otro largo periodo de inestabilidad política y económica. Aún después de la promulgación de la nueva Constitución en 1917, le toma tiempo al país, el consolidar un régimen político e institucional que favoreciera la promoción de las actividades productivas.

Es importante señalar que esta nueva Constitución incorpora dos aspectos fundamentales para el desarrollo del país; por una parte, en su Artículo 27, se establecen las distintas modalidades de la tenencia y propiedad sobre el suelo y el subsuelo y se establece la propiedad nacional de los recursos naturales; lo cual, permite normar y reglamentar su uso y explotación. Por otra parte, en el Artículo 123, se establece la regulación de las prácticas laborales y las obligaciones del Estado para con la clase trabajadora.

En el segundo lustro de la década de los veinte, se inicia una nueva etapa en la historia institucional del país al crearse el Banco de México, organismo público que dio certeza a la economía y al sistema financiero al ordenar y respaldar el sistema de pagos. Con esta medida se obligaba a la banca comercial a supeditarse a las reglas de esta Institución y el Estado podía ahora sí, normar las emisiones monetarias y regular las operaciones bancarias y financieras entre los particulares; así como respaldar a la moneda mexicana, bajo esquemas internacionalmente reconocidos.

A partir de los años treinta, se creó la banca de desarrollo, la cual, al través de diversas instituciones públicas especializadas, se orientó a apoyar a las distintas actividades productivas. Destaca Nacional Financiera, como una institución pública primero dedicada a realizar funciones de agente financiero del Gobierno y posteriormente a fomentar las actividades industriales; el Banco de Fomento Cooperativo, para respaldar a las organizaciones que se formaron bajo el esquema de figuras sociales de producción; el Banco de Comercio Exterior, el cual se encarga de promover las exportaciones del país, sin importar el giro de actividad; así como algunas instituciones especializadas en otras actividades productivas, particularmente para el sector agropecuario. Por su importancia estratégica, se debe mencionar el Banco Nacional Obras y Servicios Públicos, a éste se le encomendó la importante tarea de promover el desarrollo de la infraestructura nacional.

La banca de desarrollo, desde su creación se encarga de promover las inversiones en las actividades productivas, cubre los espacios que la banca comercial no atiende por desinterés, baja

rentabilidad o por los riesgos que les pudieran representar. Por su vocación de promoción, los términos y condiciones con los que se otorgan los créditos se caracterizan por ser más favorables para los beneficiarios, con tasas preferenciales, exigencias menores de garantías y plazos adecuados a las condiciones de los proyectos. Estas instituciones se constituyen en un instrumento muy efectivo en las tareas de promoción del crecimiento económico.

En esa misma década, se promulga la Ley de las Industrias de Transformación, esta legislación tenía como propósito por un lado incentivar a la industrias de estos giros y por el otro, definir técnicamente lo que se debe considerar como una industria de transformación, las cuales en la mayor parte de los casos, corresponden a sectores donde predominan las empresas pequeñas. Meses después, se promueve la creación de una organización gremial, una cámara, la Cámara Nacional de la Industria de Transformación, CANACINTRA, que respaldará los intereses de estas industrias y que a su vez, operara como un contrapeso con otras organizaciones tradicionales que representaban principalmente los intereses de las empresas grandes, la Confederación de Cámaras Industriales, CONCAMIN, así como las cámaras de ramas específicas.

En 1938, se da otro evento de gran relevancia para la economía del país y para el crecimiento industrial, la expropiación de las empresas petroleras; pues una vez nacionalizado el petróleo, permite disponer del energético más estratégico para el desarrollo y para realizar los procesos productivos; y a su vez, la industria petrolera se constituye en un demandante nacional de gran magnitud de insumos y partes para sus plantas. Asimismo, la producción petrolera y petroquímica primaria son proveedoras de materias primas e insumos para la industria petroquímica secundaria, la química y para un gran número de actividades productoras de bienes de consumo, lo cual confirma su gran trascendencia; además de la importancia de proveer los combustibles necesarios para maquinas generadoras de energía; así como, para la movilización del transporte público y privado a base de motores a gasolina, diesel, combustóleo, gas y otros refinados.

En la siguiente década, con la Segunda Guerra Mundial, que incidió marcadamente en la economía mundial, prácticamente todas las economías importantes, se orientaron hacia el abasto de las economías de guerra. La economía mexicana no queda al margen de esta situación, aunque su participación fue relativamente pequeña en la escala mundial; no obstante, fue significativa en el ámbito nacional. Sin embargo, este evento mostró, su debilidad y la gran dependencia de los mercados del exterior en el abasto de materias primas, bienes intermedios y de capital, así como de los bienes de consumo y de servicios. Mostró asimismo, la marcada orientación de las exportaciones nacionales a los productos de origen primario y de materias primas.

2.3- PERIODO 1946 – 1982.

Una vez concluida la guerra mundial, consiente el Gobierno de la debilidad estructural de la economía, especialmente en el área industrial y de la marcada dependencia del exterior, refuerza su estrategia de promoción económica orientada a impulsar la industrialización del país, bajo los principios de la sustitución de importaciones y la protección del mercado interno, con el propósito

de que los proyectos de inversión tuvieran el tiempo pertinente para alcanzar su maduración. Paralelamente, como un esfuerzo adicional, se da especial atención a la promoción del desarrollo de la infraestructura necesaria para la realización de las actividades productivas.

Para dar el soporte normativo a la estrategia de industrialización, se promulga la Ley de Industrias Nuevas y Necesarias en 1945, la cual fue reformada en 1955. Este ordenamiento establece estímulos fiscales, al través de subsidios, consistentes en la exención de los impuestos a la importación, renta, timbre y contribuciones federales a los gravámenes locales, por un periodo de hasta diez años, prorrogables por cinco años o más, de acuerdo a las necesidades de los proyectos, para las inversiones en el establecimiento de empresas industriales ubicadas en cualquier región del país. Lo importante era que se realizaran estos proyectos, sin importar la localización, la disponibilidad de recursos o en última instancia, su viabilidad económica. Lo prioritario era que la empresa calificara como nueva o bien como necesaria.

Se establece como una medida de apoyo adicional en 1947, la Regla XIV de la Tarifa de la Ley General de Importación, la cual otorga una reducción o hasta la eliminación de los impuestos por la importación de maquinaria y equipo. En 1948, con la entrada en vigor de una nueva ley para el comercio exterior, que establece la aplicación de los aranceles “ad-valorem”, se fija para todos los bienes de capital, una tasa de impuesto a la importación del 2% general.

La política económica seguida por el Gobierno a partir de la terminación de la guerra, pero especialmente en la década de los cincuenta, procuraba alcanzar la estabilidad económica, con el propósito de crear un ambiente propicio para el crecimiento de la economía del país y de la actividad industrial, al través del ajuste del tipo de cambio. Debe mencionarse que estos ajustes cambiarios se constituían a su vez, en una mayor protección relativa para la producción industrial nacional, al encarecer las importaciones.

Sobresale el periodo de 1959 a 1970, en donde la estabilidad monetaria y el mantener una política fiscal ordenada, además de una política de promoción de desarrollo de la infraestructura productiva, propició los niveles más altos de crecimiento de la economía y una inflación muy baja y estable, comparable con la de los países de mayor nivel de desarrollo relativo. Este período es conocido como el del “Desarrollo Estabilizador”, en el cual se alcanzaron tasa de crecimiento económico del orden del 7% del PIB. No obstante, es importante advertir que en este periodo se procura mantener la estabilidad económica mediante el mecanismo de endeudamiento público para financiar el crecimiento.

Durante las décadas de los años sesentas y setentas, en el marco de una economía cerrada, altamente protegida, con una política de comercio exterior basada en la imposición de permisos previos, cupos, elevados aranceles y en algunos casos, precios oficiales para la fijación de aranceles a las importaciones; la industria nacional registro tasas de crecimiento importantes en el volumen y valor de la producción, en el número de establecimientos y en la generación de empleos. Esta es la primera etapa de la política de sustitución de importaciones y de la vigencia de la ley de promoción citada. Prácticamente, se concluye el proceso de sustitución de importaciones de los bienes de consumo y se avanza en la de bienes intermedios y de capital. La

sustitución de estos últimos es más lenta y requiere de mayores inversiones y de la incorporación de tecnologías adecuadas. No obstante, hacia finales de los años sesentas y durante los años setentas, se observa un deterioro de los indicadores de producción, comercialización y financieros del sector industrial.

Es importante advertir que una economía marcadamente protegida, provocó que las empresas no enfrentaran competencia alguna que forzara a mejorar la calidad y la productividad; que hiciera necesario asimismo, la incorporación de los avances e innovaciones tecnológicas o las mejoras de diseño o imagen de los productos; para efectos prácticos, se mantenía un estatus estático del mercado en el tiempo.

Esto originó adicionalmente, que las empresas perdieran su interés por incorporarse a la dinámica que se observaba en los mercados internacionales. En consecuencia, el mercado interno era la base de sustentación de las inversiones en el área de la industria y no existía preocupación alguna de los empresarios por ampliar sus horizontes hacia otros mercados, con excepciones de algunas empresas.

Por su parte, las exportaciones nacionales continuaban siendo fundamentalmente de productos originarios de los sectores primarios, de materias primas y de productos minerales, con un bajo contenido de valor agregado; las de origen manufacturero tenían una participación relativa limitada, ello provocado por la falta de competitividad y el desinterés ya señalado anteriormente.

Hacia finales de los años setentas, la economía nacional se vio en una etapa muy peculiar, con un incremento significativo de los ingresos públicos, provocado por una estrategia basada en las exportaciones crecientes de petróleo, en una época de precios internacionales muy elevados para este producto. Ante esta situación, el propósito del Gobierno fue el de impulsar el desarrollo nacional con estos recursos financieros y destacaba entre sus prioridades el desarrollo industrial.

En 1979, se expide un nuevo esquema de estímulos fiscales basado entonces en la figura de los créditos fiscales, el cual introduce ahora sí, criterios de selección para su otorgamiento y elimina las generalidades. Se definen actividades industriales prioritarias, así como zonas geográficas para la instalación de las plantas de prioridad nacional y de prioridad estatal; se introducen asimismo, zonas de control o de total restricción para el crecimiento industrial. Estas últimas eran prácticamente las zonas metropolitanas de México, Guadalajara y Monterrey. Se incorpora adicionalmente, un apoyo especial para la adquisición de bienes de capital fabricados en el país. Se establece un esquema diferenciado para la industria micro, pequeña y mediana.

Inicialmente este esquema de estímulos solo beneficiaba a las industrias; sin embargo, meses más adelante se fueron integrando otras actividades, como el comercio y la distribución de bienes básicos. Se amplió también, a las actividades comerciales en la frontera y los puertos libres.

En esos tiempos se abre públicamente la discusión sobre la conveniencia de que el país se pudiera adherir al Acuerdo General de Aranceles y Comercio, GATT por sus siglas en inglés. Para algunos, era la oportunidad de integrarse a los mercados del exterior, que la economía nacional se

expusiera a la competencia internacional. Esto implicaba un cambio de fondo en las estrategias de desarrollo industrial y comercial, racionalizar los niveles de protección del mercado interno y concurrir con eficiencia a los del exterior. La mayor parte de los empresarios y sus líderes, se opusieron, consideraban que esta exposición afectaría seriamente a las empresas, especialmente a las más pequeñas, ya que el sector industrial no se había preparado para competir con el exterior, solo unas cuantas empresas podrían hacerlo, el mercado nacional había estado cerrado por varios años y tomaría bastante tiempo el poder adecuarse a las condiciones de competencia que exigiría la concurrencia a los mercados internacionales, así como la presencia en el mercado nacional, de productos originarios de otros países. Para otros, la mayor preocupación era el empleo, al poner en riesgo la viabilidad de las empresas en los mercados interno y externo, se corría también el riesgo de cerrar las fuentes de trabajo. Finalmente el Ejecutivo Federal tomó la decisión de no adherirse en ese momento y posponer la incorporación para el futuro, cuando existiesen mejores condiciones.

2.4- PERIODO 1982 – 2009.

La década de los ochenta, fue muy compleja para la economía del país, al inicio se cayó en una profunda crisis financiera provocada por la caída de los precios del petróleo y por la sustitución de estos ingresos al través de un excesivo endeudamiento público como vía para compensar la pérdida de liquidez del Gobierno. Se deslizó el tipo de cambio a niveles muy altos con respecto al dólar y se perdió la estabilidad del mercado, disparándose la tasa de inflación. El Gobierno Federal decide entonces, como una medida para superar esta situación, expropiar la banca comercial y establecer el control de cambios de divisas. Estas medidas generaron gran incertidumbre y mayor desconfianza hacia el Gobierno por parte del sector empresarial y sus organizaciones.

A mediados de 1985 se agudiza la crisis, la cual se ve reflejada en un crecimiento acelerado de las tasas de la inflación que para entonces, alcanzaba niveles del orden del 100% anual. Esta situación obligó al Gobierno a tomar una serie de medidas para frenar estas tendencias, entre ellas destaca un cambio fundamental en la política económica, industrial y comercial del país. Se inicia un proceso de apertura y liberación de las prácticas comerciales relacionadas con el exterior y se procede a eliminar los precios oficiales a un gran número de productos para su venta en el mercado interno. En materia de importaciones, se eliminan una parte importante de los permisos previos, se ajustan las cuotas o cupos, se reduce la dispersión de la estructura arancelaria y se adecuan los aranceles y los precios oficiales cuando existían a lo largo de las cadenas productivas. El propósito era coadyuvar a la disminución de las tendencias de aumento de los precios al consumidor y por otra parte, racionalizar la protección efectiva a las actividades productivas. En cuanto a las exportaciones, también se eliminan los permisos previos a la mayoría de los productos, solo se les mantiene a los alimentos básicos para evitar un desabasto y se revisan los aranceles, derogando prácticamente todos los existentes a productos tradicionales de exportación.

Con estas medidas se procuraba asegurar a las empresas el acceso a materias primas e insumos, bienes intermedios y maquinaria y equipo, en condiciones de competitividad internacional y poder así, incidir en una reducción del ritmo de crecimiento de los precios y bajar las presiones inflacionarias. Se promovía también, que las empresas mejoraran su competitividad y estuvieran en posición de concurrir más eficientemente a los mercados internacionales; y con ello, se impulsaban las exportaciones y la generación de divisas.

Para dar una mayor certidumbre y seguridad a este proceso de apertura, se reinician las negociaciones para adherirse al GATT, lo que le permitiría al país disponer de un foro para la resolución de controversias adecuado y eficiente. Este acuerdo de adhesión se concreta el año siguiente, 1986. Para ello, el país debió adecuar sus políticas de comercio internacional a los criterios y acuerdos que la Institución tenía en vigor y que contaban con un reconocimiento generalizado. Nuevamente, se adecua la estructura arancelaria y se ajustaban los aranceles a la baja, conforme a los criterios mencionados.

Debe advertirse que en ese momento en materia de exportaciones, aunque ya se iniciaba un proceso de diversificación, el país seguía siendo principalmente exportador de productos primarios, materias primas y especialmente petróleo. Con esta nueva estrategia se avanzó en la diversificación, basada principalmente en el aprovechamiento de las ventajas que se generaban con las depreciaciones del tipo de cambio y que colocaban en mejores condiciones de competencia a algunos de los productos manufacturados mexicanos.

A pesar de todas las políticas instrumentadas, nuevos problemas internacionales de carácter financiero agudizaron la crisis, ello obligó al Gobierno a promover la concertación de un pacto social y económico, con la participación de todos los agentes productivos y políticos, que posibilitara acordar acciones y medidas que permitieran primero bajar el ritmo a las tasa de la inflación y posteriormente plantear las estrategias para la recuperación económica. Fueron varios los pactos que se signaron. En el marco de estos pactos, se acordaban anticipadamente las tarifas para los servicios públicos, especialmente precios de gasolina y energía eléctrica; los ajustes a los montos salariales y los compromisos de control de precios de algunos bienes de consumo básico. Estos acuerdos favorecían a la planeación de las empresas y del Gobierno y permitían comprometer las acciones necesarias de cada agente productivo.

Como resultado de los acuerdos alcanzados en este marco de negociación, desde el primer pacto se estableció la cancelación del esquema de estímulos fiscales para las pequeñas, medianas y grandes empresas industriales, solo se mantuvieron los apoyos para las empresas micros hasta 1990.

Los Pactos fueron unos instrumentos apropiados que coadyuvaron a superar los problemas de la economía, la inflación disminuyó su ritmo de crecimiento, al bajar las tasas a niveles similares a los anteriores a la agudización de las crisis. Aunado a lo expuesto, la renegociación de la deuda externa también contribuyó para alcanzar un ambiente más propicio para la recuperación económica al liberar recursos fiscales y ampliar la capacidad de inversión pública; la cual se canalizó especialmente a la infraestructura física y productiva.

Es relevante comentar que a partir del cambio en las estrategias generales de la política económica del Gobierno, caracterizada principalmente por la liberación de los mercados; en el interno, vía la eliminación de la mayoría de los precios oficiales de productos básicos; en el externo, la apertura comercial; la cancelación de los esquemas de estímulos fiscales; la liquidación o la privatización de una gran parte de las empresas públicas, la flexibilización para la aprobación de las inversiones procedentes del exterior, entre otras; prácticamente se deja al juego del mercado la orientación de las futuras decisiones del crecimiento económico e industrial.

No se consideró que este era el momento coyuntural más oportuno para redefinir la política industrial del país, con una visión integral, diseñar un modelo que considerara un subsector industrial especializado para la sustitución eficiente y selectiva de importaciones, un subsector orientado específicamente a la exportación y un subsector dirigido a la producción interna competitiva.

Una vez superados los problemas más severos de la crisis, el Gobierno mexicano promovió ante los Gobiernos de los Estados Unidos, y posteriormente se incorporó el gobierno de Canadá, la negociación de un acuerdo comercial que diera certeza y certidumbre a las transacciones comerciales entre los tres países. Este acuerdo se concretó en 1993 y entró en vigor al siguiente año, se denomina Tratado de Libre Comercio para América del Norte. En paralelo, se avanzaron negociaciones de otros acuerdos con países de Latinoamérica, destacando uno con Chile, otro con Venezuela y Colombia y algunas especiales con Centroamérica.

En esos años las exportaciones se incrementaron de manera significativa, pero lo más relevante fue su diversificación. Los productos manufacturados crecieron de forma muy importante, destacando los rubros de automóviles, motores, autopartes, productos electrónicos, entre otros. Se desplazaba a los productos tradicionales de los primeros lugares del orden de mayor importancia relativa. Sin embargo, se observa que la mayor parte de estas exportaciones mantenía la tendencia de orientarse al mercado de los Estados Unidos, mostrando una seria concentración y dependencia en ese mercado. Asimismo, se observa una marcada concentración en el número de empresas que se integran a estos esfuerzos exportadores.

En vísperas de la conclusión de negociaciones y firma del Tratado citado, el Gobierno procedió a actualizar la normatividad que regulaba a las actividades productivas o a impulsar la promulgación de leyes que a su vez promovieran una mayor competitividad de las empresas. En este sentido, se revisaron las leyes de inversión extranjera y su reglamento, la de normalización y metrología, la de tecnología y de protección a la propiedad intelectual o industrial y la de derechos de autor. Se expidió la nueva ley de competencia económica. De igual forma se realizó un programa de desregulación administrativa, el cual tenía como propósito revisar el marco jurídico regulatorio para eliminar o simplificar los trámites innecesarios y facilitar la realización de las inversiones en nuevas empresas o en sus ampliaciones.

En forma concertada con los sectores productivos, se diseñaron y operaron programas sectoriales especiales orientados a superar los problemas generados por las crisis y a establecer estrategias de recuperación y crecimiento. Entre estos destacan los de alimentos, bebidas, textil, calzado,

electrónica, por mencionar algunos. Sobresale por su importancia, las políticas para la industria automotriz y de autopartes, pues con nuevos decretos normativos, se promovió reducir su dependencia de divisas, su especialización productiva, la complementación de su oferta vía las importaciones, las exportaciones de productos terminados de autos, motores y autopartes, constituyéndose en uno de los sectores líderes de la exportación de productos manufacturados.

Se revisó asimismo, el marco regulatorio de las empresas maquiladoras de exportación,- programa que se inició en la década de los sesentas, como consecuencia de la finalización del acuerdo de braceros entre México y los Estados Unidos y como una opción para crear empleos en las zonas fronterizas-, con el propósito de facilitar la instalación de nuevas plantas o la ampliación de las existentes. Se promovió su establecimiento en el interior del territorio nacional. Se fomentó también la utilización de capacidades instaladas no utilizadas de la planta nacional en los esquemas de maquila por capacidad ociosa o en el de importación temporal para la exportación. Se impulsó la incorporación de componentes de origen nacional, para elevar el grado de integración nacional costo-partes. Es relevante señalar que las empresas maquiladoras de exportación fueron importantes generadoras de empleo y de divisas a partir de la década de los ochentas y hasta la actualidad.

En materia de las empresas industriales de menor tamaño, se expidió un programa especial, que promovía la organización interempresarial bajo distintas formas como era la subcontratación, asociaciones de responsabilidad limitada, desarrollo de proveedores, uniones de crédito, comercializadoras y empresas integradoras; se impulsaba la capacitación en las dos vertientes, la de los obreros y la de los empresarios y los administradores; la modernización de la maquinaria y equipo; se promovía la vinculación de las empresas con las universidades y centros de investigación; se facilitaba el acceso a la tecnología; por mencionar los más importantes. El gobierno por su parte, promovió la simplificación administrativa y la consolidación de las ventanillas únicas de gestión con una amplia cobertura nacional y con la participación de las entidades federativas y de algunos municipios. Todas estas acciones se basaban en una estrategia diferenciada de acuerdo al tamaño de la empresa, en un paquete de apoyos financieros específicos al través de Nacional Financiera, ya como una banca de segundo piso, que se valía de la banca comercial para dar una atención de mayor cobertura territorial a las empresas, con créditos refaccionarios y de capital de trabajo, para contribuir en su modernización y operación. En materia fiscal, en el caso específico de las empresas integradoras, en su fase inicial, se les autorizó un esquema especial de tributación, bajo el régimen simplificado, para facilitar su inicio de operaciones; para el resto de las empresas se revisaron y simplificaron los procedimientos para el cumplimiento de las obligaciones fiscales.

Al finalizar el año de 1994 y los siguientes tres años, el país volvió a ser afectado por una severa crisis económica, especialmente financiera; no obstante, la recuperación fue más rápida dadas las fortalezas del sector exportador, que mantuvo su dinámica y aprovechó además las ventajas de un tipo de cambio depreciado. Debe advertirse que la economía norteamericana registraba en esos momentos un crecimiento importante, que facilitaba el crecimiento de este sector.

En relación a la promoción, se avanzó en la desregulación administrativa y se continuó con la negociación de acuerdos comerciales para ampliar los espacios para el comercio internacional, sobresalen entre estos, los acuerdos comerciales con la Unión Europea y con el Japón. En este aspecto, conviene mencionar que el país jugó un papel importante en la Organización Mundial del Comercio, OMC, sucesora del GATT, en la presentación y solución de controversias comerciales, especialmente las relacionadas con las importaciones procedentes de China que amenazaban a los industriales nacionales en algunos productos, especialmente calzado y confección.

A pesar de avanzar en las negociaciones de distintos acuerdos comerciales, las exportaciones del país mantuvieron la tendencia de concentración en el mercado de los Estados Unidos, por las ventajas de cercanía y facilidades. Esta concentración, seguía siendo preocupante por la marcada dependencia y los mayores riesgos en relación al comportamiento de esa economía. Por su parte, los bienes industriales mantienen su participación creciente en los volúmenes y valores de las mismas.

Es conveniente mencionar que en esa etapa se amplían las políticas de apoyo de las empresas de menor tamaño industriales a todas las actividades, o sea industriales, comerciales y servicios. Se reconocía así, que las políticas deberían ser generales por la aportación que hacen estas empresas a la economía nacional. Las definiciones se adecuaron de acuerdo con el giro de actividad.

En cuanto a la política específica para estas empresas, se promovió con mayor intensidad los agrupamientos empresariales, especialmente los clusters, que son esquemas de integración económica horizontal, vertical o combinada y que tienen el propósito de tomar el modelo norteamericano de organización empresarial o de integración e impulsar la competitividad de las empresas de menor escala en regiones, que de manera espontánea, se ha dado cierta especialización productiva.

Ya en la presente década, con el cambio de gobierno, se hicieron algunas reformas a la política de promoción, en principio se crea una subsecretaría específica para las empresas de menor escala, la cual toma las responsabilidades que tenían las direcciones responsables, en la anterior SECOFI, ya que la propia secretaria toma la denominación de Economía. Se crea el Fondo Pyme, como un instrumento para potenciar el financiamiento a las empresas de estos estratos, con esquemas de apoyo más adecuados para los beneficiarios.

Con el propósito de fortalecer los mecanismos de coordinación entre la Federación y las entidades, así como de los municipios, se promulga una ley para promover el desarrollo y la competitividad de la micro, pequeña y mediana empresa, en diciembre de 2002.

Por su parte, las exportaciones mantienen una alta concentración en el mercado americano; sin embargo, muestran algunas variantes, reducen las tasas de crecimiento motivado por una recesión económica del mercado de Estados Unidos que provocó una reducción de la demanda y por la presencia cada vez mayor de productos de origen chino que compiten con ventajas sobre los de procedencia nacional. Incluso, desplazan al tercer puesto al país y ocupan ellos el segundo lugar como socio comercial, que desde hacía varios años lo ocupaba las exportaciones nacionales.

En la presente administración, en el Plan Nacional de Desarrollo se señala que la promoción de las empresas pequeñas es una de las acciones fundamentales del eje de competitividad y empleo. En el programa sectorial, se retoma este propósito y se definen las acciones específicas para la promoción de estos estratos empresariales. Para este efecto, se separan en cinco segmentos los sujetos de atención, el primero corresponde a los empresarios o emprendedores nuevos o aquellos que quieren iniciar un proyecto o bien crecer con sus actuales empresas. Un segundo segmento corresponde a las empresas micros tradicionales, el tercero a las pequeñas o medianas empresas ya establecidas, el cuarto a las empresas gacelas y el quinto a las tractoras.

