



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO**

---

---

**FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES  
ADMINISTRACIÓN PÚBLICA**

**LA ACCION GUBERNAMENTAL EN APOYO A LAS  
MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EN  
MEXICO.**

**TESIS**

**QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE  
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN PÚBLICA**

**PRESENTA:  
SALVADOR SANDOVAL GÓMEZ**

**ASESOR: DR. MIGUEL ÁNGEL MÁRQUEZ ZARATE**



**MÉXICO, D. F. 2012.**



Universidad Nacional  
Autónoma de México



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

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

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

## **AGRADECIMIENTOS**

Agradezco Dr. Miguel Ángel Márquez Zarate por su asesoría y apoyo en la realización de mi tesis.

A la UMAM por brindar toda su infraestructura en beneficio de mi preparación y formación Académica.

A los profesores de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales que brindaron su tiempo y conocimientos para poder forjarme como persona y como profesionista.

A mi familia.

A mis padres Isabel Gómez Alvarado y Salvador Sandoval Torres, por inculcarme la educación como un objetivo importante en mi vida que empezó a ser parte de un sueño educativo que gracias a su apoyo poder llegar a la culminación de dicho sueño que se transformo en una realidad. Es por tal motivo que les agradezco por su apoyo incondicional.

A mis hermanos Ana Lilia, Elizabeth y José Luis, que hemos forjado una bonita amistad llena de apoyo y confianza les agradezco por estar conmigo en cualquier etapa de mi vida.

## **Objetivo general**

Identificar los procesos implementados por la secretaria de economía en la implementación del programa Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Fondo PyME) para el ejercicio fiscal 2007-2012.

Reconocer, en virtud de las características de la implementación del Fondo PyME las limitantes a las que enfrentan las empresas de menor tamaño en cuanto a potenciales generadoras de crecimiento económico y empleo, así como en el marco de un cambio en los sistemas de producción.

## **Objetivos específicos**

Mostrar las razones históricas y económicas que explican el auge de las empresas de menor tamaño con base en una recomposición de los sistemas de producción y el sentido que cobran las empresas en dichos cambios. Asimismo, ubicar un punto de inflexión de este proceso para el caso de México, a partir del cambio estructural de la década de los ochenta. Determinar el significado económico y social de las nociones de “empresa” y “empresario” desde la perspectiva de la teoría económica tradicional y rastrear el proceso de construcción teórica de ambos conceptos, a partir del nacimiento de la economía como ciencia y hasta las concepciones recientes de estos términos. Mostrar cómo la exaltación de las cualidades empresariales contribuye a la legitimación de los principales valores del capitalismo: derechos de propiedad y cultivo de la iniciativa individual productiva en un ambiente de libertad.

## **Hipótesis**

Las MiPAyME constituyen la principal fuente de empleos en México por lo que la acción gubernamental es fundamental para su eficacia y desarrollo. En este contexto es necesario establecer programas de gobierno más eficientes para lograr el desarrollo económico necesario.

## **Metodología**

El desarrollo del presente trabajo se sustenta en dos formas. En primer lugar, en información obtenida a partir del Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Fondo PyME) para el ejercicio fiscal 2007-2012 de la Secretaría de Economía. En segundo lugar proviene de la capacitación ofrecida por dicha secretaria en el Programa Nuevos Emprendedores e Incubadoras de Empresas 2012 y en tercer lugar la experiencia como microempresario donde permanezco desde hace catorce años.

Asimismo, reconocer esa legitimidad como adecuada a las transformaciones económicas, políticas, sociales e ideológicas para un modelo de crecimiento basado en el libre mercado.

## **Introducción**

### **Planteamiento metodológico.**

#### **Capítulo uno. Antecedentes Históricos. 6**

- 1.1 Joan Prats i Catala. La construcción histórica de la idea de desarrollo. 7
- 1.2 Joan Prats i Català. Administración pública y desarrollo en América Latina Un enfoque neo-institucionalista. 19
- 1.3 Franck Petiteville. Tres rostros míticos del Estado en la teoría del desarrollo. 20
  - 1.3.1 El mito del "Estado desarrollador" en las teorías del despegue económico (años 50-60): una reducción economicista del estado en desarrollo. 20
  - 1.3.2 "El mito del Estado fantoche" en las teorías de la dependencia (decenio de 1970) o el apogeo del economicismo. 25
  - 1.3.3 Teoría neoclásica y "gobierno" en los decenios de 1980-90: el mito del Estado "modesto-liberal". 27
  - 1.3.4 Conclusión. 32
- 1.4 América Latina y los desafíos actuales del desarrollo. 32
- 1.5 La reforma del Estado. Un nuevo Estado para un nuevo modelo de desarrollo. 34
- 1.6 Reforma institucional y reforma organizativa en la reforma del Estado. 39
- 1.7 Retos del Estado ante la globalización. 43
- 1.8 Las ONG's como motor de la Reforma del Estado. 43
- 1.9 Reforma económica. 44
- 1.10 Reformas en México. 45
- 1.11 La organización para la cooperación y desarrollo (OCDE). 45

#### **Capítulo dos. El surgimiento de las empresas de menor tamaño. 52**

- 2.1 Concepto que es una pequeña y mediana empresa. 52
- 2.2 La recomposición de los procesos productivos, las nuevas tecnologías y el surgimiento de un nuevo tipo de empresa de menor tamaño. 54
- 2.3 El significado de las empresas de menor tamaño el caso de Estados Unidos, Japón e Italia. 58
- 2.4 La experiencia de América Latina en materia de pequeña empresa. 65
  - 2.4.1 Estudios de informes del sobre las políticas PYME. 69

#### **Capítulo tres. Las PAYMES en México. 75**

- 3.1 La pequeña empresa en México. 75
  - 3.1.1 La deuda pública externa en México. 76
  - 3.1.2 Los tratados de libre comercio de México. 78
  - 3.1.3 TLCAN. 79
  - 3.1.4 La reconfiguración del modelo económico en México. 79
  - 3.1.5 La reconfiguración del aparato productivo. 80
  - 3.1.6 Ajustes en el mercado laboral. 84

<b>Capítulo cuatro. Clasificación de las pequeñas y medianas empresas.</b>	<b>92</b>
4.1 Origen del capital.	94
4.2 Magnitud de la empresa en México.	94
4.3 Característica general de las pequeñas y medianas empresas.	97
4.4 Porcentaje de Empleos por Entidad Federativa.	97
4.5 Distribución regional de las empresas.	98
4.6 Determinantes de la competitividad de las MiPyMEs.	99
<b>Capítulo cinco. Análisis de programas: Oferta de servicios de apoyo gubernamental dirigidos a las MiPyMEs.</b>	<b>100</b>
5.1 Objetivos Generales.	103
5.2 Concentración y características de los apoyos del fondo PYME.	104
5.3 Presupuesto destinado al fondo PYME.	105
5.4 Cobertura y población objetivo.	105
5.5 Requisitos para acceder a los apoyos del fondo PYME.	106
5.6 Programas de apoyo Secretaría de Economía.	107
5.7 Conclusiones del Evaluador Externo (CONEVAL).	109
5.10 Observaciones del CONEVAL.	110
<b>Capítulo seis. Discusión.</b>	<b>112</b>
6.1 Confusión entre los conceptos de microempresa y PyMEs.	114
6.2. Identificación de las necesidades y problemática del Fondo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa FAMPyME (SE).	114
6.3 Baja efectividad de apoyo a PyMEs de programas gubernamentales.	115
6.4. Atención efectiva a microempresas: cantidad sobre calidad.	116
6.5 Conclusiones.	117
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	122
<b>NEXO 1 Reglas de Operación del Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña Empresa (Fondo PyME) Secretaría de Economía 2012.</b>	

## **Introducción**

La importancia económica de las MiPyMEs a nivel político, gubernamental y social se ha convertido en una alternativa política para responder al demandante desempleo tanto para el ámbito nacional, como internacional.