Prácticamente se mantiene las estructuras de promoción mediante apoyos para el financiamiento, al través del Fondo PYME, a la comercialización, a la capacitación y consultoría y se promueve el acceso a la tecnología. Nacional Financiera, con programas específicos apoya la articulación de cadenas productivas, con programas sustentados en grandes empresas interesadas en la subcontratación y en el desarrollo de proveedores. Se establece además como programa especial, promover las compras del Gobierno Federal y de las empresas públicas; para ello, se diseñan programas de financiamiento específicos y se han organizado eventos para favorecer la vinculación entre estos agentes productivos.

Se crea una institución especializada en promover las exportaciones y la atracción de la inversión extranjera, llamada PROMEXICO. Este organismo toma las funciones de promoción que realizaba el BANCOMEXT y se le establece el objetivo de impulsar las exportaciones de las empresas con programas especializados y los apoyos aceptados internacionalmente; donde se atenderá a las empresas de menor escala que tengan interés de concurrir a los mercados del exterior.

Sobresalen dos figuras en las estrategias actuales de promoción. Las empresas tractoras, grandes empresas que se orientarán a impulsar el desarrollo de proveedores, bajo esquemas tradicionales de crédito, los cuales ya se habían utilizados en el pasado y las empresas gacelas, que son aquellas empresas de menor escala, con grandes posibilidades de desarrollo o crecimiento, en virtud del giro de actividad al que se dedican, para este efecto, se promueve también a las empresas consultoras identificadas como aceleradoras de negocios.

Por último, se tiene el programa “México Emprende”, el cual es una ventanilla de gestión para orientar y apoyar a los empresarios de estos estratos industriales, con un servicio integral desde la creación de la propia empresa y los servicios que requiere.

Es conveniente mencionar que la crisis financiera que se generó en el 2008, ha repercutido seriamente en el sector industrial del país, en los indicadores del sector se aprecia una caída importante en el empleo y en la producción nacional, incluso se observa una caída en las exportaciones, especialmente en aquellas vinculadas al sector automotriz, actividad seriamente afectada tanto en el mercado nacional como en el de los socios del tratado de Norteamérica.

El Gobierno Federal para mitigar los efectos negativos de la crisis, ha propuesto medidas especiales de apoyo a las empresas de menor escala, especialmente sustentadas en apoyos crediticios y en el reforzamiento de las acciones ya comentadas como parte del programa, las

cuales son parte de una estrategia general que se orienta principalmente al desarrollo de la infraestructura del país y que tiene como principal propósito la recuperación del empleo.

En forma somera se ha revisado la evolución general de la industria y de las distintas políticas que se han empleado para promover su crecimiento y desarrollo. La evolución ha obligado a las autoridades responsables a modificar en el tiempo, con base en las diferentes coyunturas, los planes, programas, estrategias y políticas de promoción industrial; no obstante, puede observarse que si bien, la promoción regional de este sector ha estado incluida en estos instrumentos generales, no se le ha dado la fuerza suficiente para avanzar más eficientemente en estos objetivos y propósitos. Debe señalarse asimismo, que en los últimos años, las entidades han incorporado en sus planes estatales de desarrollo, las políticas específicas para el sector industrial; sin embargo, no se ha contado con la coordinación necesaria entre todos los órdenes de gobierno y los agentes económicos, para asegurar el logro de los objetivos y avanzar en los propósitos del desarrollo regional.

3.- MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA INDUSTRIAL.

3.1- ESTRUCTURA EMPRESARIAL Y CRITERIOS DE CLASIFICACIÓN.

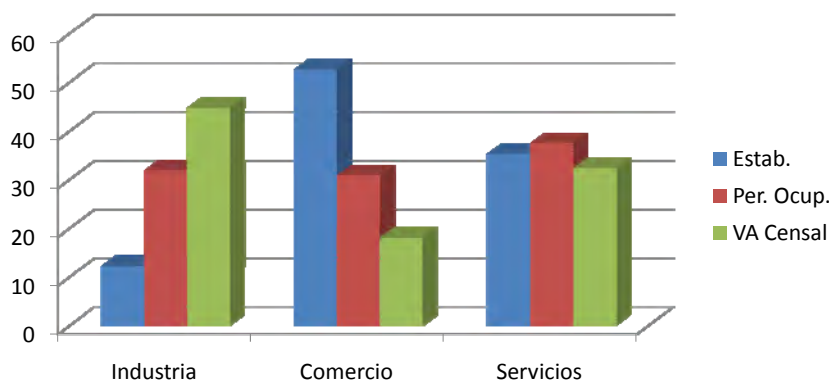
Dada la gran magnitud que resultaría de considerar a todos los establecimientos productivos que conforman la economía del país en su conjunto, para los efectos de la primera parte de este apartado, solo tomaremos a aquellos dedicados a desarrollar actividades productivas clasificadas en los sectores secundario y terciario; o sea, a las empresas que realizan las actividades industriales, comerciales y la de prestación de servicios, incluso los financieros.

Con base en las mediciones del Censo Económico 2004, (con datos del 2003), presentados por el INEGI, el total de establecimientos dedicados a estas actividades asciende a un poco más de tres millones. De este total, el 12.2% son industriales, el 52.6% son comerciales y el 35.2% son prestadores de servicios. En cuanto a la generación de puestos de trabajo, el 31.8% lo hizo la industria, el 30.8% el comercio y el 37.4% los servicios.

En relación al Valor Agregado Censal Bruto, medido como el valor de la producción, menos el valor de los bienes intermedios, las actividades industriales aportaron el 44.7%, las comerciales el 18.0% y las de prestación de servicios el 32.3%. En este renglón, sobresale la contribución de la industria, que si bien, su número de establecimientos es el más reducido, prácticamente genera los mismos empleos que el comercio y un poco menos que los servicios y su aportación al valor agregado censal es muy significativo, 26.7 y 12.4 puntos porcentuales por arriba del comercio y los servicios respectivamente.

ESTRUCTURA EMPRESARIAL

PARTICIPACION PORCENTUAL



INEGI: Censos Económicos 2004

Ahora bien, la relevancia para la economía nacional de las empresas micros, pequeñas y medianas radica en el importante número de establecimientos, en la capacidad para generar empleos y en su aportación al Producto Interno Bruto.

Situación similar se observa a nivel internacional, para todas las economías existe este común denominador, de ahí que en prácticamente todos los países, existen estrategias y políticas especiales orientadas a promoverlas y a aprovechar sus ventajas competitivas.

Con políticas diferenciadas para cada país, de acuerdo a criterios específicos y a las condiciones particulares de cada economía, las empresas de menor escala desempeñan un papel estratégico en el desarrollo. Se tienen ejemplos en donde algunos sectores específicos, bajo esquemas de organización interempresarial, son exportadoras directas; casos en donde son la base para que las grandes empresas sean exportadoras, al través de estructuras de proveeduría y subcontratación o prestación de servicios; o modelos en donde se orientan en forma especial a atender el mercado interno o incluso mercados regionales o de especialidades.

De acuerdo con las condiciones particulares de su economía, cada país define y aplica los criterios para clasificar a los distintos estratos de las micros, pequeñas y medianas empresas. Esto motivado por los propósitos de promoción o de apoyo. Los aspectos considerados mayoritariamente son el número de empleos y el valor del volumen de las ventas; aunque en algunos países se consideran además, el valor de los activos fijos o sus estados de resultados contables.

En el caso de México, inicialmente los criterios de clasificación solo se aplicaban a establecimientos industriales y se consideraba el número de empleados y el valor de las ventas

realizadas anualmente, posteriormente se excluyeron estas últimas. Más tarde, al ampliar los programas de fomento a todas las actividades económicas y al concentrar en una sola dependencia administrativa la coordinación de los programas de apoyo, se modifican los criterios y se hace una diferenciación entre las distintos giros de actividad, la industrial, la comercial y la de servicios. Se toma como indicador el número de empleados con que cuenta cada unidad productiva, sin aplicar algún otro criterio. Posteriormente, se volvió a usar el criterio de ventas anuales, empero ahora se pondera 10% al empleo y 90% a las ventas.

Actualmente, se considera microempresa a la que tiene de 1 a 10 empleados en cualquiera de los giros de actividad y ventas de 4 millones de pesos, con un índice de ponderación de 4.4; pequeña la que tiene de 11 a 50 en los giros industriales y de servicios, con ventas de 4 a 100 millones y un índice de 95; de 11 a 30 en el de comercio con ventas similares y un índice de 93; mediana la que tiene de 51 a 250 en industria con ventas de 100 a 250 millones y un índice de 250; de 31 a 100 en comercio y de 51 a 100 en servicios, con ventas de 100 a 250 y un índice de 235. Estos criterios son muy similares en cuanto al personal ocupado, a los que se emplean en América Latina y en la Unión Europea, empero diferentes a los que usan en los Estados Unidos.

Con información del Banco Interamericano de Desarrollo, BID, los parámetros utilizados en los países sudamericanos en materia de empleos varían muy poco a los utilizados en México; no obstante, en algunos países solo se consideran las ventas anuales como criterio de calificación como son los casos de Chile y Panamá.

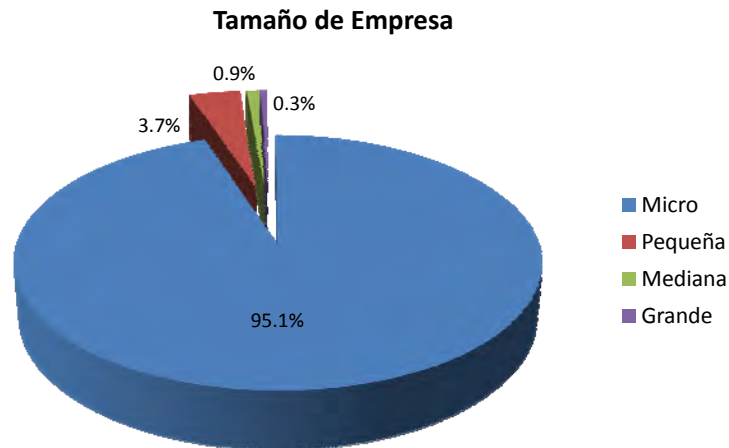
En el caso de la Unión Europea, con datos de la Comisión Europea se observa que los criterios para clasificar a las empresas coinciden en materia de empleo con la clasificación nacional referida a empresas industriales; no obstante, se utiliza un criterio adicional, las ventas anuales deberán ser menores a 50 millones de euros o bien su balance no deberá rebasar los 43 millones de euros, en el caso de las medianas; de 10 millones y de 2 millones para las pequeñas y las micro respectivamente en ambos indicadores, o sea ventas o balance.

La Small Business Administration, SBA, en los Estados Unidos, órgano oficial para apoyar a las empresas pequeñas y medianas, las define como pequeñas a aquellas que den empleo a menos de 250 personas y medianas entre 251 y 500. No se establece criterio alguno para clasificar a las empresas micro. Por su parte, en el Canadá, tanto a nivel federal como los gobiernos provinciales, adoptan criterios similares a los de la SBA, para clasificar a las empresas.

Con base en las definiciones empleadas en el país en ese momento y de acuerdo con la información del último censo económico levantado por el INEGI en el año del 2003, el 95.1% de los establecimientos industriales, comerciales o de servicios se clasifican como micros, el 3.7% como pequeños, el 0.9% como medianos y el restante 0.3% como grandes. O sea el 99.7% de los

establecimientos corresponden a las empresas de menor escala.

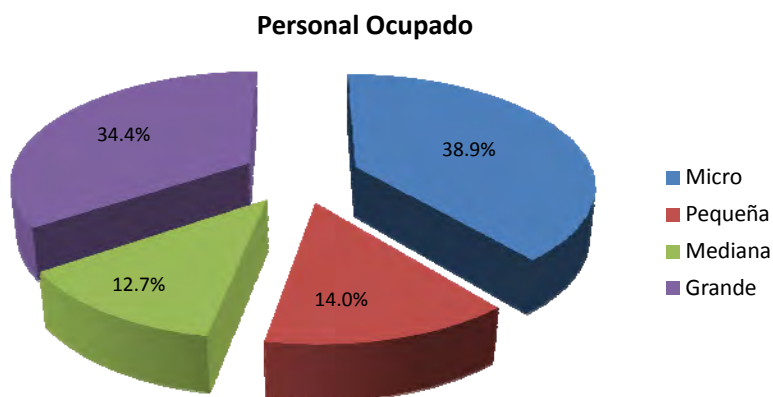
ESTRUCTURA EMPRESARIAL



INEGI: Censos Económicos 2004

Por lo que se refiere al empleo generado, las proporciones se ajustan, el 38.9% corresponde a las micros, el 14.0% a las pequeñas, el 12.7% a las medianas y el restante 34.3% a las grandes. El 65.6% del empleo generado corresponde a las empresas de estos estratos.

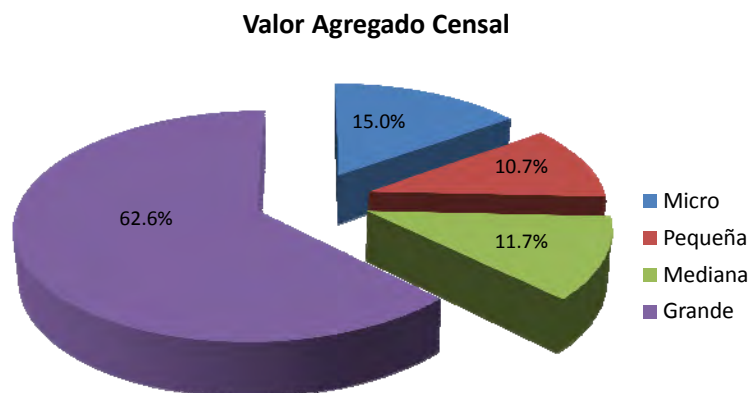
ESTRUCTURA EMPRESARIAL



INEGI: Censos Económicos 2004

En relación al Valor Agregado Censal Bruto, se tiene que el 15.0% lo aportan las micros, el 10.7% las pequeñas, el 11.7% las medianas y el restante 62.6% las grandes empresas. Las empresas de menor escala aportan el 37.4%. Para la interpretación de estos últimos datos, debemos considerar que al aplicar las deducciones por depreciación, éstas incidirán en mayor medida al valor generado por las grandes empresas, en virtud de los montos de inversión realizados.

ESTRUCTURA EMPRESARIAL



INEGI: Censos Económicos 2004

Es de llamar la atención, que estas participaciones relativas de las empresas de menor escala son similares a las que se reportan en la Unión Europea, con los criterios de clasificación comentados en párrafos anteriores. El 99.8% de las empresas europeas corresponden a estos estratos y aportan el 67.1% de la ocupación; en el país, el 99.7% de las empresas aportan el 65.6% del total del empleo generado.

La importancia de las micro, pequeñas y medianas empresas, no solo radica en sus aportaciones cuantitativas a las economías, sino en sus ventajas derivadas de su propio tamaño como son el requerir menores montos de inversión para su creación; una mayor flexibilidad para adaptarse a los cambios que impone la dinámica de los mercados; menor inversión requerida por la creación de un puesto de trabajo; posibilidades de cambios de ubicación y movilidad territorial; mayores facilidades para concretar alianzas o integrarse a figuras de organización que amplíen las oportunidades de negocios y; finalmente, el ser un instrumento para promover el desarrollo regional.

Estas ventajas son las que favorecieron su sólida expansión en Europa y en el Oriente, especialmente en Japón en el siglo pasado. En la primera, después de la Guerra, una forma muy rápida de generar empleos fue el impulsar la creación de pequeñas empresas, que a su vez les permitiera atender el abasto de los bienes de consumo y satisfacer las necesidades básicas de la

población. Esta estrategia les permitió asimismo, reconstruir sus mercados internos y restablecer los flujos comerciales y bancarios y financieros. Debe destacarse la limitada disponibilidad de recursos que tenían las economías nacionales ante la magnitud de la demanda de recursos para la reconstrucción y que limitaba las opciones para establecer las diferentes políticas de fomento.

En el caso de Japón, al igual que en Europa, después de la guerra, las empresas de menor escala se convirtieron en una vía rápida para generar empleos y producir bienes para la sociedad. No obstante, al paso del tiempo estas empresas se convirtieron en las principales proveedoras de partes y componentes de las grandes empresas, algunas exportadoras, al través de programas muy efectivos de desarrollo de proveedores y de subcontratación.

En ambos ejemplos habrá que destacar la participación muy activa de los gobiernos regionales, provinciales y municipales, los cuales con programas específicos de promoción, impulsaron el establecimiento y crecimiento de las empresas de menor escala bajo esquemas de organización, integración y complementación productiva y el impulso al desarrollo y adopción de los avances e innovaciones tecnológicas, así como con programas de mejoramiento de la calidad posteriormente; en los últimos tiempos, se le dio especial atención, a la promoción de las exportaciones. Organización y tecnología fueron los instrumentos de política que dieron mayor eficiencia a estos estratos empresariales. Las políticas de los gobiernos federales o centrales, solo se utilizan como orientadora de las acciones de política pública general y como soporte para obtener los apoyos previstos por los propios gobiernos nacionales.

Posteriormente, en el caso de la Unión Europea, a efecto de evitar prácticas desleales en la competencia interna, una vez acordada su integración económica, después de un periodo de gracia, se dio el tiempo pertinente para que todos los países adheridos uniformaran criterios y políticas en las acciones locales y las propias autoridades comunitarias definieron e instrumentaron las suyas para apoyar a las empresas de menor escala. Estos apoyos se basan principalmente en el financiamiento, en las figuras de capital de riesgo por tiempo limitado y en capital semilla, para apoyar el desarrollo tecnológico, la innovación, la protección ambiental y la concurrencia a los mercados de exportación. Asimismo, se ha establecido toda una red de servicios especializados dirigidos a orientar a los empresarios en temas como los de innovación, tecnología, calidad y medio ambiente.

Por su parte Japón, ha seguido su propia estrategia, el Gobierno nacional establece sus políticas generales de apoyo y las provincias las toman como rectoras de sus políticas locales. Cada región les da los matices y proporciona los apoyos especiales adicionales de acuerdo con sus prioridades y objetivos, se genera la competencia entre provincias por atraer a las empresas capaces de impulsar los programas para el desarrollo de proveedores y los esquemas más efectivos de subcontratación, que posibilitan incorporar a las empresas de menor tamaño, a la dinámica de la economía en su conjunto y a los procesos de exportación.

3.2- LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA.

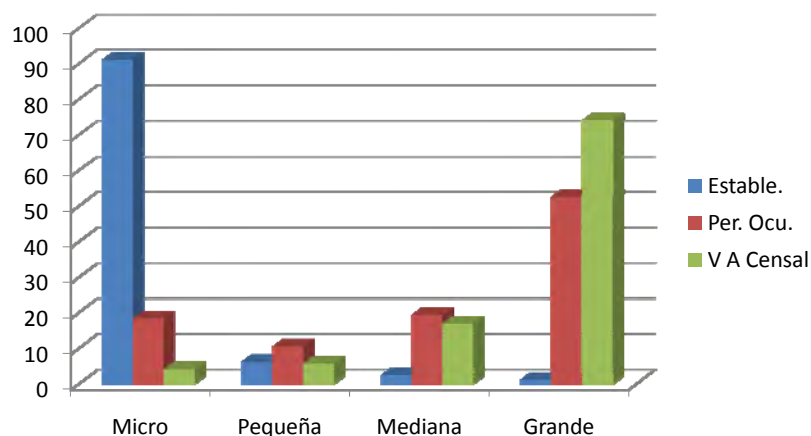
Ahora bien, en nuestro país la contribución de las empresas de menor escala a la economía nacional es significativa; no obstante, para la promoción del desarrollo regional la empresa industrial, especialmente la de transformación, adquiere especial relevancia por permitir aprovechar los recursos disponibles de cada región y así poder constituirse en un instrumento de impulso local, que más adelante contribuirá a generar un mayor valor agregado, al crecimiento de los mercados locales y a la demanda de servicios.

Con base en los datos de los Censos Económicos de 2003, en el país, del número de empresas de la industria de transformación, el 90.9% de los establecimiento califica como micro, el 6.0% como pequeña, el 2.2% como mediana y el 0.9% restante como grande; consecuentemente el 99.1% corresponde a las empresas de menor escala. En relación al empleo, el 18.2% corresponde a las micro, el 10.3% a las pequeñas, el 19.2% a las medianas y el 52.3% restante a las grandes. El 47.7% de los puestos de trabajo son proporcionados por las empresas de estos estratos.

Por lo que se refiere al Valor Agregado Censal Bruto, el 3.9% lo generan las micro, el 5.5% las pequeñas, el 16.7% las medianas y el restante 73.9% las grandes. La aportación total de las empresas de menor escala asciende al 26.1%.

ESTRUCTURA EMPRESARIAL INDUSTRIA DE TRANSFORMACION

PARTICIPACION PORCENTUAL



INEGI: Censos Económicos. 2004

De acuerdo con esta información censal y los criterios de clasificación, en el país, los tamaños promedios de las empresas se mantienen muy cercanos a los límites inferiores de la clasificación, en el caso de las micro se tiene un promedio de 2.5 personas ocupadas cuando el criterio va de 1 a 10; en el de las pequeñas se tiene a 21.8 personas cuando los límites señalan de 11 a 50 y finalmente; en las medianas se tiene a 112.0 personas y los límites son del orden de 51 a 250.

En México, el subsector de las micros, pequeñas y medianas industrias de transformación, está constituido por empresas que van desde la de tipo familiar hasta organizaciones bien integradas, lo que obliga a diseñar políticas y estrategias con acciones específicas diferenciadas para cada uno de los estratos y que considere asimismo, el nivel de maduración de cada empresa.

Los establecimientos industriales de estos estratos, prácticamente se localizan en todo el territorio nacional atendiendo a la cercanía con sus mercados, si bien se da cierta concentración, ésta responde al tamaño de los centros de población y no a patrones de concentración generados por las grandes empresas, aunque existan algunas coincidencias.

En este sentido, sobresalen las entidades de México con el 10.7%, el DF con el 8.4%, Puebla con el 8.2%, Jalisco con el 7.5%, Michoacán con el 6.6%, Veracruz con el 5.9%, por mencionar los más importantes. En contraste, en el caso de la gran empresa, las entidades con mayores participaciones corresponden a México con el 12.8%, DF con el 9.8%, Chihuahua con el 8.7%, Nuevo León con el 8.4%, Baja California con el 8.1%, Jalisco con el 6.3%, al citar los registros más altos. (Ver anexo, cuadros 1,2, 3, 4 y 5).

Las principales actividades que realizan estas empresas también muestran rasgos particulares, en el caso de las micro sobresalen alimentos, especialmente tortillerías y panaderías; metal-mecánica, muebles, productos de arcilla, artes gráficas y vestido; en el caso de las pequeñas se tiene vestido, alimentos, artes gráficas, calzado, productos plásticos y muebles; y para las medianas se tiene a vestido, productos plásticos, muebles, autopartes, calzado y papel y cartón. (Ver anexo, cuadros 6,7 y 8).

3.3- VENTAJAS ECONÓMICAS DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA.

Como se señaló anteriormente, las empresas de estas escalas, tienen ventajas económicas derivadas de su propio tamaño, cuentan con una mayor flexibilidad para adecuarse a los cambios que le imponen la dinámica de la sociedad y los mercados. Estas ventajas se expresan en una posibilidad muy rápida en el tiempo para hacer cambios y ajustes en sus líneas de producción y ofertar a los mercados los productos calificados como novedosos o de moda, con inversiones de bajo monto. De igual forma, esta flexibilidad facilita la incorporación de las innovaciones tecnológicas.

Son un importante instrumento para promover la creación de puestos de trabajo, dado que se requieren montos menores de capital para la realización de las inversiones necesarias para crear o integrar una nueva línea de producción o bien, solo para establecer un nuevo turno de trabajo. Se considera que las negociaciones laborales son menos complejas, conforme sea más pequeña la empresa y no enfrenta en la mayoría de casos, barreras de organizaciones sindicales que pudieran obstaculizar las negociaciones que se requieran.

Cuentan con las posibilidades de reubicarse con más facilidad de ser necesario, para instalarse en zonas o áreas más ventajosas para desarrollar su proceso productivo o por convenir así a sus

estrategias de mercado, abasto de materias primas o insumos o por poder disponer de facilidades operativas más ventajosas, que incidan en la competitividad.

Las pequeñas empresas por su propia conformación, especialmente el de contar con figuras sencillas de administración, pueden asociarse con mayor facilidad con otras empresas similares con el propósito de alcanzar escalas productivas, aumentar su competitividad, superar desventajas generadas por su tamaño o incorporarse en cadenas productivas que amplíen sus oportunidades de negocios.

Existe la idea de que el apoyo a las empresas de menor escala debe reflejarse en su propio crecimiento, pasar de micro a pequeña, de pequeña a mediana y de mediana a grande, lo cual no es del todo cierta. Una de las ventajas de estos estratos, es el poder mantener el tamaño o la escala adecuada que asegure su rentabilidad y competitividad en función de la disponibilidad de recursos, del tamaño del mercado, del grado de complejidad tecnológica de alguna especialidad con demandas limitadas o el de mantener su flexibilidad, por citar algunos ejemplos.

3.4- PROBLEMAS Y DEBILIDADES DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA.

Las empresas micros, pequeñas y medianas, así como tienen ventajas, enfrentan también varios problemas que afectan su operación y desarrollo, cuyos orígenes tienen diversas causas. Algunos vinculados directamente con las condiciones internas de la empresa, otros derivados de su tamaño o escala y finalmente, otros promovidos por el ambiente económico donde se desenvuelven.

En relación a los primeros, las empresas se ven afectadas por la gestión empresarial, la mayor parte de los empresarios o sus colaboradores no tienen el conocimiento suficiente o la preparación adecuada para diseñar los programas necesarios para su desarrollo. Conforme es más pequeña la empresa, el empresario se va constituyendo en el hombre orquesta, prácticamente realiza toda la actividad administrativa y en ocasiones no atiende ni las áreas productivas. Obviamente, le resulta complicado incluso contar con el tiempo para capacitarse. En la medida que el tamaño de la empresa es mayor, se cuenta con una gestión más avanzada, que abre más opciones para su operación. Es importante mencionar, que también se tienen entre las empresas más pequeñas a profesionistas recién egresados de las universidades, que inician un esfuerzo emprendedor.

Por su parte, la mano de obra también muestra problemas de capacitación. La mayoría de los obreros no están debidamente adiestrados y existe una gran improvisación, lo que afecta la producción y a la productividad de la planta.