En México, desde hace varias décadas esta relevancia se ha manifestado en los planes y programas de desarrollo económico desde administraciones pasadas hasta el programa actual manejado por la Secretaria de Economía “Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Fondo PyME) para el ejercicio fiscal 2012”. En este último documento se señala 22 programas dirigidos a las PyMES como “pilar de la economía, sustento de desarrollo, generador y distribuidor de riqueza”<sup>1</sup> así como instrumento para el crecimiento y desarrollo incluyente y de calidad. Las Medianas empresas que si generan empleos formales están contempladas por el Programa Gacela que impulsa nuevos proyectos en investigación y tecnología.

En este sentido, el estudio de la composición de la estructura productiva mexicana puede ser una herramienta útil para identificar las carencias y posibilitar la creación de una política económica que tienda a revertir y fortalecer el potencial real del aparato productivo que se refleje en una: “ley que permita la diversificación de la producción” que permita una participación más activa de la producción y exportación del país.

La Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos establece en su artículo 25 Constitucional que corresponde al Estado la rectoría del desarrollo nacional para garantizar que éste sea integral y sustentable mediante el crecimiento económico; así mismo impone al Estado el fomento de las actividades que demande el interés general y la

---

<sup>1</sup> Secretaria de Economía, Programa Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Fondo PyME) para el ejercicio fiscal 2012.



conurrencia al desarrollo económico nacional, con responsabilidad social, de los sectores público, privado y social.

En el año 2012 en México hay más de 4.1 millones de microempresas, que aportan 41.8% del empleo. Las pequeñas suman 174,800 y representan 15.3% de empleabilidad; por su parte, las medianas llegan a 34,960 y generan 15.9% del empleo, de acuerdo con la Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa (Spyme). En las que se emplean 27 millones 727 mil 406 personas en las actividades como: la industria manufacturera, el comercio y servicios.

A partir de fuentes primarias, proporcionadas por los Censos Económicos de 2006-2012, del Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática (INEGI), se estima que las MIPYMES constituyen más del 99% del total de las unidades económicas del país, generan más del 52% del PIB y contribuyen con 7 de cada 10 empleos formales que se crean en México, por lo que son un elemento fundamental en el desarrollo económico del país al constituir la columna vertebral de la economía nacional por su alto impacto en la generación de empleos.

Según datos de la Comisión Intersecretarial de Política Industrial (CIPI), órgano de consulta del gobierno federal:

- 65% de las pymes son de carácter familiar
- 31% de los empleados que laboran en una pequeña y mediana empresa cuentan con la secundaria terminada, 26% con el bachillerato o carrera técnica y
- 3% con primaria
- 90% de estos negocios se dedican a la reventa de productos.

Los giros más comunes son el sector servicios y comercio.

El porcentaje restante pertenece a profesionales dedicados a trabajos independientes.

El Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012, establece como una de sus estrategias favorecer el aumento de la productividad de las MIPYMES e incrementar el desarrollo de productos acorde con sus necesidades, precisando que la atención de las MIPYMES debe centrar su propuesta en la creación de una política de desarrollo empresarial basada en los siguientes cinco segmentos: el primero incluye a emprendedores, mujeres, hombres que se encuentran en procesos de creación y desarrollo de una empresa; el segundo está compuesta por las microempresas tradicionales; el tercer segmento contempla a las pequeñas y medianas empresas; el cuarto incluye al grupo de MIPYMES que tiene un mayor dinamismo en su crecimiento y en la generación de empleos respecto del promedio, y el quinto está conformado por aquellas empresas establecidas en el país que por su posición en el mercado vertebran, las cadenas productivas.

El presente trabajo consta de cinco capítulos en los cuales se destaca la situación actual de la micro, pequeña y mediana empresa (MiPyMEs). Del mismo modo, se resaltan las características que identifican a las MiPyMEs mexicanas y el papel que éstas juegan en el desarrollo de la economía nacional actual, así como el nivel y calidad de empleo que establecen las acciones del gobierno.

En primera instancia, se presentan los planteamientos metodológicos que sustentan este trabajo. Posteriormente, dado que la unidad de análisis será la empresa capitalista, se juzgó necesario conocer, en primer lugar, el sentido económico y social adjudicado a ésta desde la perspectiva del propio sistema. Posteriormente, la función concreta desempeñada por las empresas pequeñas a lo largo de distintas facetas cubiertas por el capitalismo en la

organización productiva, así como su relación con la gran empresa. Por último, un acercamiento al significado de las empresas mexicanas de menor tamaño desde la lógica capitalista actual, caracterizada por el libre mercado y la intensificación de la competencia.

El primer capítulo rastrea el proceso de construcción teórica de los conceptos “empresa” y “empresario” desde la perspectiva de la teoría es tan solo la imagen de los fenómenos del mundo exterior reflejada en la conciencia humana, como tal la explicación del funcionamiento económico ha estado sujeto a la evolución del capitalismo y sus instituciones así como a las condiciones de producción determinadas en un momento dado. Conocer el significado económico y social conferido a ambos términos permitiría situar el tema empresarial desde la importancia intrínseca para el capitalismo. Se menciona el papel que cubre una empresa capitalista dentro del propio sistema, con la finalidad de dimensionar y comparar el rol que juegan las empresas de menor tamaño en México.

El capítulo dos señala las razones históricas y económicas que permiten, hoy día, el auge de las pequeñas empresas. Primero se expondrán los cambios en la producción y cómo las innovaciones ofrecidas por la revolución tecnológica propiciaron la inserción de las empresas menores como parte de la cadena de producción. Es importante incluir el rol asumido por estas empresas en otros países, concretamente en aquéllos señalados como modelos paradigmáticos: Italia, Estados Unidos y Japón; esto con la intención de comparar la dinámica nacional con la de otros países.

En el caso de México, la tendencia histórica a partir de los años setenta, la necesidad de integrar los recursos abundantes de la región como la mano de obra y organización familiar dentro de la industrialización en marcha. Así. Se consideró a las pequeñas empresas como unidades productivas capaces de incorporar estos elementos convirtiéndose en un mecanismo de cohesión e integración social. Estas empresas se

adhirieron entonces a la discusión sobre la renovación del aparato productivo por dos vías; una, en el marco de la revolución tecnológica internacional y la otra, ante la necesidad de diseñar estrategias para el desarrollo del país.

Posteriormente y bajo esta misma pequeña empresa adquirió mayor sentido por la agudización del desempleo, intensificado a partir del agotamiento del patrón de acumulación anterior a la crisis de los ochenta y la modificación de la conducta, las prioridades, objetivos y estrategias de los agentes económicos. En primer lugar, la reducción del Estado como ente económico concentró la atención en la iniciativa individual como sujeto económico dinámico y, al mismo tiempo, generador de su propio empleo. Con base en este panorama, las empresas menores debieron cumplir con una función socio-productiva, sin entrar en contradicción con la racionalización del gasto público y la apertura comercial, derivada del libre mercado.

En general, el nuevo orden capitalista demandó de las micro, pequeña y mediana empresas la ejecución de una parte de la producción; asimismo, legitimar y consolidar el principio *laissez-faire*; pero sobre todo amortiguar la tendencia natural, creciente y a últimas fechas potenciadora del desempleo.

El capítulo tres pretende establecer la condición mediante la cual funcionan las pequeñas empresas en México. Se piensa que mediante el monitoreo de algunas variables relevantes para la actividad económica y que son resultado de las operaciones de estas empresas, se puede determinar que la naturaleza y condiciones en las cuales funcionan no sólo son suficientes para las exigencias del medio en cual interactúan; sino que preparan y perpetúan la situación actual en la cual se desarrollan.