La obsolescencia de la maquinaria y los equipos es otra de las características de estas empresas, el uso de éstos provoca bajos rendimientos, reparaciones costosas cuando surgen problemas, falta de refacciones, paros improductivos y altos consumos de energía. A lo largo de la línea de

producción es común que se observen maquinas de capacidades diferentes lo que promueve la subutilización de algunos equipos y altos costos de operación.

Por el tamaño de las plantas y por el costo que para estas empresas puede representar, las empresas tienen limitadas posibilidades para acceder e incorporar tecnologías adecuadas con base en los requerimientos de sus procesos productivos y las demandas de sus mercados; además de no contar con la información suficiente y los recursos necesarios.

Es frecuente observar que en estas plantas existe improvisación, mala programación productiva y hasta inadecuada colocación de las maquinas o líneas de producción, (lay out). En ocasiones también, que se detienen las maquinas por la falta de una refacción o la inadecuada proveeduría de un insumo o de una materia prima por malas o limitadas previsiones de los técnicos o los administradores.

Se carece de una cultura de calidad en la mayoría de los casos, los productos que se ofrecen no reúnen las condiciones mínimas requeridas. Existe un rechazo a esta cultura, porque generalmente se le asocia a una elevación de costos en la producción que difícilmente podrán ser recuperados en la comercialización.

Se observa también, un marcado desinterés por la adopción de nuevos diseños o la incorporación de las innovaciones, lo que les resta competitividad y les limita su participación en los mercados, en áreas donde estos estratos industriales tienen ventajas comparativas por su flexibilidad y tamaño.

Conviene mencionar, que si bien la carencia de organizaciones interempresariales no es un problema que afecte directamente el proceso productivo de las empresas, existe actualmente un rechazo a la cultura de la organización o de la asociación entre empresas o empresarios, como consecuencia de la desconfianza y la falta de experiencias en esta materia, que les permitiría mejorar su posición de competitividad.

En otro orden de ideas, las industrias se ven afectadas por problemas provocados por su tamaño, este tamaño les impide alcanzar escalas económicas adecuadas de producción que las haga más competitivas. Además limita su capacidad de negociación o de gestión para concurrir a los mercados y negociar precios y condiciones más favorables en la adquisición de materias primas e insumos o en la contratación de fletes o de algunos servicios, por mencionar ciertos aspectos de los más importantes.

De igual forma, su tamaño les obstruye a realizar negociaciones adecuadas para la comercialización de sus productos, especialmente frente a empresas de gran dimensión que dominan actualmente los mercados de detalle, como son las empresas de autoservicio. Esta situación, las obliga a concurrir a otro tipo de mercados, muchas veces de carácter informal.

Para que se dé el desarrollo de las empresas, se requiere de un ambiente macroeconómico que posibilite y facilite su operación y les permita planear su futuro desempeño. Es necesaria la estabilidad económica, una inflación controlada, un marco regulatorio de fácil cumplimiento,

financiamiento en condiciones competitivas y con accesibilidad y oportunidad, seguridad jurídica para las inversiones y seguridad personal para los inversionistas, por solo señalar algunas de las condiciones más importantes.

Las empresas de menor escala no son ajenas de estos requerimientos, demandan estas condiciones y son afectadas por las restricciones o reglamentaciones que inciden en su operación y que limitan su desarrollo. Debe advertirse que conforme las empresas van siendo más pequeñas, los costos de la realización de trámites van teniendo un valor relativo mayor y su capacidad para realizarlos va reduciéndose, con una incidencia indudable en su capacidad competitiva.

Desde la autorización para la creación y el inicio de operaciones, las empresas enfrentan complejos trámites burocráticos como son la aprobación de la razón social, alta ante diversas instituciones fiscalizadoras o de seguridad social, uso de suelo, construcción en su caso, seguridad de facilidades productivas y de administración, protección ambiental, seguridad e higiene en el trabajo, sanidad, entre otros.

A pesar de que se han hecho esfuerzos importantes en estas materias; aún hoy en día, falta mucho por avanzar en materia de desregulación y simplificación administrativa, en particular en los órdenes estatales y municipales, de tal suerte que se acorten los tiempos y se facilite la instalación de nuevas empresas y la ampliación y operación de las ya existentes, lo que signifique simultáneamente una reducción de costos.

Llama la atención en forma particular el cumplimiento de las obligaciones fiscales o tributarias. El pago de impuestos es una tarea ardua y compleja, que obliga a los empresarios a la contratación de despachos de contadores especializados que, sin importar los esquemas de contratación de estos servicios, eleva los costos de administración o promueve en muchos casos, la evasión fiscal y la informalidad.

Debe resaltarse que la excesiva regulación administrativa y fiscal, así como la complejidad para cumplirla y los altos costos que pueden representar para los empresarios o emprendedores, se ha utilizado como un argumento para justificar que un número indeterminado de empresas se mantengan en la informalidad, con consecuencias importantes para la economía formal, por ser una competencia desleal, sin obligaciones fiscales, sanitarias o laborales, las cuales concurren a los mercados sin compromisos de seguridad y de garantías para los consumidores.

Sin embargo, es conveniente mencionar también, que un número importante de empresas informales mantienen vínculos de producción con empresas formales, lo que les permite a estas últimas ofertar productos en mejores condiciones de precios. Esta vinculación se da al través de esquemas de subcontratación o maquila, principalmente en los sectores de vestido, calzado, muebles, solo por mencionar algunos. Las empresas formales por esta vía, reducen sus costos en salarios, seguridad social e impuestos.

El financiamiento en condiciones de competitividad y oportunidad es otro de los aspectos que afectan a las empresas pequeñas, sin dejar de reconocer los esfuerzos del Fondo PYME y de la

banca de desarrollo, la banca comercial todavía no se concientiza de las necesidades y características de estos estratos industriales, de los riesgos posibles, de los plazos que requieren para su maduración y de las garantías que pueden ofrecer. Los criterios de evaluación de los proyectos industriales, difieren de los de empresas de comercio o servicios, pues requieren de plazos más largos para su maduración, de periodos de gracia de acuerdo con estos plazos y de garantías diferenciadas. La banca comercial, por su cobertura territorial, es la primera opción para muchos inversionistas o emprendedores para realizar sus proyectos de inversión.

En este sentido, también es relevante apuntar, que al acudir los empresarios a las instituciones financieras, en muchas ocasiones no presentan proyectos debidamente contruidos y son solo ideas de oportunidades o posibilidades. La banca comercial los rechaza de manera inmediata, en vez de canalizarlos hacia las instituciones públicas financieras que podrían atender estas demandas y otorgar los apoyos para realizar los estudios y formular técnicamente sus proyectos y validarlos económica y financieramente.

El acceso a la tecnología y a la innovación es otro aspecto a considerar, primero el identificar a instituciones especializadas que pudieran ofrecerles tecnologías adecuadas a su tamaños y segundo, que las condiciones de precios y de servicios de post venta sean de acuerdo a sus capacidades económicas. Se debe recordar que las empresas de estos estratos no demandan tecnologías de punta en un principio, sino aquellas que les permitan mejorar su competitividad y aseguren su permanencia en el mercado. Habrá algunas excepciones, de aquellas que por condiciones de demanda o por disponibilidad de recursos, si requieran de las innovaciones específicas por ser demandadas por mercados especializados o por empresas de alta especialidad. Es necesario señalar que en ocasiones, estos estratos industriales de acuerdo a su giro de actividad, incorporan las nuevas tecnologías y las innovaciones, vía las adquisiciones de maquinaria y equipo, por ello requieren de una adecuada orientación en los procesos de actualización de estos equipos, para asegurar la eficiencia productiva.

Por último, un aspecto que incide en la instalación de las empresas es la disponibilidad territorial, en el país existen pocas zonas o parques industriales especializados para las pequeñas empresas, con la posibilidad de ofrecerles terrenos de dimensiones adecuadas y con una oferta de servicios comunes que reducirían sus costos de operación y les permitiría generar ventajas competitivas.

4.-ASPECTOS GENERALES QUE DEBE CONTENER UNA POLÍTICA DE DESARROLLO REGIONAL PARA APOYAR A LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA.

4.1- CONSIDERACIONES GENERALES.

La responsabilidad y el interés para promover el crecimiento económico y el desarrollo en el ámbito regional deben tener su origen, en un principio, en las propias autoridades locales. Los gobiernos de los estados y de los municipios, en el caso de nuestro país, deben ser en primera instancia, los impulsores de todos los planes, programas, políticas y acciones orientadas a estos propósitos. Son estos órdenes de gobierno los que tienen la responsabilidad directa ante la sociedad de crear las condiciones de una mejor calidad de vida para la población y cuentan con la información más fidedigna sobre el estatus de su desarrollo y de sus prioridades. Para conocer la situación de las distintas entidades con respecto a su configuración y aportación al PIB nacional (Ver anexo, cuadros 9 y 10).

No obstante, se debe reconocer que a pesar que desde la consumación de la independencia y el fallido primer imperio y con un corto periodo de excepción, la Constitución establece que el país es una república federal, conformada por estados libres y soberanos y por municipios autónomos; no obstante, la organización del Estado mexicano, ha respondido en la práctica más a criterios de carácter centralista que a los de carácter federalista. Esta situación ha provocado la concentración del poder y de las responsabilidades en el gobierno federal y limitado parcialmente la capacidad de gestión de los gobiernos locales.

La situación anterior no se genera de manera espontánea, obedece a las distorsiones que en el tiempo, se han gestado a lo largo de la historia del país. En los hechos, el fortalecimiento del régimen presidencialista, desde el Siglo XIX y especialmente, a partir de la década de los treinta del siglo pasado, fue concentrando el poder político y económico en el titular del poder ejecutivo federal y minando simultáneamente las facultades de las autoridades locales. Se debe advertir que estas distorsiones libera a estos últimos de ciertas responsabilidades con sus gobernados; sin embargo, en otros genera inconformidades por sentirse relegados o desatendidos por las autoridades federales, lo que les ocasiona problemas con la población.

Actualmente, la estructura política del país muestra desequilibrios contrastantes, entidades federativas con capacidades diferenciadas de acuerdo a sus niveles relativos de desarrollo y asimismo, municipios con cierta disponibilidad de recursos económicos frente a otros de marcada pobreza, con una amplia gama de posibilidades entre los dos extremos.

Para avanzar en la promoción del desarrollo regional, resulta necesario vigorizar el federalismo. Es necesario por tanto, fortalecer las finanzas públicas de las entidades y particularmente, las de los municipios. Posibilitar a las autoridades locales de estar en posición de hacer frente a los gastos esenciales de sus comunidades, como salud y educación, favorecer la autogestión en el desarrollo de la infraestructura básica, la promoción del crecimiento económico y en la prestación

de servicios esenciales. Para ello en primera instancia, se deberán revisar los acuerdos de coordinación fiscal entre la federación y las entidades federativas. Avanzar en la conformación de un sólido esquema de federalismo fiscal, de tal suerte de que se fortalezcan las finanzas estatales y que a su vez, ésto se refleje también, en las finanzas de los municipios para potenciar su capacidad económica y sus posibilidades de gestión.

Lo ideal es llegar a una reforma fiscal que privilegie el federalismo, que se constituya en un instrumento de política distributiva del ingreso entre las regiones y entre la población; que a su vez coadyuve a impulsar el crecimiento económico y a reducir las diferencias del desarrollo regional.

Al darse el proceso de transferencia de potestades, de recursos y de las responsabilidades a las autoridades locales, especialmente a los municipios, éstos se preocuparán por establecer las estructuras de atención, los apoyos y los estímulos pertinentes, para promover el desarrollo local. Consecuentemente, tendrán la capacidad para realizar los estudios y diagnósticos necesarios para sustentar sus programas, políticas y acciones de crecimiento y desarrollo. Actualmente, municipios con capacidad económica suficiente, ya realizan estas actividades como parte de sus responsabilidades gubernamentales ordinarias, promover la inversión y la creación de empleos.

Obviamente, las demandas sociales no pueden esperar a que el federalismo, particularmente el fiscal, avance en su fortalecimiento, por ello es necesario transitar en distintas vías al tiempo de que se logra este propósito, los gobiernos estatales y el Federal deberán coordinadamente asumir parte de la responsabilidad de la promoción económica del desarrollo regional con planes y programas específicos para cada región del país, en particular las más atrasadas.

4.2- AUTORIDADES RESPONSABLES DE PROMOVER EL DESARROLLO REGIONAL.

Los programas de desarrollo regional, deberán ser formulados por las autoridades locales, sean de las entidades o de los municipios, con una visión integral definirán los objetivos y metas, así como el diseño e instrumentación de las estrategias, políticas y acciones que se tendrán que realizar, con responsabilidades definidas para cada uno de los agentes participantes, de acuerdo con los propósitos determinados para cada región y con base en la disponibilidad de recursos, las ventajas comparativas y competitivas, así como la infraestructura existente.

En ocasiones, estos planes exigirán de la participación de los tres órdenes de gobierno, de organizaciones gremiales empresariales de carácter nacional o regional, de instituciones financieras nacionales y locales, de centros de educación y de investigación y de los representantes sociales, por la cobertura geográfica que pudieran tener. En ocasiones, la cobertura de los programas no coincidirá con la división política del territorio nacional y hará necesario involucrar a más de una autoridad estatal o municipal.

4.3- ESTRATEGIAS DE PROMOCION INDUSTRIAL EN EL ÁMBITO REGIONAL.

Ahora bien, desde hace varios años, el desarrollo regional y el crecimiento de las ciudades y su desarrollo se relacionan marcadamente con los procesos de industrialización. Prácticamente, en todas las políticas para promover el desarrollo regional y el crecimiento urbano o de las ciudades, se utiliza como uno de sus instrumentos más efectivos para estos propósitos a las políticas de industrialización.

Se considera que la industrialización es un impulsor del crecimiento económico; empero que además, incluso llega a ser un instrumento de promoción del desarrollo en virtud de incorporar tecnologías en los procesos productivos, requerir personal más calificado, elevar los niveles de los salarios de los trabajadores y mejorar la calidad de vida de las familias.

En este sentido conviene mencionar también, que a las actividades productivas que se desarrollan en las ciudades, se les fijan como uno de sus principales propósitos el de generar los empleos necesarios para absorber a la población que emigra del campo a los centros urbanos. Si bien, este encargo hoy en día lo hacen más eficientemente las actividades de comercio y de servicios, en un principio se identificaba fundamentalmente como una responsabilidad del sector industrial.

Por otra parte, en los últimos años se ha observado un hecho importante para el desarrollo regional; con el objetivo de mejorar los niveles de competitividad de las empresas, se lleva al cabo un proceso de reorientación de inversiones y de reubicación o desplazamiento de instalaciones de plantas industriales de centros tradicionalmente considerados industriales a regiones o ciudades con menor nivel de desarrollo relativo de un país. Incluso estos procesos se han dado a nivel internacional, de países desarrollados a otros de menor desarrollo relativo. Con estas estrategias se pretende mejorar la posición competitiva de las empresas, al disponer de mano de obra menos costosa, servicios públicos más baratos, cercanía a los mercados, disponibilidad de materias primas e insumos a precios más bajos, o bien, el acceso a tecnologías e innovaciones más ventajosas.

Este hecho ha provocado que ciudades que tradicionalmente fueron centros de producción industrial, poco a poco se vayan modificando sus vocaciones y transformándose en centros de comercio y de prestación de servicios y; por otro lado, que paralelamente, surjan nuevas regiones y centros industriales orientados principalmente a la atención de los mercados internacionales.

Como consecuencia de estas tendencias, surge una nueva preocupación a los gobiernos, a las instituciones financieras y en algunos casos, a las organizaciones de la sociedad civil, motivada por el rápido crecimiento de algunas ciudades, lo que provoca una demanda creciente de servicios urbanos, de salud, de vivienda y de educación; así como la posible formación de cinturones de miseria, ya que ciertos grupos de población se sienten alentados por la ilusión de la generación de empleos. Nuestro país no ha sido la excepción, podemos observar este hecho con mayor claridad en las ciudades de la frontera con los Estados Unidos, especialmente en Tijuana, Cd. Juárez, Matamoros, Reynosa y Nuevo Laredo o en algunas del interior como Saltillo junto con Ramos Arizpe, San Luis Potosí, Querétaro, Torreón, Hermosillo, por mencionar algunas.

Otro modelo de desarrollo urbano y de industrialización empleado en los últimos años se identificó como la promoción de los polos de desarrollo. Consiste este esquema en crear las condiciones económicas adecuadas al través de inversión pública directa, o bien al través de particulares, para atraer la instalación de una gran empresa; la que a su vez dadas sus características, tenga la capacidad de atracción de otras empresas, especialmente de medianas, pequeñas y micro empresas, que se constituyan en proveedoras de partes, componentes o servicios que requiere la primera.

Un ejemplo ilustrativo de este tipo de promoción y de las empresas que generan estos efectos, son las armadoras de la industria automotriz. El establecimiento de estas plantas en ciertas regiones del país ha tenido efectos importantes, primero por la instalación de varias plantas de sus proveedores en su vecindad y segundo, por la construcción de parques industriales con cierta vocación y especialización en los giros y tamaños de las empresas mencionadas.

En este sentido y como un efecto colateral, al establecerse estas empresas en una región determinada, se generan expectativas de demanda de empleos de prácticamente todos los niveles, tanto de administración como para el proceso productivo, por parte de la industria terminal y de sus proveedores, las instituciones de educación reorientan sus programas de educación formal hacia las áreas de interés de la rama, lo que amplía las expectativas de empleo para sus egresados. De igual forma, los centros de investigación locales si llegan a vincularse con estas empresas, orientan parte de sus programas, de acuerdo con las prioridades y demandas de éstas, coadyuvando a crear o fortalecer la vinculación de los sectores productivo con el científico y técnico.

En el país, se tienen varios ejemplos del uso de esta estrategia, la Volkswagen en Puebla que provocó una diversificación en la vocación industrial de la entidad, originalmente de textil, ahora incluye a la automotriz y a la de autopartes; Nissan en Morelos y Aguascalientes, con el establecimiento de proveedores; Ford en Chihuahua, con proveedores en las ciudades de Juárez y Chihuahua; la misma empresa con su planta en Hermosillo; General Motors en Guanajuato, San Luis Potosí y Coahuila y finalmente; Chrysler en Coahuila y Mercedes Benz en Nuevo León, con el establecimiento de proveedores en las regiones de Saltillo y Monterrey. La atracción de proveedores se ha venido realizando; no obstante, las inversiones de los proveedores no necesariamente son de origen nacional; en muchos casos, las armadoras invitan a los inversionistas de sus países de origen o a los proveedores tradicionales de las plantas matrices.

Si bien, la industria automotriz es uno de los ejemplos más ilustrativos de este esquema, también pueden considerarse otros giros industriales con efectos similares, como son las de eléctrico-electrónica, textil, siderurgia con industrias de la metal-mecánica, calzado, química, por solo mencionar algunas. Prácticamente, en todas las actividades industriales se pueden llegar a conformar cadenas de valor con una adecuada articulación de las empresas participantes.

En los dos ejemplos expuestos, el desplazamiento de la gran empresa hacia una región de menor desarrollo relativo o el de su establecimiento en una nueva ubicación con apoyos y facilidades de las autoridades, generalmente las locales, demuestra que la gran empresa puede ser un

instrumento de promoción, especialmente del desarrollo regional, cuando se alinean sus intereses con los de las prioridades nacionales y locales.

Los aspectos hasta aquí revisados, si bien no son partes de una política específica de promoción para las micro, pequeñas y medianas industrias, si lo han sido en la promoción del crecimiento económico, especialmente en el ámbito regional y han tenido incidencia en estos estratos de empresas. Por lo tanto, con una adecuada planeación esta incidencia podría ser más efectiva, si desde el origen de los proyectos y sus negociaciones, se proponen programas de proveeduría, de subcontratación, de desarrollo de proveedores y de la formación de cadenas de valor.

5.- POLITICA DE PROMOCIÓN DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA EN EL ÁMBITO REGIONAL.

5.1- CONSIDERACIONES GENERALES.

Ahora bien, en la concepción de los programas regionales de desarrollo, siempre se deben considerar las políticas nacionales de impulso a la industrialización, por ser el instrumento que da soporte a las acciones, apoyos y facilidades instrumentadas por el Gobierno Federal. Asimismo, se deben determinar las capacidades reales de promoción y de gestión de los gobiernos estatales y municipales; particularmente, cuando se observa en el ámbito mundial, la marcada presencia de estos órdenes de gobierno en la promoción del desarrollo regional y de la industria, especialmente de las pequeñas empresas.

Con base en lo anterior, los gobiernos locales al formular los planes y programas de desarrollo regional, deberán considerar a todos los sectores productivos de cada región y determinar los ámbitos de acción de cada uno de los agentes involucrados. La política de industrialización será uno de sus componentes estratégicos, junto con las otras actividades productivas, la protección ambiental, la investigación científica y tecnológica, la distribución y comercialización, las comunicaciones y transportes y muy especialmente, aquellas orientadas al bienestar social, como son alimentación, educación, salud y vivienda.

En los planes mencionados, empero particularmente en las políticas de industrialización, se deberá considerar el determinar las características y los tamaño de los mercados, sean estos el local, el nacional o incluso el internacional cuando se consideren productos con oportunidades de comercializarse en el exterior; medir las demandas reales y estimar las potenciales, a efecto de medir su viabilidad económica; identificar las ventajas comparativas y determinar cuales se podrán transformar en ventajas competitivas; estimar la disponibilidad de los recursos humanos; cuantificar la oferta de materias primas e insumos; evaluar el estado de la infraestructura productiva, así como la de servicios y definir las necesidades de inversiones, tanto públicas como privadas, con base en una jerarquización de prioridades.

Simultáneamente, se debe definir una política de financiamiento basada en la banca de desarrollo, empero que involucre y comprometa a la banca comercial, la cual asegure la disponibilidad suficiente de recursos financieros para el desarrollo de las acciones de las políticas propuestas en los planes y permita a su vez, alcanzar los objetivos establecidos. Esta política deberá considerar las necesidades de recursos financieros para las inversiones que deberá emprender el sector público como aquellos necesarios para las que deberán realizar los particulares. El financiamiento se constituye en la plataforma fundamental para el desarrollo de los planes, la ejecución de las políticas respectivas y el alcance de los objetivos y las metas.

Establecer asimismo, los compromisos de los tres órdenes de gobierno en materia de facilidades administrativas, incentivos, financiamiento al través de la banca de desarrollo; así como de sus

responsabilidades en la prestación de servicios públicos y la construcción de las obras públicas necesarias. Especial relevancia tienen aquellas responsabilidades de los gobiernos, que si bien no están directamente señaladas en los planes, si constituyen obligaciones ordinarias como la de apoyar a las instituciones educativas y los centros de investigación y desarrollo científico y tecnológico, o bien, aquellas orientadas a la capacitación y el entrenamiento de los trabajadores.

Por su importancia para alcanzar los propósitos de la planeación y de las políticas en materia de desarrollo, se debe revisar la infraestructura productiva, señalada en párrafos anteriores. Disponibilidad y abasto de energía eléctrica, tanto para uso de la población como aquella demandada por los sectores productivos rurales y urbanos; se constituye en una condición indispensable, debe haber una oferta suficiente, en condiciones técnicas adecuadas que evite problemas especialmente con la maquinaria y los equipos industriales. Prever en los casos en que el abasto no sea suficiente o la demanda futura lo exija, las inversiones necesarias para asegurar los flujos de energía adecuados para satisfacer los requerimientos regionales. Por lo expuesto, la empresa pública responsable de este servicio, deberá participar desde la formulación de los planes y las políticas y en las labores de seguimiento y evaluación.

El agua es otro de los bienes necesarios para gran parte de las actividades productivas en mayor o menor medida, obviamente considerando la más alta prioridad al consumo directo de la población. No obstante, dándole la debida importancia a todas las políticas de ahorro, conservación y recuperación de este recurso, se tiene que prever que la sociedad y las actividades productivas cuenten con un abasto suficiente. En las tareas de planeación y de diseño de política es necesario medir las posibilidades reales de disponibilidad y con base en ello, determinar las actividades industriales que puedan ser sujetas de impulso. El agua hoy en día, se constituye en un bien sumamente necesario y marcadamente escaso, lo que lo constituye en un recurso estratégico determinante de cualquier programa de crecimiento y desarrollo.

Las comunicaciones es un aspecto fundamental en las estrategias de desarrollo, se advierte que la globalización de las economías y de los mercados se ha alcanzado gracias al importante desarrollo y expansión de las telecomunicaciones electrónicas. Los avances en la comunicación satelital, la telefonía, el internet, por solo mencionar los más representativos, demuestran la dinámica que ha impulsado a las relaciones comerciales, se han reducido los tiempos, se han acortado distancias, se han ampliado las posibilidades de detectar las oportunidades y los nichos de mercado y se han agilizado las negociaciones para las transacciones. Por ello, el disponer de todos estos servicios, se constituye en una condición insustituible para todas las actividades económicas.

Además de las comunicaciones electrónicas, es necesario contar con la infraestructura física de caminos, puertos, aeropuertos y ferrocarriles; para estar en condiciones de asegurar el abasto de materias primas e insumos en condiciones de oportunidad y precio y simultáneamente, disponer de ella para hacer una distribución eficiente de las producciones locales en condiciones de competitividad.

En materia de la política de industrialización, se debe valorar la disponibilidad de zonas y parques industriales. En ambos casos, estas facilidades territoriales deben disponer cuando menos, con la

oferta de los servicios básicos indispensables. Energía suficiente, agua corriente, drenajes apropiados, de ser necesario plantas de tratamiento de aguas residuales, comunicaciones electrónicas, vías de acceso, espuelas de ferrocarril y todos aquellos indispensables para la realización de las actividades productivas. En este sentido, resulta necesario determinar también, si estas zonas o bien los parques, disponen de áreas específicas para las empresas de menor escala; o sea, con terrenos de dimensiones adecuadas, servicios comunes de ser procedente, o si existe la posibilidad de promover su especialización en algún giro o proceso productivo determinado.

El proceso de la industrialización y el del desarrollo tecnológico son dos aspectos que deben estar estrechamente vinculados. Para efectos prácticos, la evolución de la industria se sustenta principalmente en la capacidad de innovación y en los avances de la tecnología. En consecuencia, cualquier estrategia de industrialización debe identificar a los posibles proveedores de estas innovaciones; o en su caso, la existencia de estos centros, con capacidad para desarrollar investigaciones especiales de acuerdo a las necesidades específicas que pudieran generarse por la composición de la oferta de los recursos regionales y las posibles demandas detectadas.