A menudo se habla acerca de la existencia de un enorme sector de empresas de subsistencia en contraste con un sector moderno, vanguardista y estrechamente vinculado al mercado mundial.

El capítulo cinco establece los lineamientos

El crecimiento de las PyMEs en México está delimitado por la falta de una reforma de la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, aprobada por el Congreso de la Unión en 30-12-2002 última reforma publicada 18-01-2012 y la Ley Federal del Trabajo 09-04-2012, que solo benefician a los monopolios y las transnacionales, dirigen sus esfuerzos solo a atraer capitales extranjeros y evitar la libre competencia.

Finalmente, el último capítulo señala las pautas generales sobre las cuales podrían integrarse una política pública a favor de la MiPyME en México. Se trata simplemente de enunciar aquellos elementos que deberían estar presentes en las acciones e instrumentos de esta política, encaminándola hacia la construcción de una perspectiva sistémica para el tratamiento de los problemas y sus soluciones.

### **Capítulo uno: Antecedentes históricos.**

Este capítulo expondrá el sentido económico conferido a la empresa sujeto generador de riqueza, agente de cambio y promotor del progreso social. Se trata de mostrar la relevancia del tema más allá de la oleada transitoria, manifiesta en el diseño de los planes de política económica recientes.

El marco de la influencia del pensamiento liberal del siglo XVIII y el punto de inflexión, para el estudio de los fenómenos económicos, el viraje en la interpretación del concepto "riqueza" y la consideración del hombre, en general, como sujeto económico responsable de producirla. En este sentido, al tiempo que se situó un grupo social en

particular, diligente y dirigente de este proceso, se ocultaron algunas relaciones económicas y conceptos fundamentales como aquella donde el trabajo se creyó como el único creador del valor.

Estudiar los orígenes del liberalismo permitió establecer un vínculo y continuidad con las interpretaciones económicas actuales. Cuando los distintos sectores referidos con el desarrollo empresarial plantean que su actividad requiere incluirse en un entorno que les deje desplegar todo su potencial creador y promotor del beneficio social (entendido este último como el intercambio mutuamente beneficioso entre las demandas no satisfechas y el espíritu y la aptitud para satisfacerlas), aparentan evocar la libertad exigida para el desarrollo de la economía durante ese siglo; de igual forma apologizan sobre su actividad productiva olvidándose que en ella intervienen además otros factores.

### **1.1 Joan Prats<sup>2</sup>. La construcción histórica de la idea de desarrollo.**

La idea de desarrollo fue una de las claves para la reconstrucción del orden internacional tras la segunda guerra mundial. Su filiación intelectual es clara. El "desarrollo" entendido como progresión natural hacia un mismo estado final tiene su raíz en el concepto cristiano de providencia, es decir, en el continuo movimiento superador hacia la perfección universal que es el don ofertado por Dios al mundo. En el siglo XVIII los filósofos de la Ilustración europea secularizaron la idea de providencia transformándola en "progreso". Cien años más tarde el progreso se transformaría en "modernidad" (entendiendo por tal una combinación de liberalismo, capitalismo, industrialismo, cultura basada en la ciencia y estado-nación), presentada como fórmula de

---

<sup>2</sup> Joan Prats i Català Director del IIG, Director de los Estudios de Derecho y Ciencia Política de la Universidad Abierta de Cataluña. Revista Instituciones y Desarrollo N° 10 (2001) págs. 103-148. Institut Internacional de Governabilitat de Catalunya, Còrsega 255, 5º 1ª 08036 Barcelona, España

progreso de valor universal. El marco intelectual en el que se apoyaría la idea y la práctica del desarrollo ya estaba listo, pues, a comienzos del siglo XX<sup>3</sup>.

La matriz intelectual del desarrollo se encuentra en el conjunto de ideas y creencias articuladas en torno al llamado "racionalismo constructivista" (basado no sólo en la Ilustración sino también en las concepciones de autores como Bacon, Descartes, Hobbes y Newton), el cual se opone a otra tradición intelectual también occidental representada por el llamado "racionalismo evolutivo o crítico". La contraposición entre ambos tipos de racionalismo es fundamental para iluminar el debate actual sobre el desarrollo y se encuentra espléndidamente formulada en las obras de Hayek y de Popper<sup>4</sup>.

El racionalismo constructivista considerara que las construcciones sociales sólo son racionales en la medida en que responden a un diseño intelectual previo asimismo racional. Se considerará desvinculado de la historia, como pudiendo "hacer tabla rasa del pasado". Se considerará desvinculado de la naturaleza, negando cualesquiera límites puestos por la misma a las realizaciones humanas. Una fe ciega en el conocimiento científico y técnico como racionalidad suprema, libre de constricciones éticas y morales, unido al desconocimiento y hasta menosprecio de la tradición, la diversidad cultural, los sentimientos y las emociones. El racionalismo constructivista visionaba las sociedades como "organizaciones maquinales" cuyo comportamiento podía ser previsto y calculado mediante el diseño, la planificación y la ordenación y gestión científica. Las técnicas de la construcción, la planificación y la administración o gestión se concebían como racionales y universales. El "tool kit" de los expertos en desarrollo podía adquirirse en las mejores

---

<sup>3</sup> Sobre las doctrinas del desarrollo pueden verse Cowen y Shenton (1996). Sobre la filiación de la idea de progreso y su conexión con la de desarrollo, Sbert (1992). Sobre la idea de modernidad, Giddens (1990). Un vivo relato de la historia de la cooperación internacional al desarrollo se encuentra en el capítulo 2 de Michael Edwards (1999).

<sup>4</sup> Veanse Hayek (1982: vol. 1, cap. 1) y Popper (1985: cap. IV y VII)

Universidades occidentales y aplicarse sin apenas consideración a las diversidades culturales e institucionales históricamente producidas de las que los planificadores del primer o del segundo mundo podían hacer "tabla rasa".

Roosevelt, Churchill y los demás constructores del nuevo orden internacional eran bien conscientes de que la primera globalización registrada en el siglo XIX se saldó en un gran fracaso (representado por la primera guerra mundial, la crisis de los treinta, el fascismo y la segunda guerra mundial) por falta de sensibilidad e ideas ante las enormes desigualdades por ella generadas. Eran conscientes de que el nuevo orden internacional sólo era viable bajo formas de cooperación internacional mucho más articuladas y capaces de tomar en cuenta el factor social. En la Carta Atlántica por ellos firmada en 1941 ya se comprometían a luchar por asegurar "para todos los países y personas estándares laborales mejorados, adelanto económico y seguridad social", así como "libertad frente al temor y la necesidad"<sup>5</sup>. La cooperación económica internacional del inmediato futuro ya no podría figurarse sólo por el juego del libre comercio entre naciones desiguales que mirarían sólo por sus exclusivos intereses.

---

<sup>5</sup> No se trataba de simple retórica u oportunismo de guerra. De hecho se recogía la experiencia histórica de la internacionalización económica del siglo XIX que degeneró en un prolongado campo de batalla. La política de libre comercio de la Gran Bretaña, basada en su poder financiero e industrial y en su Imperio, no evidenció una compartición amplia de sus beneficios. Alemania rechazó el libre comercio a fines de la década de 1870 y los Estados Unidos nunca lo adoptaron de hecho. El desenlace de la primera guerra mundial no consiguió reconciliar las tensiones económicas entre los grandes poderes, aunque el boom de los años 20 contribuyó a mitigarlas. Pero la gran depresión lanzó una nueva espiral de conflictos. A finales de los 30 la economía internacional se quebró formándose bloques rivales en torno a los grandes poderes político-militares. La guerra se hizo de nuevo inevitable. Por todo ello Roosevelt y Churchill pretendían que para el final de la guerra la reconstrucción de la economía internacional no se hiciera aislando las cuestiones económicas internacionales de los cambios sociales domésticos. La agitación social inherente a la rápida industrialización y modernización, el desamparo de amplias masas de ciudadanos, la inexistencia de acción social efectiva de los estados, la rigidez del patrón oro, todo se conjuró para producir inevitablemente fascismo y guerra tal como se describió en los influyentes trabajos de Peter Drucker *The End of Economic Man* y de Karl Polany *The Great Transformation* (Kapstein: 1999, 93).