5.2- ACCIONES ESPECÍFICAS DE LA POLÍTICA ESPECIAL DE PROMOCIÓN DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA EN EL ÁMBITO REGIONAL.

Para el diseño de los planes o programas de promoción de las micros, pequeñas y medianas industrias de transformación en el ámbito regional, además de considerar los aspectos generales antes enumerados, es necesario elaborar los diagnósticos que permitan conocer con alto grado de certidumbre, las oportunidades de negocios, las fortalezas y debilidades regionales, las ventajas comparativas y las competitivas, la disponibilidad de recursos humanos, la oferta de recursos naturales, las alternativas para el acceso a la tecnología y a la innovación; así como, las necesidades de recursos financieros para alcanzar los objetivos. De igual forma, se deben identificar los incentivos y las facilidades gubernamentales que se requieran para llevar al cabo las tareas promocionales, considerando las competencias y responsabilidades de los tres órdenes de gobierno y las capacidades reales de los órganos locales. Valorar también, las figuras empresariales, en su calidad de órganos de consulta y de medios de difusión de los programas.

En estos planes o programas de promoción se deben establecer las políticas, las estrategias y las acciones en forma muy precisa, para atender las necesidades de manera puntual, de acuerdo con los perfiles de los empresario o emprendedores y con base a las características de los proyectos, al reconocer la amplia gama de posibilidades de los sujetos elegibles para los apoyos. Disponer asimismo de mecanismos de seguimiento y de adecuación de las políticas cuando surjan imprevistos o desviaciones para realizar los ajustes correspondientes.

Definir los objetivos de estos planes o programas en materia del establecimiento de nuevas empresas, del crecimiento y consolidación de las existentes, de los giros de actividad preferentes, de la generación de nuevos empleos, del aprovechamiento de las ventajas competitivas

regionales, de la protección del medio ambiente, de la vinculación del sector productivo con los centros de desarrollo tecnológico y los de educación, de la integración productiva, de la formación de cadenas de valor, de producción, de distribución y de comercialización, sea para los mercados regionales, los nacionales o en última instancia el internacional. Estimar asimismo, la incidencia en el crecimiento económico regional y en el desarrollo de la sociedad.

Se reconoce que a pesar de la diversidad de los tipos de empresas, las características y los problemas que afectan a estos estratos industriales en lo individual, en general son similares, por ello sus requerimientos de apoyos para su establecimiento, operación, o en su caso crecimiento y consolidación, serán también muy semejantes con distintas graduaciones. En consecuencia, la propuesta de políticas especiales para estas industrias, podrían aplicarse en cualquier región o a cualquier empresa. Inicialmente se mencionarán las políticas directamente orientadas a superar los problemas internos o endógenos de las empresas de menor escala.

5.2.1- GESTIÓN EMPRESARIAL.

El primer gran propósito es el de mejorar la gestión empresarial, entendida como la capacidad del empresario o emprendedor para iniciar un proyecto, para administrar su empresa o para supervisar la realización del proceso productivo. Contar con el conocimiento suficiente y disponer de los instrumentos técnicos y administrativos necesarios para poder evaluar y tomar las decisiones pertinentes que le permitan operar con eficiencia y eficacia a su empresa.

La política para mejorar la gestión empresarial deberá considerar varias vertientes. Identificar en primera instancia, los distintos perfiles de los sujetos a apoyar, así como a las instituciones con las capacidades y habilidades para hacerlo. Los cursos tendrán que abarcar desde los temas más elementales de la administración o de la operación técnica de la empresa hasta algunos con cierto grado de especialización. Obligadamente se impartirán en horarios accesibles a los empresarios y con una clara explicación de los niveles de conocimiento y alcance, evaluar a los interesados y agruparlos de acuerdo con su calificación, a efecto de evitar el desinterés y la deserción, común en estos esfuerzos.

Los incentivos para elevar la gestión empresarial se canalizarán al través del financiamiento en condiciones preferenciales para tomar los cursos de capacitación, para hacerla más atractiva, ya que serán los empresarios de las micro industrias especialmente, quienes más la requieren y quienes tienen más limitaciones económicas para acceder a ella.

Para llevar al cabo esta política, se solicitará a universidades o tecnológicos, así como a instituciones especializadas, formular los cursos, seleccionar a los capacitadores y programar su impartición en horarios adecuados para todos. Conviene mencionar que tradicionalmente, la banca de desarrollo impulsaba la capacitación, especialmente en el manejo del financiamiento, ligándola con el otorgamiento del crédito; por lo tanto, se podrían reactivar estas acciones.

En el marco de la estrategia de esta política, se deben prever adicionalmente esquemas de capacitación continua para que aquellos empresarios interesados en mantener la disciplina de la actualización, cuenten con las facilidades necesarias y accesibles de acuerdo con las condiciones de la empresa.

El principal objetivo de mejora las habilidades gerenciales y técnicas, tanto del dueño como de sus empleados, es el de proporcionarles la información y los medios para que en su desempeño diario pueda tomar las decisiones más convenientes o en su caso, pueda acudir a las instituciones o empresas de consultoría especializada para que se le proporcione la información y los servicios más adecuados a las necesidades de la empresa.

5.2.2- CAPACITACIÓN LABORAL.

En el mismo sentido, un segundo gran propósito de esta política, es la capacitación, entrenamiento y reentrenamiento de los obreros y los trabajadores, en el trabajo y para el trabajo. La capacitación laboral posibilita producir con mayor eficiencia, aumentar la productividad y consecuentemente la competitividad de las empresas. Asimismo, permite mejorar las condiciones salariales de los trabajadores y con ello, ampliar las posibilidades de mejorar su calidad de vida.

La política de capacitación laboral debe considerar dos vertientes. La primera, promover una figura de coordinación local entre las empresas y los centros de educación técnica, a efecto de que los primeros puedan orientar sus planes de estudios a las demandas y requerimientos de las empresas establecidas en las regiones, para asegurar el empleo de los estudiantes técnicos egresados y evitar los costos de la capacitación y el reentrenamiento. Esta coordinación posibilitará también, orientar la oferta hacia las demandas futuras y en su caso, a avanzar en una mayor especialización administrativa y técnica de los trabajadores.

La segunda vertiente de esta política, se orienta a la capacitación en sí misma, la obligación de dar la capacitación a los obreros es de las empresas; no obstante, en muchos casos el gobierno federal ha asumido parte de esta responsabilidad y ha establecido programas con apoyos especiales para las empresas y los trabajadores.

Con los programas vigentes, o bien con aquellos que fueran necesario instrumentar, dadas las necesidades específicas de cada región, se deben establecer esquemas especiales de apoyo a las empresas para que estén en posibilidades de poder promover la capacitación o el reentrenamiento en su caso, de la fuerza laboral, en condiciones convenientes tanto para la propia empresa como para el trabajador.

En este sentido, se propone un programa de capacitación con financiamiento especial, que permita a los empresarios poder cubrir en plazos adecuados, las obligaciones que se le generarían al distraer parte de su fuerza laboral. Para los obreros desempleados, se debe considerar un

programa de becas o de créditos, para posibilitar su capacitación o reentrenamiento y poder así abrir más oportunidades de empleo.

Los programas de capacitación de carácter nacional vigentes podrían tener una orientación general, ello hace necesario que en el ámbito regional, se les dé a estos programas una reorientación hacia los requerimientos y necesidades locales, con base en las demandas laborales de la industria.

5.2.3- ACTUALIZACIÓN DE LA MAQUINARIA Y EQUIPO.

Por lo que se refiere al tercer propósito, la actualización de la maquinaria y los equipos complementarios, se deberá actuar en dos líneas, la primera proporcionar toda la asesoría técnica necesaria para planear adecuadamente la instalación de las nuevas plantas industriales. Evitar con ello, la combinación de maquinas de capacidades diferentes que provocan subutilización, mayores costos, baja productividad y afecta la rentabilidad de la inversión.

Cuando se trate de plantas industriales ya operando, con el apoyo técnico respectivo, se deberá promover la actualización tecnológica de la maquinaria y equipo, con criterios de racionalidad económica que aseguren una mayor eficiencia productiva. Corregir los problemas de instalación (lay-out) para hacer más eficiente la operación productiva.

Para poder realizar esta estrategia, se debe contar con el apoyo de un programa de financiamiento que otorgue créditos refaccionarios de largo plazo, con periodos de gracia acordes con las características de los proyectos y los tiempos de maduración. De igual forma, será necesario el crear un directorio de empresas de consultoría técnica especializadas que proporcionen los servicios de asesoría de la planeación de nuevas plantas o de adecuación de las existentes.

Es importante resaltar en este tema, la figura de la incubación de empresas, el cual lo estaremos citando en otras acciones, cuando en alguna región existan universidades o tecnológicos, públicos o privados, con facilidades especializadas, que ante la identificación de oportunidades de nuevos negocios, de manera asociada empresarios y centros de educación, deciden desarrollar algún proyecto generalmente en las instalaciones de los segundos, lo cual posibilita su maduración, involucra a sus técnicos, genera áreas de práctica para los estudiantes y permite ampliar las expectativas de éxito. Para este tipo de proyectos, de acuerdo a los niveles de riesgo, los agentes interesados signarán contratos que fijan las condiciones de participación sobre los resultados alcanzados y los derechos de propiedad industrial.

5.2.4- ACCESO A LA TECNOLOGÍA Y A LA INNOVACIÓN.

La vinculación entre el sector productivo y los centros de educación y de investigación y desarrollo tecnológico, se constituye en el cuarto propósito, la cual es fundamental para promover el

desarrollo en cualquier nivel sea nacional, estatal o regional. Estrechar la comunicación y coordinar los esfuerzos en materia de preparación de los recursos humanos, orientación con objetivos definidos de la investigación, el desarrollo y la innovación científica y tecnológica, incluso la adaptación de tecnologías existentes, permitirá aprovechar con mayor efectividad las ventajas comparativas de cualquier región y asegurar un mayor desarrollo.

Esta vinculación, particularmente entre las empresas de menor escala y estas instituciones, es el medio más efectivo para incorporar en estas empresas a los avances tecnológicos, por haber más posibilidades de adecuar los costos a las capacidades económicas y a las necesidades específicas de los demandantes. Posibilita asimismo, la orientación al empresario para decidir cuál es la tecnología más adecuada de acuerdo con su proceso productivo y los requerimientos del mercado.

Para las propias instituciones, la vinculación también les ofrece ciertas ventajas, ya que les permitirá orientar sus prioridades y estrategias de investigación y desarrollo tecnológico, así como sus esfuerzos de innovación, a los requerimientos regionales y a las prioridades de los programas de desarrollo y asegurar con ello, la viabilidad económica de sus investigaciones y hacer un uso más eficiente de los recursos económicos.

Para las universidades y los tecnológicos, las empresas se constituyen a su vez, en una opción, previa la autorización de las autoridades correspondientes, para instrumentar los programas de servicio social para sus egresados de las áreas académicas relacionadas con los procesos industriales o bien, con las de administración. Para los estudiantes por su parte, se genera la oportunidad de conocer en la práctica los problemas diarios de una empresa y las vías empleadas para su superación.

La vinculación no es limitativa solo a las empresas de menor escala, la gran industria también podría obtener ventajas significativas de ella, como podría ser la reducción de riesgos y de costos en los procesos de investigación y desarrollo tecnológico; además de facilitar la identificación de oportunidades de negocios o la posibilidad de generar o desarrollar posibles proveedores locales en escalas adecuadas para sus requerimientos productivos. En consecuencia, se tendría un instrumento valioso para impulsar la construcción de cadenas de valor, que redunde en un beneficio productivo para todos los agentes involucrados; así como, para elevar la competitividad regional.

En este sentido, nuevamente se considera el tema de la incubación de empresas, comentado en párrafos anteriores, al detectar oportunidades reales de desarrollo de una nueva empresa que orientará su producción a la fabricación de un nuevo producto, de un insumo o un componente necesario para alguna empresa regional; con ello se fortalecen los indicadores de su viabilidad económica y financiera y se generan mayores oportunidades de éxito del proyecto.

5.2.5- CALIDAD.

La calidad de los productos es el quinto propósito de la política, inicialmente se tiene que fomentar la cultura de la calidad, concientizar a los empresarios de las ventajas que tiene el producir con la calidad adecuada para las características del mercado al que se va orientar su producción.

Posteriormente, promover el apego a la observancia de las normas de calidad cuando la producción de un bien, un insumo, un componente o un empaque lo exijan. Es fundamental concientizar al empresario que gran parte de su posible éxito en el mercado dependerá de ofertar productos que respondan a los requerimientos mínimos necesarios de calidad establecidos en estas normas.

Como un siguiente paso obligado, se debe proceder a la certificación de la empresa en las normas de calidad, como un aspecto necesario para dar confianza y certidumbre a sus posibles demandantes de la seriedad de la empresa y de la seguridad del cumplimiento de sus compromisos, ya sea para la proveeduría de un bien final o de un insumo o componente.

Conviene mencionar que se debe promover también, la creación de centros para mejorar la calidad, así como para realizar las pruebas necesarias para su aseguramiento. Para la mayoría de las empresas de menor escala les resulta muy costoso establecer sus áreas específicas para estos propósitos, por lo tanto, el que lo realice una empresa especializada, les representará ahorros significativos. Estos centros serían asimismo pequeñas empresas especializadas por giros de actividad.

5.2.6-DISEÑO.

Ahora bien, un sexto propósito se refiere al diseño, el cual es relevante para algunos sectores de las empresas de menor escala, el diseño de los productos usándolo adecuadamente, permite aprovechar las ventajas de estos estratos por su flexibilidad y la posibilidad de adecuarse rápidamente a los cambios que dicta la dinámica de los mercados, esto se observa frecuentemente en las industrias de la confección, del calzado, de muebles, por señalar los más importantes.

Por ello, se debe promover el desarrollo del diseño industrial, al través también de la creación de centros o empresas de diseño, preferentemente pequeñas, que ofrezcan nuevas opciones que le permitan a las industrias ofertar productos con diseños novedosos o en su caso, tener la capacidad de incorporarse a las corrientes comerciales de las innovaciones y las modas. Para este efecto, se deben instrumentar esquemas de coordinación entre las empresas para facilitar la adopción de estos diseños y otorgar los apoyos necesarios para asegurar a las empresas diseñadoras que mantengan su constante actualización.

Es pertinente considerar como una acción complementaria relacionada con el diseño y la innovación, así como con la creación de una marca o la imagen de un producto, la necesidad de realizar los registros correspondientes ante las autoridades respectivas, con el objeto de proteger

la propiedad intelectual y; contar asimismo, con los derechos legales a salvo para cualquier conflicto o controversia en esta materia; especialmente, cuando se concurre a mercados más competidos. Estos registros permiten a su vez, protegerse de las prácticas de piratería o falsificación, especialmente cuando se reconoce que el ejercicio de estas prácticas se realiza con alta frecuencia.

5.2.7-ORGANIZACIÓN INTEREMPRESARIAL Y FIGURAS DE VINCULACIÓN.

El séptimo propósito y uno de los más importantes en lo que se refiere a las acciones de promoción al nivel propio de la empresa, es la organización interempresarial u organización empresarial entre las empresas. Al reconocer que la mayor parte de las limitaciones para estos estratos industriales se originan en el tamaño de la empresa y por tanto, el promover la organización, la asociación o su incorporación a esquemas de organización productiva o comercial, coadyuva a superar estas limitaciones.

Sin considerar un orden jerárquico de importancia, se propondrán las distintas figuras que permitirán al través de la organización, mejorar la capacidad de negociación de las empresas, elevar su competitividad y fortalecer y consolidar su participación en los mercados. Aprovechar de forma más efectiva las ventajas originadas por su tamaño y superar las desventajas que las propias escalas les ocasionan.

De acuerdo a la problemática individual o de grupo que enfrenten las empresas, estas podrán optar por adherirse a una o varias de las formas de organización propuestas; o incluso, generar su propia figura de organización, con base a sus necesidades y con objetivos precisos que les den la certeza y seguridad jurídica de que quedan protegidos sus intereses.

Se debe advertir que en la promoción de la organización interempresarial, la primera barrera a superar es la falta de una cultura de asociación; por ello, es necesario generar los esquemas de confianza en las personas y organizaciones que integran las figuras que se hayan seleccionado como vía para hacerlo, de superar las conductas de desconfianza y de incertidumbre. Al considerar los riesgos, se deben valorar también, las ventajas de la negociación con mayores volúmenes, de mejorar posiciones competitivas, de fortalecer la capacidad de concurrir a los mercados en forma más efectiva, de acceder a las tecnologías más adecuadas en condiciones más favorables, de identificar mayores oportunidades de negocios, solo por mencionar algunas.

Para asegurar el éxito de cualquier tipo de asociación, es necesario que los empresarios estén convencidos plenamente de las ventajas que estas figuras les ofrecen y superar todas las inquietudes y los temores de desconfianza que pudieran afectar el desarrollo y la operación de las figuras de organización empresarial.

5.2.7.1- ORGANIZACIONES PARA LA MICROINDUSTRIA.

A efecto de contar con una figura especialmente orientada a las empresas micros, la de tipo familiar, de auto empleo, de más limitados recursos, se propone revivir y adecuar a estos tiempos o de crear una figura semejante con las ventajas que ofrece la Sociedad de Responsabilidad Limitada de Interés Público, creadas originalmente en los años setentas, para atender a los productores individuales, que ante cierta desconfianza en las figuras de las cooperativas sociales de producción, cuya imagen se había deteriorado por algunas malas prácticas, podrían organizarse bajo el esquema de esta figura, para acrecentar su capacidad de gestión y aprovechar las oportunidades de negocio que se les presenten.

Esta figura tiene la ventaja de permitir asociar a las empresas sin generar compromisos solidarios, ante el posible incumplimiento de alguno de sus asociados, especialmente los de carácter económico; pero además, facilita la negociación en la adquisición de materias primas, insumos o bienes de capital y permite consolidar ofertas para concurrir con mayor eficacia a los mercados. Posibilita asimismo, el acceso al financiamiento y otros apoyos de carácter institucional.

Este tipo de organización sería muy efectiva en aquellas regiones del país en donde de manera espontánea, se ha dado la especialización con talleres muy rudimentarios y no se han generado las condiciones adecuadas para impulsar su modernización y crecimiento. Se tienen varios ejemplos en sectores de calzado, confección y cerámica.

Sin duda y por las características de estas empresas, estas organizaciones, especialmente en sus primeras etapas de operación, requieren de la tutoría ya sea del gobierno local o de alguna institución financiera de la banca de desarrollo, para orientar a sus directivos en la toma de decisiones, especialmente las relacionadas con el crédito y el mercado.

Conforme las organizaciones o las propias empresas van alcanzando mayores niveles de madures y reconozcan las ventajas de ser parte de una organización, podrán optar por avanzar a figuras más desarrolladas o bien integrarse en lo individual a una ya constituida que responda a sus necesidades y expectativas de crecimiento o consolidación.

5.2.7.2- EMPRESAS COMERCIALIZADORAS.

Para apoyar a empresas con un nivel de maduración más elevado, se proponen a las empresas comercializadoras, las cuales tendrán como objetivo, superar las limitaciones que generan los pequeños volúmenes de demanda de materias primas e insumos; o bien, de oferta de bienes intermedios o de consumo. Esta figura de organización posibilitará mejorar las condiciones de negociación y de concreción de transacciones en los mercados y hará más efectiva la participación de estas empresas en dichos mercados. Es conveniente asimismo, apuntar que esta figura reduciría los costos de distribución de los productos.

Las empresas comercializadoras se podrán crear con una vocación específica de solo vender o solo comprar o la doble vocación de acuerdo a los intereses de sus asociados. Podrán adoptar la figura mercantil que más les convenga y determinar los espacios territoriales de participación, sea local,

regional, nacional o incluso internacional. Deberá contar con una administración eficiente y profesional que asegure su buen funcionamiento operativo y que a su vez les rinda los beneficios previstos a los asociados.

Un aspecto al que se le debe dar especial atención corresponde a los trabajos sustantivos técnicos y operativos de las empresas comercializadoras. Se requiere de personal calificado para identificar mercados en todos los ámbitos, oportunidades de negocio específicas, nichos de especialidades, productos de moda o tradicionales, volúmenes y capacidades, por mencionar los más relevantes. En materia de adquisiciones de materias primas e insumos de igual forma, es necesario identificar mercados, proveedores y oportunidades. De acuerdo con los intereses de los asociados, algunas comercializadoras incluso participarían en las tareas de negociación y de las adquisiciones de maquinaria y equipo.

Estas empresas deberán tener una orientación especializada a efecto de evitar la dispersión, particularmente en sus fases de iniciación; conforme se avance en su consolidación y con los acuerdos de sus asociados, podrá ampliar sus espacios de actuación y de diversificación.

Por los costos que podrían representar el disponer de una planta de personal altamente calificada y especializada en esta materia, la empresa comercializadora, en su fase inicial, podrá contratar los servicios de empresas consultoras especializadas en la materia comercial, lo que posibilita operar con menores costos y ampliar las expectativas de éxito para sus asociados y para la propia empresa comercializadora. El hacer uso de estos servicios de consultoría les permitirá igualmente, ampliar los servicios que proporciona y diversificarse con base a las necesidades de los asociados.

La figura de las empresas comercializadoras se deberá utilizar cuando existan o se promuevan plantas industriales de un mismo giro o cadenas productivas especializadas, que posibiliten la agregación de una demanda de materias primas, insumos o maquinaria y equipo; bien, la consolidación de una oferta de bienes intermedios o finales que al través de negociaciones adecuadas en los mercados, posibiliten el mayor de los beneficios posibles para las empresas asociadas.

La empresa comercializadora se constituye también, con base en sus resultados obtenidos, en el cimiento de figuras superiores de organización, al favorecer la confianza entre sus asociados, mejorar los esquemas de distribución y comercialización de los productos, posicionarse con mayor efectividad en los mercados y mejorar finalmente, la competitividad y rentabilidad de las empresas.

Se debe promover la creación de empresas comercializadoras prácticamente en todas las regiones del país, sean de carácter general o especializadas en giros o actividades, lo cual permitirá a las empresas de menor escala mejorar su posición de negociación con los proveedores, distribuidores y los comerciantes, especialmente cuando éstos sean las grandes empresas detallistas, elevar su competitividad, posicionarse en los mercados y detectar con oportunidad las posibilidades de desarrollar nuevos productos o en su caso elevar su producción.

5.2.7.3- UNIONES DE CRÉDITO.

Ahora pasaremos a las propuestas de organizaciones empresariales con una administración de mayor complejidad, las cuales demandan de una actitud más comprometida de los empresarios o los emprendedores y que exigen de esquemas de administración, de organización y de operación de gran especialidad con personal adecuadamente calificado.

Iniciamos con las uniones de crédito, figura que existe en el país desde hace varias décadas, las cuales son reguladas por las autoridades financieras competentes del Gobierno. Para efectos prácticos, operan casi como un banco pequeño especializado y en ocasiones llegan a prestar servicios similares a los bancarios, con costos operativos reducidos, que redundan en beneficio de sus asociados. Proporcionan créditos de todo tipo como es el refaccionario, de avío o de capital de trabajo, prendario, entre otros, con requisitos de garantías más bajos al calificar, además de la viabilidad del proyecto, el prestigio del acreditado. De acuerdo con la calificación, el grado de maduración y el tamaño de la unión, algunas también prestan servicios de giros, cartas de crédito, órdenes de pago e incluso algunas reciben depósitos a plazos.

Las uniones de crédito se constituyen por empresas generalmente de un mismo giro o rama de actividad, o bien, por localizarse en una misma región, con el objetivo de facilitar y agilizar el acceso al financiamiento, en condiciones adecuadas de oportunidad y de costos. Para formar parte de una unión o para crear una nueva, de acuerdo con la normatividad oficial vigente y sus reglas de operación, los empresarios o las empresas interesadas deberán hacer una aportación inicial de capital, al capital social de la unión; de la magnitud de esta aportación, se definirán los límites de los créditos que las empresas podrán demandar de la institución.

Es importante mencionar que hay uniones, las cuales dado su nivel de maduración, de la estructura de organización y sus reglas de operación, han avanzado en la prestación de servicios de financiamiento para los propietarios de las empresas asociadas, con el otorgamiento de créditos personales específicos para la adquisición de un bien duradero como casa o automóvil, para este fin, diferencian tasas de interés y plazos y solicitan garantías adicionales. Prácticamente operan como pequeños bancos especializados con cobertura regional o sectorial.

Esta figura de organización empresarial vio afectada su imagen en la década de los noventa, en virtud de que ante las indiscutibles ventajas y facilidades que se generaban para sus asociados en el acceso al financiamiento, se procedió a hacer una fuerte promoción de éstas y se autorizaron para su operación a varias de ellas, las cuales no contaban con el personal debidamente calificado o los recursos aportados no fueron suficientes e incumplieron con los compromisos financieros contraídos o cayeron en cartera vencida por autorizar proyectos de inversión sin una adecuada valoración financiera.

No obstante y después de un proceso de cancelación de permisos a uniones inviables y de la revisión de la normatividad reglamentaria de operación, hoy en día siguen operando varias

uniones, especialmente las que cumplieron con las reglas y las que mantienen la confianza de sus asociados por contar con administraciones profesionales y eficientes.

Como se señaló en párrafos anteriores, las uniones de crédito operan con los recursos de las aportaciones de sus asociados; no obstante, considerando su acreditación y prestigio público, en ocasiones han actuado como instituciones intermedias de la banca de desarrollo para administrar recursos de algún programa de fomento de interés gubernamental, lo que amplía sus ventajas en apoyo de sus asociados.

Para las pequeñas y medianas industrias e incluso para algunas microindustrias bien organizadas, las uniones de crédito son una opción viable para acceder al financiamiento en condiciones competitivas, construir una historia crediticia sólida y establecer un canal seguro para acceder al crédito con toda oportunidad, costos adecuados, condiciones pertinentes y con plazos convenientes para el desarrollo de sus actividades.

Por su parte, las uniones de crédito por su propio principio de especialidad sectorial o regional y por mandato de sus órganos directivos, en ocasiones proporcionan también a sus asociados, servicios especializados de compras consolidadas de materias primas, insumos y bienes de capital; negociaciones comerciales y de ventas consolidadas; servicios de capacitación y actualización gerencial o administrativa; contratación de servicios de consultoría; negociaciones con instituciones de ciencia y tecnología o de innovación; por mencionar los más importantes.

Por lo expuesto, es necesario promover esta figura de organización, con base en las experiencias exitosas, con una vocación sectorial o regional de acuerdo con las prioridades de los programas específicos formulados y con el serio compromiso de las autoridades financieras de dar toda la asesoría necesaria y ejercer la facultad de vigilancia, para asegurar su adecuada operación. Promover asimismo, que las uniones existentes asocien cuando sea el caso, a las empresas pequeñas que muestren interés para ello y que cubran el perfil general de sus asociados.

5.2.7.4- EMPRESAS INTEGRADORAS.

La siguiente propuesta es la de las empresas integradoras, forma de organización empresarial inspirada en los consorcios europeos, empero aclimatada a las condiciones de nuestro país. En los países de origen, este tipo de organizaciones se especializa en atender a las empresas de menor escala de todas las actividades económicas, desde las primarias hasta la prestación de servicios. Una de las ventajas de esta forma de organización, es la de contar con estructuras de decisión socializadas, lo cual asegura un trato equitativo para todos sus asociados. La administración por su parte, la realiza personal especializado preferentemente ajeno a cualquier interés particular de las empresas participantes. Al momento de su constitución se le definen sus funciones operativas y se le establecen los servicios que va a proporcionar a los socios para evitar desviaciones que afecten su operación.

Para el caso de nuestro país, los decretos que promueven la creación de las empresas integradoras, toman de los modelos europeos los criterios esenciales e incorporan algunos otros que permiten una adecuada operación en nuestro ámbito. En principio, las empresas integradoras se deberán constituir solo por empresas micro, pequeñas y medianas para hacerse sujetas de los apoyos oficiales. Su consejo directivo estará conformado por un representante de cada empresa asociada y se tratará de mantener un esquema equitativo en la toma de decisiones, a efecto de asegurar el servicio igualitario para todos. La administración de la empresa la realizará personal capacitado y especializado y deberá ser, en lo posible, independiente de las empresas asociadas para evitar desviaciones que generen algún beneficio particular. La empresa es una proveedora de servicios especializados y podrá tener un giro de especialidad o cubrir varios, de acuerdo a los propósitos de sus asociados. Asimismo podrá promover la complementación e integración productiva horizontal y vertical entre asociados, con otras empresas o con otras integradoras; así como mecanismos de subcontratación o desarrollo de proveedores para hacer más eficiente su cadena productiva.

Debe señalarse que no existe prohibición alguna para que las empresas clasificadas como grandes no puedan participar en una empresa integradora, las restricciones en los decretos citados, solo las dejarían al margen de los apoyos institucionales u oficiales. Incluso, la participación de estas empresas podría ser un medio para apoyar otros esquemas de vinculación productiva como son los clusters, la subcontratación o el desarrollo de proveedores.

La empresa integradora por las características especiales de su constitución, posibilitan superar muchas de las inquietudes de desconfianza e incertidumbre de los empresarios con respecto a cualquier figura de organización, el contar con un consejo socializado de toma de decisiones y una administración con personal preferentemente independiente de las empresas asociadas, lo cual permite confiar en la probidad de su desempeño.

Las empresas asociadas a una integradora por su parte, mantienen su independencia y autonomía para operar de acuerdo a sus propios intereses; a modo de ejemplo, podrá comercializar sus productos en lo particular, al través de la integradora o por los dos medios, lo que le resulte más conveniente. No obstante, una vez contraído algún compromiso de cualquier índole con la integradora, éste se deberá cumplir obligadamente para no afectar a los demás asociados o a la propia empresa integradora. Lo expuesto, representa una ventaja para el empresario, pues siempre podrá seleccionar la mejor opción para su negocio.

Este tipo de organización, de acuerdo con sus objetivos, podrá coadyuvar a superar varios de los problemas derivados de las escalas productivas de las empresas, al realizar compras en común de materias primas, insumos, empaques y maquinaria o equipo; o bien, negociar ventas consolidadas con mejores márgenes de comercialización por sumar las ofertas de sus asociados. Tendrá una mayor capacidad para negociar los términos de contratos de tecnología y de innovación; así como, la adquisición de diseños cuando sea el caso. Podrá negociar también, contratos de asociaciones productivas y comerciales. Asimismo, con base a sus requerimientos de información o

comunicación, podrá establecer sistemas privados de intercomunicación que les permitan agilizar el intercambio de información para elevar la eficiencia productiva o de comercialización.

La integradora tendrá que identificar las oportunidades de negocio y los posibles clientes, mantener un seguimiento constante de las demandas comerciales en cuanto a volumen y valor, las novedades tecnológicas e innovaciones, las tendencias de la moda, a efecto de poder orientar a sus asociados de las perspectivas y futuras orientaciones comerciales, así como de las actualizaciones que pudieran requerir sus plantas productivas para mantenerse, crecer o consolidar su presencia en los mercados.

En consecuencia, como un servicio adicional, cuando sea el caso, la integradora contactará a las empresas de diseño para que a su orden, se desarrollen diseños e innovaciones que les permitan mantener liderazgos en la comercialización de los productos, especialmente si están orientadas a bienes de consumo en donde este factor es determinante en los mercados.

De igual forma y con el propósito de mantener las plantas productivas actualizadas, investigará los avances tecnológicos y las innovaciones y negociará la adquisición de tecnologías adecuadas, las asesorías técnicas y la implantación de esquemas técnicos necesarios, en servicio de sus asociados. Podrá de ser pertinente, promover el desarrollo de algún proyecto específico que mejore la calidad, la productividad o la competitividad de las empresas.

Para la integradora es fundamental mantener la uniformidad de los productos que oferta en el mercado, especialmente cuando estos tienen su origen en distintas plantas productivas, por ello impulsará la adopción de criterios y esquemas de calidad y estandarización necesarios para este fin. La observancia de las normas de calidad cuando proceda y la certificación de las empresas en esta materia se constituye en un propósito fundamental para su buen desempeño.

Promoverá también entre sus asociados, la impartición de cursos de capacitación y de actualización para sus trabajadores, ello les permitirá reducir costos y adecuar los cursos a las necesidades específicas de las empresas, en los horarios más convenientes y con la reducción de los tiempos muertos.

En este mismo tenor, promoverá la impartición de cursos y seminarios orientados a los propios empresarios y su personal administrativo y técnico, a efecto de facilitar la actualización continua de los cuadros directivos de las empresas y; con ello, asegurar la eficiencia operativa de las plantas productivas.

Gestionará ante las instituciones financieras y los bancos la obtención de los créditos necesarios para su operación y la de los asociados en lo relacionado con sus actividades vinculadas con la integradora. Debe mencionarse que la empresa integradora, cuenta con activos muy limitados, por lo que la obtención del financiamiento estará muy relacionada con los proyectos y el prestigio de los asociados.

En una primera instancia, la empresa integradora realizará todos los trámites necesarios ante las autoridades competentes para la operación de ésta, así como aquellos trámites necesarios de las

empresas en lo individual para las actividades que realicen en común, como son la obtención de permisos, pagos de impuestos o servicios y contribuciones al sistema de seguridad social, por mencionar lo más importantes. Una vez que los propios empresarios reconozcan las ventajas del esquema y superen la desconfianza, ésta podrá realizar también los trámites ordinarios de sus empresas asociadas.

Como se puede observar, la empresa integradora proporciona todos los servicios necesarios para la operación de las empresas asociadas, les permite una reducción de costos al poder consolidar la demanda y la oferta de bienes, mejora las condiciones de negociación con proveedores y consumidores, facilita el acceso a la información tecnológica, comercial y de mercados, posibilita el acceso al financiamiento en condiciones más adecuadas, realiza los trámites y gestiones necesarios para su operación, promueve la participación en los mercados nacional e internacional y coloca a las empresas en condiciones de sumarse para competir y no para competirse entre sí. En suma es una figura de organización muy avanzada, que si se aprovecha en su totalidad, permite al empresario liberarse de las obligaciones burocráticas y administrativas y dedicarse a emprender y producir.

Para promover la creación o la consolidación de las integradoras, es necesario establecer programas de financiamiento especializados tanto para su operación interna como para sus programas de promoción que tengan que realizar para sus asociados, en condiciones adecuadas, de costo, oportunidad e incluso capital de riesgo o semilla.

5.2.7.5- SUBCONTRATACIÓN.

Existen otras figuras de organización o de vinculación entre las empresas, los cuales surgen más por la necesidad de integración o complementación productiva e involucra en la mayoría de los casos a grandes empresas. Son figuras utilizadas con mucha frecuencia en países de Europa y de Asia y se distinguen por coadyuvar exitosamente a la operación de las empresas de menor escala.

En este sentido, revisaremos inicialmente la subcontratación, esquema mediante el cual una empresa grande, mediana, un consorcio o incluso una pequeña, ante la necesidad de asegurar la proveeduría de un insumo, componente, empaque o incluso la realización de un subproceso o ensamble, proceden a identificar a fabricantes y establecen los compromisos productivos y comerciales que les den certeza y seguridad a ambas partes.

Generalmente, con este propósito, mediante contratos se establecen los plazos para solicitar los pedidos, los tiempos de entrega, las formas de pago y las penalizaciones en casos de incumplimiento para ambas partes. En ocasiones, se definen también compromisos conjuntos para acceder al financiamiento especializado cuando las características de los productos así lo requieran.

Este esquema de organización es muy común en Oriente y en Europa, existe toda una cultura empresarial para desarrollarla y facilitar la concreción de negocios por esta vía. En Oriente se

relaciona principalmente con la industria automotriz y la electrónica. En Europa, con la industria fabricante de maquinaria y equipos, la automotriz, la electrónica, calzado y la confección.

Pareciera en primera instancia que es un esquema simple de realizar; sin embargo, se requieren de mecanismos efectivos para llevarla al cabo. Por una parte, es necesario conocer las demandas de los bienes que requieren las empresas subcontratistas y por la otra, identificar a las posibles empresas proveedoras con capacidad real para abastecer estos bienes o realizar un subproceso.

Con este fin, varios países han creado las bolsas de subcontratación, las cuales algunas son especializadas por sectores o por regiones, donde las empresas se inscriben y hacen un reporte detallado de la maquinaria y equipo que disponen, capacidad productiva, antigüedad de la maquinaria, personal calificado, asesoría técnica disponible, posibilidades de financiamiento de capital de trabajo, así como la disponibilidad de tiempos libres y compromisos de tiempos de entrega. Por su parte, las empresas interesadas en subcontratar, revisan estas bolsas y realizan la selección de las empresas susceptibles de ser proveedoras para negociar los contratos correspondientes. Otro mecanismo de contacto lo realizan las propias cámaras de industria, ya que en la mayoría de los casos, los interesados son socios ésta.

Debe mencionarse, que en ocasiones las empresas subcontratistas, cuentan con esquemas de financiamiento ya negociados con instituciones de crédito, para apoyar a las empresas proveedoras que hayan sido seleccionadas. Estos se orientan a capital de trabajo, cartas de crédito o bien, a esquemas de factoraje.

Como una medida de apoyo a este mecanismo de vinculación empresarial, el gobierno debe considerar establecer un programa de financiamiento específico de capital de trabajo para que las empresas de menor escala puedan contar con los recursos necesarios para el cumplimiento de sus compromisos y las propias órdenes de pedido podrían funcionar como una garantía de pago. De igual forma se debe considerar un esquema de factoraje, ante cualquier imprevisto de la contratista, que pudiera retrasar los pagos correspondientes.

El esquema de subcontratación posibilita la integración y complementación industrial; promueve la formación de cadenas de valor al articular a las empresas proveedoras con los fabricantes finales; permite establecer programas de abasto bajo el esquema de justo a tiempo, lo cual reduce la necesidad de contar con inventarios y con ello se bajan los costos por este concepto y; finalmente, se favorece con esto a la productividad y competitividad regional o nacional.

Para facilitar los procesos de subcontratación en el país, se deberá promover asimismo, la creación de bolsas de subcontratación, generales o especializadas, que permitan mantener actualizada la información de las empresas tanto de posibles proveedores, como de las empresas demandantes. De igual forma, estas bolsas deberán contar con una clasificación regional que favorezca la vinculación entre las empresas en ese ámbito territorial.

5.2.7.6- DESARROLLO DE PROVEEDORES.

La otra figura de vinculación entre las empresas es el desarrollo de proveedores, aunque en principio pareciera similar a la subcontratación descrita en párrafos anteriores, en la práctica demanda de un compromiso más sólido de las partes y la vinculación trasciende a niveles superiores de complementariedad productiva.

Ante la necesidad de asegurar la proveeduría de algún insumo o componente con características muy específicas o bien para reducir costos, tiempos de entrega o evitar trámites de importación, las empresas interesadas en desarrollar a un proveedor, identifican a empresas con habilidades particulares o promueven su creación, para que estas se encarguen de producir el bien que requieren o la prestación de un servicio especializado. Estos podrían ser desde un insumos de bajo costo hasta algunos de especificaciones especiales por las características del diseño industrial, o bien algunos de alta complejidad tecnológica para sectores de alta especificación.

Ahora bien, la empresa interesada en desarrollar a uno o varios proveedores, conoce de antemano las necesidades de apoyos de las empresas susceptibles de desarrollarse que van desde asegurarles un mercado, hasta en ocasiones la transferencia de tecnología de alta especificación y la capacitación técnica necesaria para poder operarla. Este último aspecto, genera incertidumbre y temores por la protección de secretos industriales; no obstante, la necesidad de reducir costos, mejorar eficiencia productiva y elevar la competitividad de las empresas, promueve que los modelos de desarrollo de proveedores se utilicen con frecuencia en ramas industriales de fabricación compleja como la automotriz, maquinaria y equipo o electrónica, o incluso en algunas de procesos simples como es la del vestido y la de muebles.

Para apoyar el desarrollo de proveedores, se deberá crear un padrón de empresarios interesados en crear una empresa para constituirse en proveedora, un registro de empresas ya establecidas interesadas en estos esquemas en el que se describan sus características y sus capacidades, así como una relación de los insumos, componentes y empaque y embalaje que pudieran requerir las empresas demandantes.

En este sentido, es común que las empresas demandantes de estos servicios, recurran con frecuencia a sus proveedores tradicionales cuando se trata de algún nuevo proyecto, una ampliación o una reubicación, bajo el principio de que ya existen los vínculos necesarios de confianza y seguridad. Por ello, para promover el desarrollo de proveedores en la política de impulso de las empresas de menor escala, es necesario establecer acciones específicas que posibiliten la vinculación entre las empresas desarrolladoras y las posibles receptoras de estos programas, establecer los compromisos formales que den seguridad jurídica a los desarrolladores en relación a la propiedad industrial y la secrecía, así como conocer las demandas y las ofertas de insumos, componentes y empaques requeridos.

Especial atención debe darse en este apartado a los centros de investigación y desarrollo científico y tecnológico, pues podrían coadyuvar a las empresas a facilitar las negociaciones de vinculación o de producción de los insumos y componentes demandados, al ofrecer sus servicios o productos para mejorar las condiciones de los posibles proveedores. De igual forma, el conocer las necesidades de los demandantes, abre la posibilidad de generar una cartera de proyectos con

mercados identificados y de alguna forma seguros, para promover la incubación de empresas en sus propios centros especializados, como ya se señaló anteriormente.

Para este caso, también es necesario contar con programas específicos de financiamiento que contemple crédito refaccionario, capital de trabajo y podría considerarse capital de riesgo, ya que de acuerdo con las oportunidades que se den con base en las demandas, surgirán posibles proyectos de nuevas inversiones.

El esquema de desarrollo de proveedores al igual que el de la subcontratación, permite crear cadenas de valor; hacer más eficiente la proveeduría de insumos y componentes; realizar subprocesos productivos; así como mejorar la competitividad de las empresas. Empero, tiene la ventaja con respecto a la subcontratación, de potenciar los mecanismos de transferencia de tecnología entre las empresas demandantes y las proveedoras, lo cual coadyuva a elevar las capacidades productivas de las empresas proveedoras de menor escala.

Debe mencionarse que este esquema es muy utilizado por la industria automotriz terminal y la de auto partes, la eléctrica-electrónica, la de maquinaria y equipo, la del vestido, por mencionar las más importantes.

Ambos esquemas, la subcontratación y el desarrollo de proveedores asimismo, son instrumentos muy efectivos para promover las exportaciones indirectas de las industrias de menor escala. Para estos propósitos son necesarias algunas acciones específicas que promuevan la vinculación entre las empresas interesadas en ellos y las empresas exportadoras o las maquiladoras de exportación.

5.2.7.7- CLUSTERS.

Por último, en el marco de las figuras de organización empresarial, se debe mencionar al cluster, que es un esquema de integración vertical u horizontal utilizado especialmente en los Estados Unidos, en el ámbito regional, para organizar productivamente a algunos aglomerados de empresas que se han establecido en alguna zona en particular. Destaca como ejemplo el Valle del Silicón, en California, en donde inicialmente existía un número importante de empresas, todas orientadas a atender las demandas de la gran industria electrónica, pero sin tener esquemas adecuados de articulación. Con el cluster pudieron programar demandas y ofertas, establecer nuevas empresas para proveer lo que no se producía o ampliar la oferta cuando esta fuera insuficiente. Este tipo de organización favoreció un aprovechamiento más integral de la capacidad instalada en la zona, promovió su especialización y permitió elevar la competitividad de las empresas a lo largo de la cadena productiva.

En el país, la promoción de la figura del cluster deberá realizarse en aquellas regiones en donde exista un aglomerado de empresas, con cierta afinidad o especialización productiva y sea viable su integración en virtud de las posibilidades de complementación a lo largo de las cadenas productivas. En consecuencia es una figura de organización más orientada a ordenar la integración de las empresas y a aprovechar las ventajas económicas que de ella se derivan.

La organización de un cluster se sustenta en las ventajas que para cada una de las partes representa y los compromisos se establecen de acuerdo a las prioridades de los involucrados al través de los mecanismos o esquemas que consideren más convenientes, que aseguren el cumplimiento de sus compromisos y que les proporcionen certidumbre y seguridad jurídica.

En la promoción de la organización de los clusters, se debe tener especial cuidado de revisar la viabilidad de las empresas. No se pueden impulsar ante cualquier aglomerado de empresas, solo por realizar actividades de un mismo giro. Se requiere que existan condiciones de complementariedad en las distintas fases de sus procesos productivos y oportunidades reales de integración económica.

5.3- POLÍTICAS PÚBLICAS DE APOYO AL DESARROLLO DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA EN EL ÁMBITO REGIONAL.

Una vez revisadas las acciones de promoción relacionadas directamente con el desempeño de las empresas, pasaremos ahora a las propuestas de política de carácter general que involucran a las instituciones sean públicas o privadas, en crear un ambiente propicio para el establecimiento, crecimiento, desarrollo y consolidación de empresas industriales de las escalas de la micro, pequeñas y medianas, empero que en ocasiones también beneficiarán a la gran industria.

5.3.1- TECNOLOGÍA.

Especial relevancia tiene la vinculación entre el sector productivo y el sector educativo, así como en los centros de investigación y desarrollo tecnológico como ya se ha mencionado, además de todos los aspectos citados a lo largo de las distintas acciones ya señaladas, la vinculación permitirá un uso más racional de los recursos económicos invertidos en particular en las instituciones públicas.

El contar con mecanismos que permitan poder alinear las prioridades de la industria con las de los centros de educación y de investigación, posibilitará por un lado, una importante articulación que redundará en un uso más eficiente de los recursos regionales, el aprovechamiento de las ventajas comparativas, el disponer con costos adecuados de las tecnologías apropiadas para las empresas de acuerdo a su tamaño y grado de maduración y finalmente, el contar con una asesoría técnica especializada.

Posibilitará por el otro lado, el disponer de amplias facilidades para los empresarios de acceder a la cultura de los avances tecnológicos y la innovación, elemento fundamental para conservar actualizada la planta productiva, lo cual asegura asimismo, mantener la productividad y la competitividad de las empresas en los mercados. Es necesario mencionar, que en una gran parte de las actividades que realizan las empresas de menor escala, los avances tecnológicos vienen

incorporados en la maquinaria y el equipo; sin embargo, estos avances van más orientados a los rendimientos de éstos y no al aprovechamiento de los recursos regionales.

La vinculación asimismo, exige una gran voluntad tanto de los empresarios como de los mandos directivos de los centros de investigación y desarrollo tecnológico así como de los centros educativos, invertir tiempo importante para establecer los canales de comunicación que permitan la retroalimentación de información, la definición de objetivos y el diseño de estrategias y programas especiales. Para alcanzar este propósito, se deben crear comités consultivos regionales que con el concurso de los agentes participantes, fijen las prioridades y los proyectos a desarrollar.

El gobierno por su parte, deberá comprometerse de acuerdo a los objetivos establecidos en los programas específicos, a proveer a los centros de los recursos públicos necesarios para estos propósitos de acuerdo a su competencia y a gestionar ante la banca de desarrollo, el contar con programas de financiamiento especiales, en condiciones adecuadas para impulsar el desarrollo tecnológico y la capacitación en el ámbito regional, tanto para instituciones públicas como para las privadas.

Los programas de financiamiento negociados con la banca de desarrollo, deberán considerar periodos de gracia, plazos, tasas y montos en condiciones adecuadas de acuerdo con las características de los proyectos, dando especial atención en el caso de proyectos de desarrollo científico y tecnológico, a la calificación de los niveles de riesgo y a las expectativas de éxito. Incluso con base en esto último, podría participar con capital de riesgo o capital semilla.

No sobra volver a mencionar, que la vinculación entre empresarios y directivos de los centros de educación e investigación, por la parte educativa, posibilita adecuar los programas educativos a las demandas laborales en el ámbito regional; permite planear con la anticipación debida los requerimientos de personal calificado para atender las demandas de empleo de los estudiantes recién egresados; en este mismo sentido, facilita la planeación para el establecimiento de centros de especialidades o la inclusión de nuevas materias o carreras técnicas o profesionales y orienta a los centros de docencia a establecer los convenios pertinentes con instituciones afines, a efecto de ampliar los espacios para la capacitación y acreditación de los estudiantes interesados.

Por la parte de la investigación y el desarrollo tecnológico, la vinculación favorecerá a un aprovechamiento más eficiente de los recursos, tanto humanos como financieros, en virtud de poder orientar las actividades sustantivas de los centros señalados a los requerimientos de las empresas de la región sin importar su tamaño, podrán coadyuvar en los programas de desarrollo de proveedores o subcontratación, impulsarán de manera muy efectiva la cultura del desarrollo tecnológico y la innovación entre las empresas de menor escala y finalmente, con base en acuerdos de intercambio institucional con otros centros, mantener esquemas de colaboración técnica y de actualización de la información. Debe advertirse, que la vinculación se constituirá en un medio para promover la inventiva de los participantes y avanzar en el desarrollo de nuevas técnicas o productos.

Conviene retomar un aspecto de gran importancia en este apartado, se refiere a la incubación de empresas en los propios centros educativos y de investigación; o bien, en algún parque industrial con servicios especializados. Desde la identificación de un posible proyecto hasta su maduración o conclusión, los centros juegan un papel muy relevante en la operación técnica y administrativa del proyecto o la empresa incubada. No obstante, para que este programa funcione, se deben establecer contratos muy precisos en cuanto a propiedad intelectual, pago de regalías, utilidades, condiciones de separación de la empresa del centro y disponer asimismo, de programas de financiamiento de acuerdo con los riesgos de los proyectos y los tiempos de maduración. Los proyectos a desarrollarse, deberán cumplir con algunos requisitos de elegibilidad de acuerdo con las prioridades regionales, hacer uso de un recurso local, producir un insumo o un componente necesario para algún proceso industrial o el aprovechar alguna oportunidad o nicho de mercado.

5.3.2- FINANCIAMIENTO.

Pasaremos ahora al tema del financiamiento, sin duda el instrumento más efectivo para operar cualquier programa o política de fomento; no obstante, debe advertirse que este financiamiento por sí mismo, no resuelve los problemas, ni asegura que se alcancen los objetivos. El crédito posibilita llevar al cabo las acciones propuestas, con un orden de prioridades de acuerdo con las estrategias definidas en los lineamientos de los planes y los resultados de los diagnósticos.

Para definir las políticas de financiamiento, se deben considerar dos aspectos principalmente, el papel que jugará la banca de desarrollo y el esfuerzo complementario que deberá realizar la banca comercial y otras figuras financieras. En este caso además, se debe considerar también la participación del Fondo PYME, el cual al ser un mecanismo especializado en las empresas de menor escala, deberá alinear sus objetivos con el desarrollo regional y en las prioridades de los programas locales. Los esfuerzos de estas instituciones deben ser complementarios y especializados, para evitar la dispersión, la duplicidad de programas y concentrarse en la superación de los problemas y el logro de los objetivos.

Inicialmente, el Fondo PYME deberá orientarse de manera particular a la atención de las empresas micros y a las más pequeñas, en programas diseñados especialmente para este efecto, promover el desarrollo regional y el establecimiento o consolidación de estas industrias. Se daría esta responsabilidad a este Fondo, dada la capacidad de atender directamente a estas empresas y no recurrir a la banca comercial como intermediario financiero.

Estos programas de financiamiento ofrecerán créditos con las tasas más bajas posibles del mercado, plazos adecuados, disponibilidad oportuna de los recursos, periodos de gracia de acuerdo con los tiempos necesarios para la maduración de los proyectos y con una exigencia de garantías de acuerdo al proyecto y al perfil del acreditado. Asimismo los programas de este Fondo, deberán considerar en el marco de los apoyos, la posibilidad de proporcionar programas de capital semilla y capital de riesgo y esquemas de garantías.

En un futuro próximo, se deberá evaluar la posibilidad de desconcentrar a las entidades federativas al Fondo PYME, al través de esquemas de coordinación; o bien, de acuerdo con la capacidad de cada entidad, proceder a la creación de figuras similares que den atención especializada a estos estratos de empresas a nivel regional.

Por su parte, la banca de desarrollo al través de Nacional Financiera, (NAFIN); deberá reforzar su participación en la promoción de las industrias de menor escala. Atender de manera preferente a las empresas pequeñas y medianas, con programas más efectivos, con tasas, plazos, garantías y montos, orientados a impulsar los objetivos del desarrollo regional, el establecimiento y consolidación de las plantas, la creación de cadenas de valor, la organización empresarial, la articulación con las grandes empresas o la complementación productiva, el acceso a la tecnología y la innovación, el establecimiento de los medios de distribución y comercialización, por mencionar los más importantes. Esta Institución en sus programas deberá considerar al igual que en el caso anterior, los apoyos de capital semilla, capital de riesgo y esquemas de garantías.

Corresponde a NAFIN en su calidad de banca de segundo piso, coordinar el esfuerzo con la banca comercial para fijar los criterios y condiciones de atención a los proyectos de desarrollo regional y de atención a las empresas, en especial las de menor escala. Establecer los compromisos de que aquellas sucursales localizadas en las zonas donde se opere un programa de desarrollo regional, se deberá contar con el personal adecuado para evaluar las solicitudes y los compromisos y dar pronta respuesta a las solicitudes de los interesados.

El Banco de Comercio Exterior, (BANCOMEXT); en el área de su competencia deberá ofrecer programas especiales de financiamiento para las exportaciones directas o indirectas originadas en aquellas regiones promovidas por los programas citados. Estos programas se tendrán que diseñar con criterios especiales para empresas de menor escala. Otorgar las facilidades administrativas para poder involucrar a estas empresas en las tareas del comercio exterior, ya que en muchas ocasiones serán nuevas exportadoras. Al igual que NAFIN, se deberán diseñar programas de capital de riesgo o de capital semilla y esquemas de garantías.

La banca comercial por su parte, se deberá comprometerse más con los propósitos del desarrollo nacional; por tanto, con base en sus estrategias y prioridades del mercado y considerando los objetivos regionales, les corresponderá definir y diseñar sus programas de atención a las industrias micro, pequeñas y medianas. Para este propósito deberán contar con una estructura de atención especializada que pueda evaluar con criterios industriales los proyectos que les presenten sus clientes. Es común el rechazo a algunos proyectos industriales porque los evaluadores califican con criterios de recuperación rápida, empleados para evaluar a las actividades comerciales o de servicios.

Toda la banca, incluso el Fondo PYME, de acuerdo con los programas de desarrollo regional, sus objetivos, estrategias y líneas de acción, deberá alinear sus programas de financiamiento para disponer de algún esquema que dé respuesta a las necesidades de las empresas en materia de inversión, modernización, organización, capacitación, tecnología e innovación, distribución y comercialización, incubación de empresas, instalación y reubicación, por solo mencionar los más

relevantes. Se deberá dar especial atención a los esquemas de intermediación entre las instituciones, a efecto de asegurar la operación con celeridad y eficacia.

Como se señaló en párrafos anteriores, el crédito por sí mismo no resuelve los problemas de las empresas, si no es empleado con base a una estrategia de inversiones y de gastos que les permita alcanzar los objetivos fijados. En contraste, en ocasiones el mal empleo de éste, podría originar problemas mayores para las empresas por el endeudamiento mal empleado y provocar incluso su quiebra y cierre. Por ello, resulta necesaria una adecuada evaluación de los proyectos, la supervisión pertinente y la asesoría necesaria. Cuando se trate de empresas administradas por personas con poca experiencia, se propondrá que los interesados tomen los cursos de capacitación sobre el manejo del financiamiento.

Ahora bien, en las tareas de promoción del desarrollo regional, algunas de las figuras de financiamiento que se podrían impulsar son las Sociedades Financieras de Objeto Limitado, (SOFOMES); las cuales por su propia reglamentación son instituciones especializadas en otorgar crédito a empresas de un solo giro de actividad, para este caso a la industria. O bien cuando estas se ligan a otras instituciones financieras se les denomina Sociedades Financieras de Objeto Múltiple, (SOFOMES), las cuales podrían atender a más de un giro, empero con cierta orientación interrelacionada. Con estas SOFOLES y SOFOMES se contaría con figuras de financiamiento especializadas en atender a las industrias y facilitar la obtención de financiamiento cuando se cuente con proyectos viables económicamente.

En este mismo sentido, se pueden promover dos figuras de carácter más socializado como son las cajas de ahorro; o bien, las cooperativas de crédito. En el caso de las primeras, son figuras debidamente reglamentadas por las autoridades financieras, las cuales posibilitan que las empresas más pequeñas puedan crear su propia fuente de financiamiento y disponer de los créditos con base en el proyecto y en el prestigio del solicitante, sin pasar por la compleja burocracia bancaria institucional.

En relación a las segundas, las cooperativas de crédito, tienen las mismas ventajas de la anterior figura, solo que podrían exigirse menores requisitos para su creación, en este caso se tendría que solicitar a las autoridades reglamentar su operación. Es importante mencionar que ambas figuras son ampliamente reconocidas en Europa como un instrumento efectivo para dar financiamiento a las empresas pequeñas, en virtud de que los socios de estas instituciones son los propios empresarios y ello permite por un lado, asegurar el cumplimiento de los compromisos adquiridos por los acreditados y por el otro, la identificación de las prioridades de acuerdo al interés de los socios. En el caso de las cajas de ahorro, algunas se desarrollan de tal manera que incluso se les autoriza a proporcionar servicios bancarios al público en general; para las cooperativas, estos servicios se restringen solo a los cooperativistas.

Como se puede observar, la promoción de la creación de estas figuras de financiamiento permiten a los tres órdenes de gobierno, generar más opciones para atender las necesidades de crédito y le libera en parte, de las presiones que tendrían las instituciones oficiales para atender las demandas de las empresas con menores capacidades económicas. Por su parte, a los empresarios se les

facilita el acceso al crédito, empero crecen sus compromisos solidarios tanto por la necesidad de aportar a los capitales de las sociedades, como por la de cumplir con las obligaciones contraídas.

Incluso, a estas figuras auxiliares del crédito, considerando su grado de maduración, se les podría utilizar como intermediarios financieros de la banca de desarrollo, con una debida reglamentación que permitiera mantener la seguridad y la certeza operativa para evitar desviaciones o malos manejos y que posibilite a su vez, dar mayor cobertura a los programas de promoción.

5.3.3- DESREGULACIÓN Y SIMPLIFICACIÓN ADMINISTRATIVA.

Otro aspecto que es muy importante revisar se refiere a la regulación administrativa, debe ser propósito de los tres órdenes de gobierno avanzar en la desregulación y en la simplificación administrativa en forma sistemática. Cualquier programa de promoción económica debe establecer entre sus objetivos, en forma especial y prioritaria la desregulación y la simplificación administrativa.

Actualmente las empresas desde su instalación y en su operación diaria enfrentan un importante número de trámites que elevan sus costos y retrasan sus actividades normales. Para las nuevas, deberán registrarse ante las secretarías de Relaciones Exteriores, de Hacienda y Crédito Público, de Trabajo y Previsión Social, de Economía, de Salud, de Recursos Naturales y Medio Ambiente, así como en instituciones públicas como el Seguro Social y el Fondo de Vivienda para los Trabajadores. Además, de acuerdo con la actividad que desarrollen deberán acudir a otras secretarías, esto en el orden federal. Deberán realizar también, otros trámites de carácter estatal o municipal como son el uso de suelo, impacto ambiental cuando está desconcentrado, de seguridad o el registro para el pago de contribuciones locales. Las que ya se encuentran operando, empero que realizan alguna modificación a su estatus, también tienen que reportar a las autoridades correspondientes los cambios que se realicen.

Para avanzar en la desregulación y la simplificación administrativa, primero es necesario que se dé una coordinación entre los tres órdenes de gobierno. Las autoridades correspondientes deben actuar en dos vertientes, en la primera se deben revisar todos los trámites vigentes y cancelar todos aquellos que resulten innecesarios. La segunda consiste en proceder a simplificar los que resulte necesario que permanezcan. Es prudente formular un formato único con los datos generales de las empresas y los anexos específicos de acuerdo con la actividad que se realice.

En los últimos años de la década de los ochentas y en la primera mitad de la de los noventas, con base en una ley de fomento a la microindustria y la firma de convenios de colaboración entre el Gobierno Federal y los gobiernos de las entidades, se establecieron Ventanillas Únicas de Gestión en prácticamente todas las ciudades importantes del país. Estas ventanillas atendían a las microindustrias inicialmente, empero como resultado de las negociaciones entre las distintas dependencias oficiales, se avanzó en la atención a las pequeñas y medianas y se amplió a las actividades comerciales y de servicios; así como a las actividades artesanales que requiriesen su

formalización. Debe mencionarse por su importancia que incluso algunos organismos empresariales acordaron con los gobiernos locales, el establecimiento de ventanillas en sus propias instalaciones, como un servicio para sus asociados.

Actualmente, aprovechando el programa de “México Emprende”, se podría retomar este esquema con las adecuaciones pertinentes, a efecto de utilizar las instalaciones físicas de este programa, para instalar ventanillas en ellos y atender a las empresas de menor escala.

Por su parte, la Comisión Nacional de Mejora Regulatoria, deberá liderar los esfuerzos de revisión de trámites, de cancelación de los innecesarios, de simplificación cuando sea el caso y de la instrumentación y formulación de formatos únicos que agilicen el cumplimiento de las obligaciones de las empresas ante las autoridades correspondientes.

Esta Comisión asimismo, al reconocer que uno de los argumentos más mencionados para justificar la presencia de un importante número de empresas que se mantienen en la informalidad, deberá encabezar un esfuerzo coordinado entre los tres órdenes de gobierno, así como entre las diversas secretarías y las distintas instituciones públicas, para instrumentar un programa de regularización de empresas. Este programa deberá sustentarse en criterios de otorgar facilidades para alcanzar este propósito y no con criterios de fiscalización y de auditoría que solo desalentarían a los interesados en formalizarse.

Para estos efectos, se propone la fijación de una multa simbólica y el pago de derechos por su registro. Estableciendo el compromiso de las autoridades que los montos recabados por el pago de las multas se destinarán para la creación de un fondo con un fin específico que podría ser orientado a la capacitación empresarial o a cualquier otro tópico que se considere prioritario.

La regularización de las empresas ofrece ventajas para ambas partes, para el Sector Público amplía la base de contribuyentes lo que posibilitará elevar los ingresos tributarios; por su parte, para las empresas, les facilita el acceso a los apoyos institucionales como el financiamiento. Asimismo, para los trabajadores de estas empresas, les posibilitará ser cubiertos por las instituciones de seguridad social.

Un esquema de estas características será atractivo para un importante número de empresas informales; sin embargo, para otras dadas las ventajas con las que operan, optarán por mantenerse en la informalidad, especialmente cuando se conoce que operan prácticamente vinculadas con los sectores productivos formales, en actividades de maquila específicas.

5.3.4- POLÍTICA TRIBUTARIA.

Por lo que se refiere a la política fiscal, particularmente la tributaria, las acciones de fomento se deberán orientar en dos direcciones. La primera, una vez que se reconozca que en los últimos años estas políticas se han orientado principalmente a objetivos recaudatorios, sin considerar mecanismos de promoción que coadyuvaran a impulsar el ahorro interno, la inversión y el

desarrollo nacional. En consecuencia, se debe realizar una reforma fiscal, que además de fortalecer el federalismo fiscal, como se mencionó anteriormente; incentive la inversión y la creación de empleos.

No obstante, al reconocer que el Gobierno Federal ha firmado distintos tratados y acuerdos en materia de comercio exterior que limitan el establecer directamente políticas de promoción, se deberán estudiar diferentes mecanismos para que las entidades y los municipios puedan otorgar estos apoyos fiscales a partir de los esquemas de coordinación fiscal y de sus participaciones, a efecto de evitar las posibles acusaciones de prácticas desleales de comercio y la aplicación de los impuestos compensatorios correspondientes.

Como se ha señalado a lo largo de las propuestas, las autoridades locales deben jugar un papel determinante en la promoción del desarrollo regional y sin duda, los apoyos fiscales son un instrumento muy valioso para atender estas responsabilidades. Aunado a lo expuesto, en el diseño de estos apoyos, se tienen que incorporar criterios de selectividad de acuerdo con los objetivos que se fijen en los planes y programas propuestos para estos fines. A modo de ejemplo, se podrían considerar los propósitos de protección al medio ambiente, el desarrollo tecnológico y la innovación o la concurrencia a nuevos mercados.

En relación a la segunda dirección, las autoridades de los tres órdenes de gobierno, haciendo uso de sus facultades deberán iniciar un importante esfuerzo de simplificación administrativa para facilitar el cumplimiento de las obligaciones fiscales de las empresas contribuyentes, especialmente de las más pequeñas. Hoy en día, se puede observar que los propósitos recaudatorios, han hecho cada vez más complejo el cumplimiento de estas obligaciones, lo cual promueve la evasión fiscal y la informalidad por parte de algunas de las empresas.

Para las microindustrias de manera especial, se propone la creación de esquemas simplificados para el pago de impuestos, que se caractericen por su sencillez, empero que establezcan plazos de tiempo para asegurar su consolidación económica. Para la industria pequeña y mediana, revisar y simplificar los procedimientos, a efecto de facilitar el cumplimiento.

Con una visión general, se debe avanzar en la reforma fiscal, para asegurar ampliar la base de contribuyentes, incorporar criterios de equidad y progresividad, así como evitar la evasión y la elusión fiscal.

5.3.5- PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES DIRECTAS E INDIRECTAS.

Ahora bien, un aspecto que deben considerar los programas regionales de desarrollo, es la concurrencia a los mercados del exterior, si bien es cierto que en una primera instancia las empresas de menor escala, con algunas excepciones, no se orientarán a estos mercados, dichos programas tendrán que incorporar acciones específicas para la promoción de exportaciones, tanto de forma directa como indirecta.

Lo anterior obedece al reconocer que podría haber sectores de pequeñas industrias con ventajas comparativas, las cuales con programas especiales que promuevan su organización para poder agregar la oferta, disponer de crédito competitivo, contar con la orientación sobre la imagen de los productos; así como, con la participación en eventos especializados, podrían generarse oportunidades de negocios. Los sectores que inicialmente tendrían oportunidad de concurrir a los mercados internacionales serían las industrias de alimentos, muebles, confección, calzado, cerámica, joyería, de manera directa y la metalmecánica y auto partes, de forma indirecta, por señalar algunos.

Le corresponderá a PROMEXICO, establecer un programa específico para la identificación de posibles oportunidades de exportación o de algunos nichos de mercados que pudieran atender las empresas de menor escala. Establecer un esquema de información y consulta, que permita a los interesados detectar las posibles oportunidades de ventas al exterior. De igual forma ofrecer la asesoría inicial necesaria para posibilitar la concreción de los negocios. En este sentido, resulta importante apoyar a las empresas en el cómo cumplir con requisitos y trámites.

Por su parte BANCOMEXT, deberá diseñar un programa especial de acuerdo con las características de estas empresas y con los términos de los posibles contratos que pudieran concretarse. Este programa deberá sustentarse en los pedidos y prever la expedición de cartas de crédito. Para estos efectos, en su calidad de banca de desarrollo, se podría otorgar créditos para la operación de las empresas y de considerarse pertinente participar con capital de riesgo por plazos determinados, con base a los periodos de maduración de los proyectos. Incluso para promover las exportaciones indirectas, el Banco deberá diseñar programas especiales para el desarrollo de proveedores o la subcontratación.

En este tenor, un aspecto que se tiene que considerar, especialmente cuando las empresas alcancen cierto grado de maduración, exista el interés por ampliar o diversificar mercados o exista las posibilidades de acceder a alguna tecnología, es la participación de la inversión extranjera o la creación de alianzas estratégicas con empresas del exterior. Para estos efectos, la orientación y los apoyos los proporcionarán tanto PROMEXICO como BANCOMEXT, en las áreas de identificación y negociación con posibles empresarios interesados radicados en el exterior.

Incluso podría darse el caso, de que alguna empresa del exterior, manifestara el interés de invertir en el país al través de estos esquemas, procurando concretar sus negociaciones con una empresa de tamaño semejante al suyo. Las instituciones señaladas deberán orientar a los empresarios nacionales sobre las características y condiciones que deben reunir los contratos y los elementos que deben contener para darles la seguridad jurídica necesaria.

5.3.6- PROPIEDAD INTELECTUAL E INDUSTRIAL.

Otro aspecto de gran relevancia para estos estratos industriales como ya se señaló anteriormente, es el registro de sus marcas, imágenes, patentes, diseños, innovaciones y desarrollos tecnológicos

ante el Instituto Mexicano de Propiedad Intelectual o ante la Dirección General de Derechos de Autor cuando sea el caso, para darles la protección a su creatividad y a la competencia en los mercados, cuando hayan creado y desarrollado algún producto, especialmente cuando este alcance alguna presencia importante en los mercados. Para estos propósitos, es conveniente establecer un programa especial de registro, que facilite localmente la realización de estos trámites.

5.3.7- CREACIÓN DE ÁREAS DE PROMOCIÓN ESPECIALIZADAS.

Finalmente, es importante apuntar que aquellas entidades y municipios que decidan establecer programas específicos para promover a la micro, pequeña y mediana industria, deberán crear áreas de atención y seguimiento especiales, con personal debidamente capacitado tanto para realizar la promoción entre las empresas, como para desarrollar las actividades de coordinación entre las dependencias públicas o las vinculación entre la industria y los centros de educación o los investigación científica o tecnológica. Se advierte que las tareas de promoción del financiamiento y de la organización empresarial son las más demandantes de conocimientos adecuados.

6.- CONCLUSIONES

A lo largo de la historia reciente, se ha tenido el interés por comprender las diferencias que muestran el crecimiento económico y el desarrollo de los distintos países. Han sido varias las corrientes de pensamiento económico que se han construido con diversas variables para concretar una definición de desarrollo y los métodos para su medición. Llegar a una definición de desarrollo rebasaría ampliamente los propósitos de este ensayo; en consecuencia, cualquier definición aceptada será pertinente para los objetivos de este estudio. En donde si existe un acuerdo, es en la necesidad de promover el crecimiento económico y el desarrollo para superar las diferencias sociales y alcanzar el bienestar de la sociedad.

El interés no se limita solo al desarrollo en el ámbito nacional, es motivo de preocupación también, el desigual desarrollo relativo de las distintas regiones de cada país, por ello se evalúan las condiciones existentes en cada región y se determinan las potencialidades para superar, en lo posible, las diferencias.

En los últimos años, la economía mundial se ha visto afectada, y como consecuencia también las economías nacionales, por cambios muy significativos, se ha avanzado en el proceso de globalización; se desintegró el régimen socialista; se profundiza en la liberación de los mercados; se ha intensificado la investigación científica y tecnológica, así como las innovaciones; las telecomunicaciones han tenido un desarrollo muy destacado, lo que ha facilitado la realización de las transacciones financieras y comerciales; ha aumentado la preocupación por mantener el medio ambiente: finalmente, la economía mundial es cada vez más competida.

La dinámica de la economía mundial ha impulsado de manera significativa las estrategias para impulsar la competitividad de las economías nacionales, así como la de las empresas. Sin embargo, este hecho, ha provocado desviaciones en las políticas de desarrollo, al marginar regiones que por sus propias características cuentan con una menor dotación de recursos o registran atrasos ancestrales que alargan los periodos de maduración de los proyectos.

A efecto de ampliar y asegurar mercados, en los últimos tiempos, se han generado procesos de integración económica regional en el ámbito internacional, lo que se ha concretado en la creación de mercados libres de gran magnitud. Destacan el de la Unión Europea, el cual no se limita solo a las transacciones comerciales, sino que han avanzado en la adopción de una moneda única y en forma paralela a la negociación de una legislación política regional; el de América del Norte; el MERCOSUR y otros en Centroamérica. Destacan también las negociaciones en la Cuenca del Pacífico (APEC), que si bien no se llega a conformar un mercado libre, si se han establecido negociaciones para facilitar la comercialización. Existen además, un importante número de acuerdos bilaterales para la liberación del comercio internacional.

En el contexto de la globalización de las economías, de una marcada competencia, del deterioro del medio ambiente, surgió en Europa y ha sido respaldado por la Organización de las Naciones

Unidas, la preocupación por incorporar en las doctrinas del desarrollo la “Responsabilidad Social”, la cual tiene como principios el respeto a los derechos humanos, entre ellos el de los trabajadores y la protección y conservación del medio ambiente.

En México, aunque tardíamente, es partir de las últimas décadas del Siglo XIX, cuando se inició de manera sistemática la promoción económica y de la industria; mediante esquemas de estímulos a las inversiones, especialmente orientado a atraer inversionistas del exterior, particularmente de Europa, ya que las inversiones norteamericanas fluían por las condiciones favorables que ofrecía el régimen de Díaz.

Una vez concluida la lucha armada de la Revolución y promulgada la Constitución en 1917, en la década de los veinte, se da un mayor impulso con la creación de instituciones que dieran fortaleza a la estructura de la economía nacional, destaca el Banco de México. En la siguiente década se crean diversas instituciones de la banca de desarrollo, entre las que se deben apuntar por su importancia para la industria, a NAFIN, al BANCOMEXT y al Banco de Fomento Cooperativo, entre otras de no menor trascendencia orientadas a diversas actividades económicas. Se expide asimismo, una ley de fomento a la industria.

Al finalizar la segunda Guerra Mundial, se fortalecen las políticas de promoción a la industria, al reconocer el Gobierno, las debilidades de la economía nacional y su dependencia del exterior en el abasto de bienes industriales sean de consumo, intermedios o de capital. Entre 1945 y 1985, se adopta un modelo de crecimiento industrial orientado hacia adentro, sustentado en el esquema de sustitución de importaciones y con un mercado interno marcadamente protegido. Se expide una Ley, la de industrias nuevas y necesarias, que otorga subsidios a las inversiones; por otra parte, con base en la legislación del comercio exterior, se da una amplia protección al mercado interno con respecto a las importaciones vía permisos previos a la importación, altos aranceles, cupos y precios oficiales para la fijación de aranceles; posteriormente, se expide la Regla XIV, mediante la cual, se otorgan subsidios a la importación de maquinaria y equipo y posteriormente se le fija un arancel del 2% ad-valorem. De igual forma, se establecen programas de financiamiento al través de NAFIN y de BANCOMEXT para apoyar las inversiones y las exportaciones. Posteriormente en 1979, se emitió un nuevo esquema de estímulos fiscales, basado en créditos fiscales (CEPROFI), el cual incorporaba criterios de selección por tamaño, giro de actividad y región de localización. En este contexto, la industria nacional creció orientada principalmente al mercado interno, a la producción los bienes de consumo y en forma mucho más limitada a la de bienes intermedios y de capital. Las exportaciones del sector manufacturero representaban poco menos del 10%.

El crecimiento del sector fue importante hasta finales de los años sesentas; sin embargo, el modelo empezó a mostrar signos de agotamiento, lo cual sumado a la agudización de las crisis económicas que habían afectado al país durante los años setentas y primeros años de los ochentas. En 1985, se inicia un proceso intenso de modificación de la política económica nacional y como consecuencia, de la política industrial, se instrumenta la liberación comercial, se modifica la política de precios controlados para el mercado interno; se inicia un proceso de apertura y de

racionalización de la protección en relación con el mercado externo, especialmente significativo, caracterizado por la eliminación de la mayoría de los permisos previos y ajuste a la baja de la estructura arancelaria. Situación que obligó a las empresas a adecuarse a las nuevas circunstancias y a procurar participar más activamente en los mercados internacionales. En 1986, México se adhiere al Acuerdo General de Comercio y Aranceles (GATT), lo que hace necesario adecuar nuevamente la estructura de protección para alinearla con las directrices de este organismo. Por otra parte, se cancelan los estímulos fiscales como resultado de las negociaciones de los pactos con los sectores productivos para superar la crisis económica.

Este cambio en la política económica del país fue de gran trascendencia; sin embargo, no se aprovechó el momento para haber definido e instrumentado una estrategia nacional de promoción industrial que hubiera definido sectores especializados para la exportación, sectores para la sustitución eficiente de importaciones y sectores estratégicos para el crecimiento nacional y regional. Asimismo, no se consideró estrategia alguna para la formación de cadenas de valor y fortalecer la integración vertical u horizontal productiva.

Como consecuencia de este importante cambio en la política económica del país, las perspectivas de una mayor concurrencia de empresas del exterior en el mercado interno, las expectativas de una mayor participación de las nacionales en el exterior; así como de que se habían iniciado las negociaciones del tratado comercial con los Estados Unidos y el Canadá; entre 1989 y 1994, se procedió a adecuar la normatividad regulatoria de las actividades económicas, se actualizaron las leyes de inversión extranjera, de tecnología, de propiedad intelectual, de normalización y metrología y se expidió la primera ley de competencia económica.

En este orden de ideas y siguiendo los lineamientos del Plan Nacional de Desarrollo y el programa sectorial para la industria y el comercio, se actualizó el esquema de las maquiladoras de exportación y maquiladora por capacidad ociosa orientado a la industria nacional; los programas PITEX y ALTEX; el programa de parques y zonas industriales; se instrumentaron los programas sectoriales para actividades estratégicas; se expidió el programa especial para la micro, pequeña y mediana industria, entre otros.

En el periodo 1994 – 2000, se profundiza en la desregulación administrativa, se signan nuevos tratados comerciales en donde destacan el de la Unión Europea y el de Japón, se actualizan los programas sectoriales, se amplía el programa de apoyo a las pequeñas empresas incorporando a las actividades de comercio y de servicios y se apoya la conformación de los agrupamientos industriales. Se revisan y actualizan los esquemas de facilidades a las actividades de exportación, se da especial atención a este sector, cuya contribución para superar la crisis de 1994 – 1997 fue fundamental.

Durante la siguiente administración 2000 – 2006, se creó el Fondo PYME, orientado a operar como banca de segundo piso, para apoyar con financiamiento a las empresas de menor escala. Se mantuvo el apoyo a los agrupamientos empresariales y a la desregulación administrativa. Ahora bien, con la creación del Fondo, NAFIN redujo su participación en las actividades sustantivas del

financiamiento a las empresas pequeñas y el primero no cubre con eficiencia los espacios dejados por la segunda, por no contar con la infraestructura suficiente de cobertura nacional y regional.

La actual administración 2006 – 2012, con base en el Plan Nacional de Desarrollo y en su programa sectorial establece cuatro ejes rectores, sobre los cuales sustenta sus estrategias, la competitividad, la generación de empleos, las exportaciones y el apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa. Para este último propósito, propone cinco sujetos para su atención, los nuevos emprendedores o nuevas empresas, la micro empresa tradicional, las pequeñas y medianas empresas establecidas, las empresas gacelas y las empresas tractoras. Se mantiene la estructura de apoyos para la capacitación y consultoría, el acceso a la tecnología, la comercialización al través del Fondo PYME. Se establece el programa de México Emprende, como un mecanismo de orientación a los empresarios y se fortalece el propósito de ventas al Gobierno, con financiamiento. Por su parte, NAFIN promueve la formación de cadenas de valor y PROMEXICO y BANCOMEXT se orientan a promover las exportaciones de estos estratos empresariales.

La experiencia internacional demuestra la importancia de la micro, pequeña y mediana empresa para la consecución de sus objetivos de crecimiento económico y desarrollo; especialmente, en periodos de presiones sobre el empleo. Tanto en Europa como en el Oriente, estas empresas han contribuido sólidamente en las tareas de la generación de empleos, aportaciones al producto interno, al desarrollo regional, a las exportaciones directas o indirectas, a la formación de cadenas de valor, solo por mencionar algunas de las más importantes. En ambas regiones del mundo, la participación de los gobiernos provinciales, estatales y municipales ha sido fundamental en la promoción de este tipo de empresas.

En cuanto a la definición y clasificación de las empresas por su tamaño, los parámetros empleados para las industrias en el país convergen prácticamente con los utilizados en el ámbito internacional, con excepción de los definidos en los Estados Unidos y adoptados por el Canadá, que no establecen un parámetro para la microempresas y que los definidos para las pequeñas y medianas empresas son bastante más cuantiosos en cuanto a empleos.

En México, con base en las clasificaciones vigentes y de acuerdo a los datos censales de 2003, el 95.1% de los establecimientos industriales, comerciales y de prestación de servicios son micros, el 3.7% son pequeños, el 0.9% son medianos y el 0.3% son grandes. En cuanto a las empresas industriales de transformación se tiene que el 90.9% son micros, el 6.0% son pequeñas, el 2.2% son medianas y el 0.9% restante son grandes.

Las empresas industriales de menor escala prácticamente se encuentran en todo el país y si bien, existen patrones de concentración, estos responden más al tamaño de las poblaciones en donde se localizan. La mayoría de estas empresas realizan actividades calificadas como tradicionales de manufactura como son la alimentaria, confección, calzado, muebles, metal – mecánica, artes gráficas, plásticos, por mencionar las más relevantes.

La micro, pequeña y mediana industria muestra ventajas económicas derivadas de sus propias escalas como es el requerir menores volúmenes de inversión, flexibilidad para adaptarse a los

cambios que impone la dinámica de los mercados, menores costos para la creación de nuevos puestos de trabajo, capacidad para adoptar las innovaciones, facilidades para su reubicación física de acuerdo con sus oportunidades de negocios, mayores facilidades para concretar alianzas o incorporarse a alguna organización productiva.

Derivadas de la escala asimismo, se generan debilidades como es una limitada capacidad de gestión empresarial, altos costos de producción, obsolescencia de la maquinaria y equipo, complejidad para el acceso a la tecnología y la innovación, falta de calidad y negociación limitada en los mercados.

Ahora bien, hoy en día, son notables las diferencias en las capacidades económicas de gestión de las diversas entidades federativas. Aquellas que muestran un mayor crecimiento, con aportaciones importantes al PIB nacional, cuentan también con una mayor capacidad para emprender programas de promoción específicos en cualquier materia de acuerdo a sus prioridades; en contraste, las entidades de menor desarrollo relativo y aportaciones menores a la economía nacional, se encuentran más limitadas para realizar estas tareas. Ello, a pesar de los avances que en materia de federalismo fiscal se han alcanzado.

La debilidad económica de las entidades, empero especialmente la de la mayoría de los municipios, restringe de manera significativa las posibilidades de promoción del desarrollo regional e impide aprovechar las oportunidades de fomentar el crecimiento económico de las regiones. Se reduce la capacidad asimismo, para optimizar las ventajas comparativas, la disponibilidad de recursos locales y su capacidad para ampliar su contribución al mercado interno nacional y local. En algunos casos, estas oportunidades incluso podrían ser para concurrir a los mercados del exterior.

La responsabilidad de la promoción del desarrollo regional es competencia de los gobiernos locales, estatales y municipales, sin restar importancia a la autoridad federal, la cual con sus programas, procura el alcance de los objetivos nacionales. Sin embargo, estos programas solo deberán ser el soporte para dar acceso a los apoyos específicos de las instituciones nacionales, especialmente los de la banca de desarrollo. No obstante, la determinación de las prioridades, estrategias, objetivos y líneas de acción de carácter regional, corresponde a las autoridades locales.

En los programas de desarrollo regional, se reconocerá la importancia estratégica que tienen las políticas de industrialización, por su contribución al desarrollo en general, al desarrollo regional, al desarrollo urbano, por las posibilidades que ofrecen estas actividades para aprovechar las ventajas comparativas y competitivas de las distintas economías, por la capacidad de la generación de empleos, por favorecer el fortalecimiento del mercado interno, por coadyuvar a la distribución del ingreso y la riqueza y por posibilitar mejorar el bienestar de la población.

La globalización de la economía y el objetivo por elevar la competitividad de las empresas ha provocado la definición de algunas estrategias de nuevas localizaciones y reubicación de las plantas industriales, lo que ha coadyuvado al crecimiento económico regional. En la procuración

de mejores condiciones de competitividad para las empresas, como es la vecindad con los mercados, la disponibilidad de materias primas e insumos, el bajo costo de la mano de obra y el acceso a algunas facilidades administrativas o algunos estímulos, ha provocado que las empresas ubiquen sus facilidades productivas en nuevas regiones, ejemplos de estas estrategias los tenemos en la franja fronteriza del norte, en algunas ciudades medias de la misma región o bien en algunas ciudades del interior con buena infraestructura de comunicaciones.

Otro esquema, utilizado por los gobiernos de algunas entidades para promover la industrialización en el ámbito regional, ha sido el de atraer el establecimiento de alguna gran industria, la que a su vez se constituya en un factor de atracción de sus proveedores y con ello conformar un “polo de desarrollo”. Este modelo ha tenido cierto éxito con las grandes plantas armadoras de la industria automotriz y con algunas de la industria electrónica. En algunas regiones, de alguna manera se han conformado clusters especializados en ciertas actividades.

Para la promoción de todas las actividades económicas se requiere de la seguridad de la estabilidad macroeconómica, certidumbre sobre la evolución de las tasa de interés, inflación controlada, una adecuada política del tipo de cambio, temporalidad de los esquemas tributarios, vigencia de las incentivos y facilidades administrativas, a efecto de que los inversionistas puedan planear la realización de sus programas de inversiones. Estos aspectos resultan imprescindibles para los emprendedores de la pequeña y mediana industria; sin embargo, también los considerarán aquellos con cierta experiencia interesados en realizarlas en una microindustria por alguna limitación de recursos, empero con expectativas de crecimiento; o bien, para aprovechar ciertas ventajas de da la escala en alguna especialidad.

La infraestructura es otro de los aspectos estratégicos para la realización de las inversiones productivas, el disponer de energía eléctrica suficiente, agua, sistemas de comunicaciones electrónicas, terrestres, aéreas y marítimas, servicios públicos adecuados, zonas y parques industriales, se constituyen en una condición necesaria que incide en la toma de decisiones para iniciar o ampliar cualquier actividad productiva, especialmente la industria. Ahora bien, es necesario advertir que ante la posibilidad de que existieran estos servicios de alguna manera limitada, no se constituye en un impedimento para efectuar la promoción, sino que se convertirían en indicadores para su orientación, o establecerían las prioridades para futuras ampliaciones. A modo de ejemplo, donde existiera una oferta de agua limitada, la promoción se orientaría al tipo de industria de bajo consumo de agua; o si fuese el caso de la energía eléctrica, se establecería la prioridad de aumentar los flujos de la acometida. El conocer las demandas reales de los servicios necesarios, permitirá una adecuada planeación y evitará futuros cuellos de botella para la operación de las empresas.

Los programas o las políticas de promoción industrial regional, especialmente los orientados a impulsar a la micro, pequeña y mediana industria, sustentados en los diagnósticos regionales y en la identificación de los objetivos de crecimiento, potenciarán el aprovechamiento de las ventajas económicas y posibilitarán superar las debilidades de estos estratos industriales. Permitirán a su vez, mejorar el aprovechamiento de los recursos locales, impulsar la generación de empleos,

coadyuvar en el fortalecimiento del mercado interno, contribuir al crecimiento de otras actividades vinculadas como la investigación tecnológica y los servicios y, finalmente a elevar los salarios y mejorar el bienestar de la población.

Estos programas o políticas asimismo, establecerán las líneas acción para atender los problemas que afectan a estos estratos industriales, aquellos considerados como endógenos como son la ineficiente capacidad de gestión administrativa, la escasa capacitación laboral, la obsolescencia de la maquinaria y los equipos, la deficiente planeación de sus instalaciones productivas, el acceso incipiente a la tecnología y a la innovación y baja calidad de sus productos. Atenderán también aquellos problemas derivados de la escala, al través de la promoción de las figuras de organización y vinculación, como son los altos costos de materias primas e insumos, las ofertas reducidas de productos, capacidad limitada de negociación en los mercados, precios elevados por el uso de los transportes para la distribución, por señalar los más relevantes.

Las autoridades de los tres órdenes de gobierno, en el marco de estos programas, comprometerán también, las acciones específicas para atender los problemas considerados exógenos de las empresas como es el de contar con instituciones especializadas que les puedan proporcionar el acceso a la tecnología y la innovación en condiciones adecuadas, sean públicas o privadas; financiamiento a costos competitivo y con oportunidad; desregulación y simplificación administrativa y; un régimen tributario de baja complejidad.

7.- RECOMENDACIONES.

La responsabilidad de la promoción económica en el ámbito regional deben asumirla los gobiernos de las entidades y de los municipios. Esto exige por una parte, una nueva concepción del federalismo fiscal, con gobiernos con más capacidad económica y financiera, con mayores atribuciones y potestades, así como dotados de facultades regulatorias. Por la otra, con estructuras administrativas y operativas capacitadas y eficientes.

Corresponderá a estas autoridades, en el ámbito de sus competencias, la formulación de los planes o programas de crecimiento económico y de desarrollo regional. Para este efecto, deberán realizar los estudios y diagnósticos que les permitan identificar sus oportunidades y con ello, aprovechar la disponibilidad de recursos locales, las ventajas comparativas y competitivas y sus potencialidades para sustentar la viabilidad económica de los proyectos; definir de los objetivos y de las estrategias; puntualizar las prioridades y las metas; instrumentar las figuras de vinculación y; establecer los esquemas de seguimiento y los mecanismos de ajuste o de corrección, en caso de situaciones extraordinarias o de desviaciones.

En el diseño de los planes o programas, se deberá contar con la participación de los tres órdenes de gobierno, con el fin de coordinar los compromisos de éstos en materia de apoyos y facilidades, así como, asegurar la oferta indispensable de servicios públicos e infraestructura. Asimismo, se convocará al sector privado para concertar su participación y con ello asegurar la viabilidad a los planes y programas.

Con base en los resultados de los estudios y diagnósticos, aquellas regiones que opten por las actividades industriales como instrumento de la promoción del crecimiento económico y del desarrollo regional, deberán considerar el fomento de la micro, pequeña y mediana industria como una de sus líneas de acción estratégicas, por las ventajas que ofrecen como son los menores montos de inversión requeridos, su flexibilidad para adaptarse a los cambios en las condiciones del mercado, el bajo costo para crear nuevos puestos de trabajo, la facilidad para incorporar nuevas tecnologías e innovaciones, la posibilidad para reubicarse territorialmente, por mencionar la más relevantes.

En la promoción del desarrollo regional asimismo, se tendrán que considerar aquellas oportunidades de atracción de inversiones nacionales o extranjeras de las grandes empresas obligadas por la necesidad de mejorar su competitividad, a buscar nuevas localizaciones territoriales para la instalación de sus nuevas plantas o su reubicación de las existentes, siempre con apego a la normatividad laboral, ambiental y administrativa.

Por su parte, la promoción de la micro, pequeña y mediana industria deberá sustentarse en un programa específico que aliente el aprovechamiento de las ventajas propias de sus escalas; empero que además, coadyuve a resolver sus problemas internos, así como a superar a aquellos que se generan por sus propias escalas. Este programa establecerá los incentivos y las facilidades

que ofrecerá el Sector Público, al través de los tres órdenes de gobierno y de las instituciones financieras, educativas o de investigación y desarrollo tecnológico. El programa establecerá también, las líneas de acción específicas para atender los problemas particulares de las empresas.

Para eficientar la operación administrativa de las empresas, se deben instrumentar los programas de mejora de la gestión empresarial, los cuales abarcarán desde los principios básicos hasta los más avanzados, debidamente diferenciados y con una adecuada selección de los participantes, dada la amplia gama de calificación o de experiencia de los empresarios.

Con el fin de elevar la productividad y competitividad, se requiere actuar en distintas vertientes. La primera, es fortalecer los esquemas de capacitación laboral en y para el trabajo; promover la vinculación entre el sector productivo y el educativo, lo cual permitirá al segundo alinear sus planes de estudios a las necesidades regionales del empleo y favorecerá las contrataciones de sus egresados.

La segunda, la actualización y adecuada utilización de la maquinaria y equipo, se debe homologar la maquinaria para evitar la subutilización y planear técnicamente su ubicación para elevar el aprovechamiento de los tiempos efectivos (lay out).

La tercera, facilitar el acceso a la tecnología y a la incorporación de las innovaciones, se propiciará la vinculación entre las instituciones de investigación y desarrollo tecnológico y el sector productivo. Esta vinculación favorecerá la especialización productiva regional, facilitará la adopción y coadyuvará a la formación de cadenas de valor. Paralelamente, se fomentará el esquema de incubación de empresas por parte de las primeras, con una normatividad que asegure salvaguardar los intereses de los participantes.

La cuarta, la adopción en los procesos productivos y administrativos de las normas de calidad; así como a su posterior certificación; para estos efectos se debe instrumentar un programa de asesoría y consultoría, con costos accesibles que permitan a las empresas incorporarse a la cultura de la calidad.

La quinta y última, posibilitar la incorporación por parte de la industria, de los diseños novedosos y de moda cuando sea una ventaja económica regional o bien un nicho de mercado. Para estos efectos, se debe impulsar la creación de empresas pequeñas que se integren a instituciones líderes en la materia, al aprovechar los avances de las comunicaciones electrónicas.

A efecto de coadyuvar a superar los problemas y las limitaciones derivados de su tamaño o de la escala, se propone la promoción de las figuras de organización interempresarial o de vinculación productiva. No obstante, es importante advertir que la promoción de las organizaciones requiere a su vez, fortalecer la cultura empresarial hacia este tipo de figuras asociativas, resaltar sus ventajas económicas y superar los aspectos que generan desconfianza e incertidumbre.

En materia de organizaciones, se propone la creación de una figura similar a las Sociedades de Responsabilidad Limitada o las cooperativas para las empresas micro, lo que permitiría aprovechar

las ventajas de la organización, empero les otorgaría la seguridad de mantener cierta independencia en cuanto a su patrimonio.

Se sugiere la creación de empresas comercializadoras, las cuales se orientarán a la negociación y realización de las actividades de compra y venta en común, lo que les permitirá obtener mejores precios por sus operaciones y reducir costos de los servicios inherentes.

Se recomienda la creación o el fortalecimiento de las uniones de crédito, figura que en primera instancia facilita el acceso al financiamiento, empero que además se aprovecha para realizar ciertas actividades en común de acuerdo con los intereses de sus asociados.

Como una figura más evolucionada de organización, es necesario impulsar la creación o consolidación de las empresas integradoras, la cual prestará servicios especializados a sus socios, en materia de adquisiciones, ventas, tecnología, financiamiento, exportaciones, obligaciones administrativas y legales. Es importante advertir, que bajo esta figura de organización, las empresas se organizan para competir, concurrir a mercados más grandes, sin perder su individualidad cuando así convenga a sus intereses.

En cuanto a las formas de vinculación productiva, con base en bancos de información confiables de las empresas, se propone en primera instancia la subcontratación cuando se trate del abasto de un insumo o la realización de un subproceso; en segunda, el desarrollo de proveedores cuando se necesite, por las ventajas económicas que pudiera representar, la fabricación de un insumo o componente por parte un tercero y; finalmente, la formalización de la organización de los clusters cuando dadas las condiciones de vecindad y especialización pudieran conformarse las cadenas productivas.

Ahora bien, por lo que se refiere a las acciones exógenas a las empresas, es conveniente continuar y ampliar los apoyos a las instituciones educativas y de investigación y desarrollo tecnológico, orientarlas a las vocaciones y especializaciones regionales con el propósito de asegurar la disponibilidad de estos servicios a las empresas, técnicos y mano de obra calificada, así como tecnología accesible.

El financiamiento se constituye en el instrumento estratégico para la instrumentación de los planes y programas de industrialización; en consecuencia, se deben establecer esquemas especiales de crédito, capital de riesgo, capital semilla y garantías. La banca de desarrollo y las instituciones especializadas, así como aquellas privadas, tendrán que priorizar sus apoyos a este sector y considerar en sus procedimientos las características propias de la industria y los plazos de maduración de los proyectos.

Es pertinente avanzar en la desregulación y simplificación administrativa, para facilitar la creación, instalación, operación e incluso el cambio de giro o cierre de las empresas, a efecto de reducir costos y aprovechar las ventajas que se generan por la escala. Se debe instrumentar un programa de regulación de las empresas, con el concurso de los tres órdenes de gobierno, con el fin de que aquellas empresas interesadas en acceder a los beneficios que se instrumenten, puedan hacerlo.

Es necesaria una revisión de la política tributaria para las empresas de menor escala. Facilitar el cumplimiento de las obligaciones fiscales y coadyuvar con ello, a generar una mayor equidad fiscal, contribuir al desarrollo regional y promover una mejor distribución de la riqueza.

Es conveniente, con base en las ventajas competitivas de las regiones, promover las exportaciones, sean directas o indirectas, de estas empresas en lo individual o al través de las organizaciones que hayan constituido. Los apoyos deberán centrarse en la promoción, asesoría, asistencia a ferias y exposiciones, financiamiento y realización de trámites en los países de destino.

Finalmente, la promoción de la micro, pequeña y mediana industria en el ámbito regional, se constituye en un instrumento estratégico de política de crecimiento económico y de desarrollo, ya que además de su contribución al producto y de su capacidad para generar empleos, posibilita el aprovechamiento de las ventajas comparativas y competitivas regionales, favorece la integración de cadenas de valor, demanda de servicios técnicos especializados lo que obliga al impulso del desarrollo tecnológico y a la innovación a nivel regional y por último, coadyuva al fortalecimiento de los mercados local, regional, nacional y con una adecuada estrategia, podría iniciar o ampliar su participación en los mercados internacionales.

8.- ANEXOS.

CUADRO No.1
INDUSTRIA DE TRANSFORMACION
ESTRUCTURA POR ENTIDAD FEDERATIVA

ENTIDAD	ESTABLECIMIENTOS		PERSONAL OCUPADO		V. A. CENSAL	
	MIPYME	GRANDE	MIPYME	GRANDE	MIPYME	GRANDE Valor*
AGUASCALIENTES	3,662	54	26,018	42,199	8,814	40,966
BAJA CALIFORNIA	4,270	248	72,712	177,730	22,385	53,369
BAJA CALIFORNIA SUR	1,320	4	6,345	1,415	1,813	409
CAMPECHE	2,164	10	7,683	6,831	1,424	1,009
CHIHUAHUA	6,741	266	59,035	293,156	22,992	99,316
CHIAPAS	9,592	9	27,437	6,598	7,032	39,779
COAHUILA	5,974	175	50,174	163,773	20,781	154,569
COLIMA	2,002	5	8,403	2,545	3,992	1,957
DISTRITO FEDERAL	27,428	299	270,806	177,051	102,113	153,300
DURANGO	3,950	68	33,023	39,257	12,971	17,186
GUANAJUATO	17,671	142	135,483	87,869	39,136	143,893
GUERRERO	14,998	5	37,519	2,953	4,874	2,146
HIDALGO	6,743	50	36,915	34,742	9,838	64,119
JALISCO	24,550	192	198,455	127,432	74,162	135,989
MEXICO	34,953	390	230,099	223,733	99,055	247,049
MICHOACAN	21,383	20	73,870	10,036	14,426	14,704
MORELOS	6,262	30	27,228	17,225	10,499	35,657
NAYARIT	2,726	4	9,898	2,147	2,079	2,189
NUEVO LEON	10,566	257	138,762	186,094	66,783	203,949
OAXACA	16,816	17	37,527	12,706	4,760	61,525
PUEBLA	26,681	125	123,792	87,470	31,526	109,646
QUERETARO	4,068	89	38,098	56,266	24,936	48,430
QUINTANA ROO	2,012	4	8,103	1,787	1,708	1,258
SAN LUIS POTOSI	6,239	80	40,255	46,805	19,132	45,692
SINALOA	5,943	29	30,677	16,668	8,746	9,434
SONORA	6,673	102	49,696	77,289	25,935	36,374
TABASCO	3,997	12	14,302	8,157	3,851	60,778
TAMAULIPAS	6,556	188	51,902	160,019	18,667	77,561
TLAXCALA	5,490	35	26,252	24,090	12,353	14,474
VERACRUZ	19,229	71	70,324	54,150	32,693	115,872
YUCATAN	11,457	57	54,028	34,837	10,463	9,821
ZACATECAS	3,851	14	13,872	11,583	4,713	8,946
TOTAL NACIONAL	325,667	3,051	2,003,966	2,194,613	721,354	2,011,364

* Millones de pesos

FUENTE: INEGI. Censos Económicos 2004

CUADRO No. 2
INDUSTRIA DE TRANSFORMACION
ESTRUCTURA PORCENTUAL

ENTIDAD	ESTABLECIMIENTOS		PERSONAL OCUPADO		V.A. CENSAL	
	MIPYME	GRANDE	MIPYME	GRANDE	MIPYME	GRANDE
AGUASCALIENTES	1	1.8	1.3	1.9	1.2	2
BAJA CALIFORNIA	1.3	8.1	3.6	8.1	3.1	2.6
BAJA CALIFORNIA SUR	0.4	0.1	0.3	0.1	0.2	n/s**
CAMPECHE	0.7	0.3	0.4	0.3	0.2	0.1
CHIHUAHUA	2.1	8.7	2.9	13.3	3.2	4.9
CHIAPAS	2.9	0.3	1.4	0.3	1	2
COAHUILA	1.9	5.7	2.5	7.4	2.9	7.7
COLIMA	0.6	0.2	0.4	0.1	0.5	0.1
DISTRITO FEDERAL	8.4	9.8	13.5	8.1	14.1	7.6
DURANGO	1.2	2.2	1.6	1.8	1.8	0.8
GUANAJUATO	5.4	4.7	6.8	4	5.4	7.2
GUERRERO	4.6	0.2	1.9	0.1	0.7	0.1
HIDALGO	2.1	1.6	1.8	1.6	1.4	3.2
JALISCO	7.5	6.3	9.9	5.8	10.3	6.8
MEXICO	10.7	12.8	11.5	10.2	13.7	12.3
MICHOACAN	6.6	0.7	3.7	0.5	2	0.7
MORELOS	1.9	1	1.2	0.8	1.4	1.8
NAYARIT	0.8	0.1	0.5	0.1	0.3	0.1
NUEVO LEON	3.3	8.4	6.9	8.5	9.2	10.1
OAXACA	5.2	0.6	1.9	0.6	0.6	3.1
PUEBLA	8.2	4.1	6.2	4	4.4	5.5
QUERETARO	1.3	2.9	1.9	2.6	3.5	2.4
QUINTANA ROO	0.6	0.1	0.4	0.1	0.2	0.1
SAN LUIS POTOSI	1.9	2.6	2	2.1	2.6	2.3
SINALOA	1.8	1	1.5	0.7	1.2	0.5
SONORA	2.1	3.3	2.5	3.5	3.6	1.8
TABASCO	1.2	0.4	0.7	0.4	0.5	3
TAMAULIPAS	2	6.2	2.6	7.3	2.6	3.8
TLAXCALA	1.7	1.1	1.3	1.1	1.7	0.7
VERACRUZ	5.9	2.3	3.5	2.5	4.5	5.8
YUCATAN	3.5	1.9	2.7	1.6	1.4	0.5
ZACATECAS	1.2	0.5	0.7	0.5	0.6	0.4
TOTAL NACIONAL	100	100	100	100	100	100

**n/s: No significativo

FUENTE: INEGI. Censos Económicos 2004

CUADRO No. 3
MICRO INDUSTRIA

ENTIDAD	ESTABLECIMIENTOS		PERSONAL OCUPADO		V.A.C.B.*	
	NUMERO	%	NUMERO	%	VALOR**	%
MEX.	32,182	10.8	80,096	10.5	10,137	11
PUE.	25,333	8.5	54,605	7.2	3,964	4.3
D.F.	22,755	7.6	66,015	8.7	12,880	13.9
JAL.	21,239	7.1	66,694	8.8	9,466	10.2
MICH.	20,707	6.9	49,306	6.5	4,217	4.6
VER.	18,555	6.2	42,423	5.6	3,846	4.2
OAX.	16,630	5.6	31,409	4.1	2,054	2.2
GTO.	15,390	5.1	46,710	6.1	5,787	6.3
GUE.	14,840	5	32,120	4.2	2,116	2.3
YUC.	10,835	3.6	23,618	3.1	1,655	1.8
CHIA.	9,393	3.2	21,161	2.8	1,877	2
N.L.	8,264	2.8	28,323	3.7	5,462	5.9
HGO.	6,271	2.1	15,283	2	1,373	1.5
SON.	6,026	2	16,545	2.2	2,288	2.5
CHI.	5,979	2	17,171	2.2	3,566	3.9
TAM.	5,963	2	16,014	2.1	2,166	2.3
MOR.	5,956	2	14,934	2	1,455	1.6
S.L.P.	5,665	1.9	14,609	1.9	2,118	2.3
SIN.	5,546	1.9	14,665	1.9	1,896	2.1
TLAX.	5,224	1.7	11,844	1.5	812	0.9
COAH.	5,213	1.7	15,536	2	2,072	2.2
TAB.	3,859	1.3	9,241	1.2	1,098	1.2
ZAC.	3,728	1.3	8,970	1.2	865	0.9
QUE.	3,548	1.2	9,254	1.2	1,297	1.4
DGO.	3,496	1.2	9,494	1.2	1,812	2
B.C.	3,358	1.1	11,432	1.5	1,959	2.1
AGS.	2,947	1	8,435	1.1	1,122	1.2
NAY.	2,634	0.9	6,887	0.9	703	0.8
CAM.	2,104	0.7	5,080	0.7	478	0.5
COL.	1,903	0.6	5,319	0.7	662	0.7
Q.R.	1,393	0.6	5,053	0.7	668	0.7
B.C.S.	1,242	0.4	3,839	0.5	478	0.5
TOTAL	298,678	100	762,103	100	92,382	100

*V.A.C.B.: Valor Agregado Censal Bruto

** Millones de pesos

FUENTE: INEGI, CENSOS ECONOMICOS, 2004

CUADRO NO. 4
PEQUEÑA INDUSTRIA

ENTIDAD	ESTABLECIMIENTOS		PERSONAL OCUPADO		V.A.C.B.*	
	NUMERO	%	NUMERO	%	VALOR**	%
D.F.	3,478	17.6	78,290	18.1	27,371	17.7
JAL.	2,610	13.2	56,049	12.9	19,861	12.8
MEX	1,850	9.4	41,843	9.7	17,271	11.2
GTO.	1,803	9.1	39,364	9.1	10,100	6.5
N.L.	1,658	8.4	36,344	8.4	16,607	10.7
PUE.	897	4.5	20,421	4.7	6,417	4.1
COAH.	567	2.9	12,624	2.9	3,606	2.3
MICH.	543	2.7	10,292	2.4	2,693	1.8
VER.	524	2.7	10,354	2.4	4,405	2.8
B.C.	515	2.6	12,708	2.9	4,296	2.8
CHI.	515	2.6	11,411	2.6	4,946	3.2
YUC.	476	2.4	9,928	2.3	2,633	1.7
SON.	439	2.2	9,229	2.1	3,733	2.4
S.L.P.	429	2.2	9,375	2.2	3,110	2
TAM.	365	1.8	7,753	1.8	3,461	2.2
QUE.	348	1.8	8,273	1.9	3,292	2.1
HGO.	344	1.7	7,621	1.8	2,328	1.5
SIN.	310	1.6	6,431	1.5	2,590	1.7
AGS.	309	1.6	6,488	1.5	1,791	1.2
DGO.	304	1.5	6,777	1.6	2,487	1.6
MOR.	238	1.2	5,000	1.2	1,811	1.2
TLAX	182	0.9	4,141	1	1,604	1
CHIA.	170	0.9	3,341	0.8	1,019	0.7
OAX.	154	0.8	2,908	0.7	771	0.5
GUE.	131	0.7	2,514	0.6	1,329	0.9
TAB.	114	0.6	2,340	0.5	815	0.5
Q.R.	107	0.5	2,057	0.5	663	0.5
ZAC.	100	0.5	1,968	0.5	1,388	0.9
COL.	87	0.5	1,844	0.4	590	0.4
NAY.	78	0.4	1,546	0.4	658	0.4
B.C.S.	65	0.3	1,379	0.3	668	0.4
CAM.	47	0.2	1,155	0.3	422	0.3
TOTAL	19,754	100	431,768	100	154,776	100

* Valor Agregado Censal Bruto

**Millones de pesos.

FUENTE: INEGI, CENSOS ECONOMICOS 2004

CUADRO NO. 5
MEDIANA INDUSTRIA

ENTIDAD	ESTABLECIMIENTOS		PERSONAL OCUPADO		V.A.C.B.*	
	NUMERO	%	NUMERO	%	VALOR**	%
D.F.	1,198	16.5	126,501	15.6	61,862	13.1
MEX.	921	12.7	108,160	13.3	71,647	15.1
JAL.	701	9.7	75,712	9.3	44,836	9.4
N.L.	644	8.9	74,095	9.1	44,714	9.4
GTO.	478	6.6	49,409	6.1	23,249	4.9
PUE.	451	6.2	48,766	6	21,145	4.5
B.C.	397	5.5	48,572	6	12,830	2.7
CHI.	247	3.4	30,453	3.8	14,480	3.1
TAM.	228	3.1	28,135	3.5	13,039	2.8
SON.	208	2.9	24,195	3	19,870	4.2
COAH.	194	2.7	22,014	2.7	15,103	3.2
QUE.	172	2.4	20,571	2.5	20,348	4.3
DGO.	150	2.1	16,752	2.1	8,672	1.8
VER.	150	2.1	17,547	2.2	24,441	5.2
YUC.	146	2	15,482	1.9	6,175	1.3
S.L.P.	145	2	16,271	2	13,905	2.9
MICH.	133	1.8	14,272	1.8	7,516	1.6
HGO.	128	1.8	14,001	1.7	6,137	1.3
AGS.	106	1.5	11,077	1.4	5,902	1.1
SIN.	87	1.2	9,581	1.2	4,259	0.9
TLAX.	84	1.2	10,267	1.3	9,936	2.1
MOR.	68	0.9	7,294	0.9	7,234	1.5
OAX.	32	0.4	3,210	0.4	1,935	0.4
CHIA.	29	0.4	2,935	0.4	4,137	0.9
GUE.	27	0.4	2,885	0.4	1,429	0.3
TAB.	24	0.3	2,721	0.3	1,938	0.4
ZAC.	23	0.3	2,934	0.4	2,459	0.5
NAY.	14	0.2	1,465	0.2	718	0.2
B.C.S.	13	0.2	1,127	0.1	634	0.1
CAM.	13	0.2	1,448	0.2	524	0.1
COL.	12	0.2	1,240	0.1	2,740	0.6
Q.R.	12	0.2	993	0.1	378	0.1
TOTAL	7,235	100	810,095	100	474,196	100

* Valor Agregado Censal Bruto.

** Millones de pesos.

FUENTE: INEGI, CENSOS ECONOMICOS 2004.

CUADRO No. 6
PRINCIPALES ACTIVIDADES DE LA MICRO INDUSTRIA

ACTIVIDAD	ESTABLECIMIENTOS		PERSONAL OCUPADO	
	Número	%	Número	%
Alimentos	92,064	30.8	255,192	30.9
Metal-mecánica	40,155	13.4	81,244	10.7
Muebles	18,926	6.3	45,529	6
Prod. de Arcilla	15,668	5.2	41,673	5.5
Artes gráficas	13,135	4.4	39,959	5.2
Vestido	15,567	5.2	37,718	4.9
Prod. de madera	16,362	5.5	35,898	4.7
Prod. lácteos	12,471	4.2	30,670	4
Otras industrias	9,120	3.1	22,130	2.9
Bebidas	5,878	2	20,244	2.7
SUBTOTAL	239,326	80.1	590,257	77.5
Resto	59,352	19.9	171,846	22.5
TOTAL	298,678	100	762,846	100

FUENT: INEGI: Censos Económicos 2004

CUADRO No. 7
PRINCIPALES ACTIVIDADES DE LA PEQUEÑA INDUSTRIA

ACTIVIDAD	ESTABLECIMIENTOS		PERSONAL OCUPADO	
	Número	%	Número	%
Vestido	1,757	8.9	40,189	9.3
Alimentos	1,781	9	33,910	7.9
Artes gráficas	1,116	5.6	23,145	5.4
Calzado	1,012	5.1	23,015	5.3
Prod. Plásticos	965	5	22,976	5.3
Muebles	1,085	5.5	22,845	5.3
Metal-mecánica	804	4.1	16,300	3.8
Bebidas	755	3.8	15,875	3.7
Otras industrias	723	3.7	15,200	3.5
Cemento y prod. Concreto	601	3	14,005	3.2
SUBTOTAL	10,619	53.8	227,460	52.7
RESTO	9,135	46.2	204,308	47.3
TOTAL	19,754	100	431,768	100

FUENTE. INEGI, Censos Económicos 2004

CUADRO No. 8
PRINCIPALES ACTIVIDADES DE LA MEDIANA INDUSTRIA

ACTIVIDAD	ESTABLECIMIENTOS		PERSONAL OCUPADO	
	Número	%	Número	%
Vestido	783	10.8	85,833	10.6
Prod. Plásticos	560	7.7	63,283	7.8
Muebles	282	3.9	30,880	3.8
Autopartes	226	3.1	29,267	3.6
Calzado	279	3.9	28,706	3.5
Papel y cartón	222	3.1	27,352	3.4
Artes gráficas	227	3.1	24,330	3
Otras industrias	226	3.1	23,108	2.9
Bebidas	190	2.6	21,829	2.7
Textil	127	1.8	16,339	2
SUBTOTAL	3,122	43.2	350,930	43.3
RESTO	4,113	56.8	459,165	56.7
TOTAL	7,235	100	810,095	100

FUENTE: INEGI. Censos Económicos. 2004

CUADRO No. 9
 PIB POR SECTORES POR ENTIDAD FEDERATIVA
 Estructura porcentual 2006

ENTIDAD	SECTOR PRIMARIO	SECTOR SECUNDARIO	SECTOR TERCIARIO	TOTAL ENTIDAD
Aguascalientes	3.7	35.3	61	100
Baja California	1.3	24.6	74.2	100
Baja California Sur	5.3	16.3	78.4	100
Campeche	2.4	60.1	37.5	100
Coahuila	3.2	42.6	54.2	100
Colima	4.8	23.9	71.2	100
Chiapas	8.4	23.2	68.4	100
Chihuahua	4.5	27.1	68.4	100
Distrito Federal	0.1	19.7	80.2	100
Durango	13.1	25.4	61.5	100
Guanajuato	4.1	35.1	60.8	100
Guerrero	5.6	15.9	78.5	100
Hidalgo	6.5	32.3	61.1	100
Jalisco	5.5	24.5	70	100
México	1.3	32.3	66.4	100
Michoacán	12.5	21.4	66.1	100
Morelos	8.3	26.6	65.1	100
Nayarit	10.1	20.4	69.5	100
Nuevo León	1.2	29.5	69.3	100
Oaxaca	7	22.5	70.5	100
Puebla	3.9	30.4	65.6	100
Querétaro	2.7	34.2	63.1	100
Quintana Roo	0.9	7.3	91.8	100
San Luís Potosí	5.3	36.7	58	100
Sinaloa	12	12.5	75.5	100
Sonora	6.2	29.1	64.7	100
Tabasco	4.6	28.9	66.4	100
Tamaulipas	3.3	31.5	65.2	100
Tlaxcala	4	30.8	65.2	100
Veracruz	6.3	29.3	64.3	100
Yucatán	3.6	23.7	72.8	100
Zacatecas	12.8	25.6	61.6	100
Total Nacional	3.5	26.8	69.6	100

Fuente: INEGI, Cuentas Económicas

CUADRO No. 10
 PRODUCTO NACIONAL BRUTO POR ENTIDAD
 Estructura Porcentual 2006

ENTIDAD	SECTOR PRIMARIO	SECTOR SECUNDARIO	SECTOR TERCIARIO	PARTICIPACION NACIONAL
Aguascalientes	1.1	1.8	1.1	1.3
Baja California	1.4	3.1	3.7	3.4
Baja California Sur	0.9	0.3	0.7	0.6
Campeche	0.8	2	0.8	1.1
Coahuila	2.3	5.7	2.7	3.5
Colima	0.8	0.5	0.5	0.5
Chiapas	4.6	1.4	1.6	1.7
Chihuahua	5.4	4.1	4.7	4.6
Distrito Federal	0.4	15.9	23.7	20.3
Durango	3.9	1.3	1.1	1.3
Guanajuato	3.8	5.1	3.2	3.7
Guerrero	2.9	0.9	1.7	1.5
Hidalgo	2.4	1.7	1.1	1.3
Jalisco	6.3	8.9	5.5	6.3
México	5.3	13.1	10.1	10.6
Michoacán	6.7	1.6	2.1	2.2
Morelos	3	1.4	1.3	1.4
Nayarit	1.8	0.3	0.5	0.6
Nuevo León	1.6	8.6	7.5	7.5
Oaxaca	3.7	1	1.4	1.4
Puebla	3.9	4.6	3.1	3.6
Querétaro	1	2.5	1.6	1.8
Quintana Roo	0.3	0.4	2	1.5
San Luís Potosí	2.8	2.4	1.6	1.9
Sinaloa	7.8	0.9	2	2.1
Sonora	5.8	2.7	2.8	2.9
Tabasco	1.3	1.1	1.1	1.1
Tamaulipas	2.9	3.8	3	3.2
Tlaxcala	0.7	0.6	0.5	0.5
Veracruz	6.7	4.2	3.9	4.1
Yucatán	1.4	1.2	1.5	1.4
Zacatecas	3.7	0.5	0.7	0.8
Total Nacional	100	100	100	100
Fuente: INEGI.				

9.- BIBLIOGRAFÍA.

AGUILAR MONTEVERDE, ALONSO: Dialéctica de la economía mexicana. Ed. Nuestro Tiempo. 1ª Edición. 1968. 207pp.

AGUILAR MONTEVERDE, ALONSO: Problemas estructurales del subdesarrollo. Ed. UNAM, Inst. de Inv. Eco. Ed. UNAM. 1ª Edición. 1971. 328pp.

ÁLVAREZ BEJAR, A. – MENDOZA PICHARDO, G. (Coordinadores): Integración económica: Impactos regionales, sectoriales y locales en el México del Siglo XXI. Fac. de Economía, UNAM; Fac. de Economía, Universidad Veracruzana; Depto. de Economía, Universidad de Sonora. Ed. ITACA. 2ª Edición. 2009. 322pp.

ARCE MACÍAS, C. – CABRERO MENDOZA, E. – ZICCARDI CONTIGIANI A. (Coordinadores): Ciudades del Siglo XXI. ¿Competitividad o cooperación? CIDE. Ed. M. A. Porrúa. 1ª Reimpresión 2007. 468pp.

AYALA ESPINO, JOSÉ: Instituciones para mejorar el desarrollo. Un nuevo pacto social para el crecimiento y el bienestar. Ed. Fondo de Cultura Económica. 1ª Edición. 2003. 448pp.

BARRE, RAYMOND: El desarrollo económico. Ed. Fondo de Cultura Económica. 4ª Reimpresión. 1970. 176pp.

BAZDRESCH, CARLOS – BUCAY, NISSO – LOAEZA, SOLEDAD – LUSTIG, NORA. (Compiladores): México: Auge, crisis y Ajuste. Lecturas No. 73. (3 tomos). Ed. Fondo de Cultura Económica. 1ª Edición. 1993. Tomo I, 464pp. Tomo II, 387pp. Tomo III, 443pp.

BID: DIVISION DE MIPYMES. 2005.

BUSTAMANTE LEMUS, CARLOS: Actores urbanos y políticas públicas. UNAM, Inst. de Inv. Eco. Ed. M. A. Porrúa. 1ª Edición. 2008. 462pp.

CALVA, JOS LUÍS. (Coordinador): Agenda para el desarrollo. Vol. 5: Finanzas públicas para el desarrollo. UNAM, Cámara de Diputados, LX Legislatura. Ed. M. A. Porrúa. 1ª Edición. 2007. 262pp.

CALVA, JOSÉ LUÍS (Coordinador): Agenda para el desarrollo. Vol. 6: Financiamiento para el crecimiento económico. UNAM, Cámara de Diputados, LX Legislatura, Ed. M. A. Porrúa. 1ª Edición. 2007. 217pp.

CALVA, JOSÉ LUÍS. (Coordinador): Agenda para el desarrollo. Vol. 7: Política industrial manufacturera. UNAM, Cámara de Diputados, LX Legislatura. Ed. M. A. Porrúa. 1ª Edición. 2007. 234pp.

CALVA, JOSÉ LUÍS. (Coordinador): Agenda para el desarrollo. Vol. 13: Políticas de desarrollo regional. UNAM, Cámara de Diputados, LX Legislatura. Ed. M. A. Porrúa. 1ª Edición. 2007. 392pp.

CECEÑA, JOSÉ LUÍS: México en la órbita imperial. Ed. El Caballito. 1ª Edición. 1970. 271pp.

CLAVIJO, FERNANDO –CASAR, JOSÉ I.: (Compiladores): La industria mexicana en el mercado mundial. Elementos para una política industrial. Lecturas No. 80 (2 tomos) Ed. Fondo de Cultura Económica. 1ª Edición. 1994. Tomo I, 388pp. Tomo II, 490pp.

CORDERA, ROLANDO – TELLO, CARLOS: México: La disputa por una nación. Perspectivas y opciones del desarrollo. Ed. Siglo XXI. 2ª Edición. 1981. 149pp.

CÓRDOVA, ARNOLDO: La formación del poder político en México. Ed. Era. 30ª Reimpresión. 2010. 102pp.

DÍAZ CAYERO, ALBERTO: Desarrollo económico e inequidad regional: Hacia un nuevo pacto federal en México. Fundación Friedrich Naumann; Centro de Investigaciones para el desarrollo, A. C. Ed. M. A. Porrúa. 1ª Edición. 1995. 126pp.

DELGADILLO MACÍAS, JAVIER – TORRES TORRES, FELIPE – GASCA ZAMORA, JOSÉ: El desarrollo regional de México en el vértice de dos milenios. UNAM, Inst. de Inv. Eco. Ed. M. A. Porrúa. 1ª Edición. 2001. 90pp.

FLORES SALGADO, JOSÉ: Cambio estructural e integración regional de la economía mexicana. Un estudio de desintegración industrial. UAM. Ed. Juan Pablos Editor, S.A. 1ª Edición. 2010. 238pp.

FURTÁDO, CELSO: Teoría y política del desarrollo económico. Ed. Siglo XXI. 3ª Edición. 1970. 267pp.

GERSOVITZ, MARK - DÍAZ, CARLOS F. – GUSTAV RAINS, ALEJANDRO – ROSENZWEIG, MARK R. (Compiladores): Teoría y experiencia del desarrollo económico. Ed. Fondo de Cultura Económica. 1ª Edición. 1985. 484pp.

GONZÁLEZ CASANOVA, PABLO: Las categorías del desarrollo económico y la investigación en las ciencias sociales. UNAM, Inst. de Inv. Soc. Ed. UNAM. 2ª Edición. 1970. 122pp.

HANSEN, ROGER D.: La política del desarrollo mexicano. Ed. Siglo XXI. 5ª- Edición 1974. 340pp.

INEGI: Censos Económicos. 2004.

INEGI: Micro, pequeña, mediana y gran empresa: Estratificación y establecimientos. Censos Económicos. 2004.

INEGI: Información Estadística de las Actividades Económicas. 2009.

INTERNATIONAL INSTITUTE DEVELOPMENT FOR MANAGEMENT: World competitiveness yearbook. 2009.

IVANOVA, ANTONINA – GUILLÉN, ARTURO. (Coordinadores): Globalización y regionalismo: Economía y sustentabilidad. UAM, Universidad de Baja California Sur. Ed. M. A. Porrúa. 1ª Edición. 2008. 494pp.

KATZ, ISAAC M.: La apertura comercial y su impacto regional sobre la economía mexicana. ITAM. Ed. M. A. Porrúa. 1ª Edición. 1998. 142pp.

KUZNETS, SIMON: Crecimiento económico moderno. Ed. Aguilar. 1ª Edición. 1973. 532pp.

LUSTIG, NORA. (Compiladora): Panorama y perspectivas de la economía mexicana. Colegio de México. Ed. C.M. 1ª Edición. 1980. 609pp.

MARTÍNEZ LE CLAINCHE, ROBERTO: México: Elementos para el estudio estructural de su economía. UNAM, Inst. de Inv. Eco. Ed., UNAM. 1ª Edición. 1972. 136pp.

MEIER, GERALD M. – BALDWIN, ROBERT E.: Desarrollo económico: Teoría, historia y política. Ed. Aguilar. 2ª Reimpresión. 1973. 624pp.

MENDOZA COTA, JORGE EDUARDO (Coordinador): El TLCAN y la frontera México – Estados Unidos: aspectos económicos. El Colegio de la Frontera Norte. Ed. M.A. Porrúa. 1ª Edición. 2007. 299pp.

NAVARRETE, IFIGENIA M. DE: Los incentivos fiscales y el desarrollo económico de México. Ed. UNAM. 1ª Edición. 1967. 166pp.

OBREGÓN, CARLOS: Teorías del desarrollo económico. Ed. Pensamiento Universitario Iberoamericano. 1ª Edición. 2008. 552pp.

OLMEDO, BERNARDO – SOLLERO, JOSÉ LUÍS (Coordinadores): Políticas industriales y tecnológicas para las pequeñas y medianas empresas. Experiencias internacionales. UNAM, Inst. de Inv. Eco. Ed. M. A. Porrúa. 1ª Edición. 2001. 1ª Reimpresión. 2006. 278pp.

ONU. PNUD: Human development indices 2008.

ONU. PNUD. (México): Indicadores de desarrollo humano en México 2005. 2008.

PIPITONE, UGO: Ciudades, naciones, regiones. Los espacios institucionales de la modernidad. Ed. Fondo de Cultura Económica. 1ª Edición. 2003. 432pp.

PORTES, ALEJANDRO: En torno a la informalidad: Ensayos sobre teoría y medición de la economía no regulada. Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales. Sede México. Ed. M. A. Porrúa. 1ª Edición. 1995. 252pp.

RAMIREZ ANGULO, NATANAEL – MUNGARAY LAGARDA, ALEJANDRO – RAMIREZ URQUIDI, MARTIN – TEXIS FLORES, MICHELLE: Economías de escala y rendimientos crecientes: Una aplicación en microempresas mexicanas. En Economía Mexicana, nueva época. Vol. XIX, No. 2., segundo semestre de 2010. CIDE. PP 213 – 230.

REYES HEROLES, FEDERICO – SUAREZ DAVILA, FRANCISCO (Coordinadores): La crisis. Testimonios y perspectivas. Ed. Fondo de Cultura Económica. 1ª Edición. 2009. 198pp.

REYNOLDS, CLARK W.: La economía mexicana, su estructura y crecimiento en el Siglo XX. Ed. Fondo de Cultura Económica. 1ª Edición 1973. 522pp.

RIVERA RÍOS, MIGUEL ANGEL: Desarrollo económico y cambio institucional. UNAM. Facultad de Economía. Ed. Juan Pablos Editor. 1ª Edición. 2009. 232pp.

ROJAS SORIANO, RAUL: Guía para realizar investigaciones sociales. Ed. Plaza Valdés. 36ª Edición. 2009. 437pp.

ROLL, ERIK: Historia de las doctrinas económicas. Ed. Fondo de Cultura Económica. 5ª Reimpresión. 2009. 581pp.

ROS, JAIME: La teoría del desarrollo y la economía del crecimiento. CIDE. Ed. Fondo de Cultura Económica. 1ª Edición. 2004. 480pp.

RUEDA PEIRO, ISABEL (Coordinadora): Las empresas integradoras en México. Inst. de Inv. Eco. UNAM. Ed. Siglo XXI. 1ª Edición. 1997. 236pp.

RUEDA PEIRO, ISABEL: Las micros, pequeñas y medianas empresas en México en los años noventas. UNAM, Inst. de Inv. Eco. Ed. M. A. Porrúa. 1ª Edición. 2001. 80pp.

SARAVI, GONZALO A.: Redescubriendo la microindustria. Dinámica y configuración de un distrito industrial en México. Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales. Ed. Juan Pablos. 1ª Edición. 1997. 234pp.

SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL - SECRETARIA DE ECONOMIA: Programas sectoriales de desarrollo. Programas especiales para el desarrollo de la micro, pequeña y mediana industria.

SISTEMA ECONOMICO LATINOAMERICANO Y DEL CARIBE. SECRETARIA GENERAL IBEROAMERICANA. AGENCIA ESPAÑOLA DE COOPERACION INTERNACIONAL PARA EL DESARROLLO: Pymes: Una visión estratégica para desarrollo económico y social. 1ª Edición. 2008. 392pp.

SKERTCHLY, RICARDO W. (Coordinador): Microempresa, financiamiento y desarrollo: el caso de México. Universidad Anáhuac. Ed. M. A. Porrúa. 1ª Edición. 2000. 314pp.

SMALL BUSINESS ADMINISTRATION: Reglas de operación. 2007.

SOLIMANO, ANDRÉS (Compilador): Los caminos de la prosperidad. Ensayos del crecimiento y desarrollo. Lecturas No. 87. Ed. Fondo de Cultura Económica. 1ª Edición. 2008. 314pp.

SOLÍS, LEOPOLDO. (Coordinador): La economía mexicana. Lecturas No. 4, (2 tomos). Ed. Fondo de Cultura Económica. 1ª Edición. 1973. Tomo I, 452pp. Tomo II, 605pp.

SOLÍS, LEOPOLDO: La realidad económica mexicana. Retrovisión y perspectivas. Ed. Siglo XXI. 2ª Edición. 1971. 356pp.

SUNKEL, OSVALDO – PAZ, PEDRO: El subdesarrollo latinoamericano y la teoría del desarrollo. Ed. Siglo XXI. 4ª Edición. 1973. 385pp.

TWOMEY, MICHAEL J.: Las corporaciones multinacionales y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Ed. Fondo de Cultura Económica. 1ª Edición. 1996. 296pp.

UNGER, KURT: Globalización y clusters en México: Un enfoque evolutivo. Ed. Fondo de Cultura Económica. 1ª Edición. 2010. 246pp.

UNION EUROPEA. COMISION EUROPEA. DIRECCION GENERAL DE EMPRESAS E INDUSTRIAS: La PYME primero. 2008.

VARIOS AUTORES: El perfil de México 1980. Ed. Siglo XXI. Tomo 1, 5ª Edición, 1974. Tomo 2, 3ª Edición, 1972. Tomo 3, 2ª Edición, 1973. Tomo I, 199pp. Tomo II, 303pp. Tomo III, 624pp.

VARIOS AUTORES: Nueva historia mínima de México. Colegio de México. Ed. C. M. 6ª Reimpresión. 2003. 316pp.

VERNON, RAYMOND: El dilema del desarrollo económico de México. Ed. Diana. 4ª Reimpresión 1970. 235pp.

VILLAGOMEZ, F. ALEJANDRO: El ahorro en México desde 1960; estructura, evolución y determinación. Ed. CIDE. 1ª Edición. 2008. 162pp.

VILLARREAL, RENÉ: Industrialización, competitividad y desequilibrio externo en México. Un enfoque macroindustrial y financiero (1929-2010). Ed. Fondo de Cultura Económica. 5ª Edición. 2005. 839pp.

WILLIAMSON, OLIVER E.: Las instituciones económicas del capitalismo. Ed. Fondo de Cultura Económica. 1ª Reimpresión. 2009. 436pp.

WORLD ECONOMIC FORUM: The global competitiveness year book. 2009.