Se recuperó parte del viejo idealismo wilsoniano y se dio nuevo ímpetu a un movimiento de cooperación internacional de una extensión e intensidad sin precedente. Nunca había sido tan fuerte y generalizada la idea de que los pueblos pueden beneficiarse mutuamente de una cooperación internacional bien institucionalizada. En 1943 se creó la FAO. En este mismo año un grupo de economistas norteamericanos con algunos exiliados de Europa del Este formalizaron las primeras teorías sobre las economías "subdesarrolladas". Sus planteamientos estaban muy influidos por la práctica del planeamiento en tiempo de guerra y por la defensa del intervencionismo estatal de Keynes y de la Fabian Society entonces muy influyente. La base de racionalismo constructivista de las nuevas teorías era evidente y el potencial por ellas reconocido al cambio planificado era ferviente. Algunos incluso propusieron la creación de un "banco internacional de inversiones" para financiar los servicios de utilidades públicas globales y la transferencia de industrias y conocimientos. Todas estas corrientes confluyeron en la Conferencia de Bretton Woods de 1944 y en la de San Francisco de un año más tarde. Había nacido la nueva cooperación internacional en cuyo contexto se generaría la idea de desarrollo<sup>6</sup>.

---

<sup>6</sup> Los éxitos atribuidos al Plan Marshall son espectaculares: iniciado en 1948, durante los tres años siguientes el PIB de los países beneficiarios creció en una cuarta parte, su producción industrial en dos terceras partes, su producción agraria en una cuarta parte y la productividad general se elevó en un ritmo medio del ocho por ciento anual. La cuantía de la ayuda comprometida fue fundamental y sin precedentes ni consecuentes; pero también lo fue la forma en que fue articulada: los 15 billones de dólares americanos de la época permitieron liberar constricciones a la importación y adquirir los bienes de equipo moderno necesarios para el crecimiento de la productividad; además, la asignación de la ayuda se hizo consultando en pie de igualdad con los gobiernos europeos en el marco de la Organización para la Cooperación Económica en Europa, convertida después en la OCDE, ya que los derechos de voto de los Estados Unidos eran los mismos que los de sus socios europeos. Como la ayuda venía en forma de asignaciones no reembolsables los países eran capaces de remediar sus desajustes temporales en la balanza de pagos sin incurrir en mayor endeudamiento (Kunz: 1997, 162-170). En realidad ninguna de estas características se dio plenamente en la ayuda practicada ulteriormente como recuerdan los críticos de la ayuda al desarrollo (Bauer: 1971). Además las condiciones europeas eran idóneas para la eficacia de la ayuda y en absoluto asimilables a las de los países subdesarrollados: la recuperación se había iniciado antes de que la ayuda se iniciara; existía iniciativa local importante; los gobiernos eran eficaces y creíbles, la fuerza de trabajo estaba preparada, existían instituciones de mercado, tradición y cultura empresarial..., es decir,

El racionalismo universalista e instrumental prevalente, tan valorado para tiempos de guerra impulsó la aceptación acrítica del valor universal de la planificación y en general de la intervención del Estado (casi concebido como ente universal de razón) a la que se consideraba capaz de superar las imperfecciones e incompletudes del mercado. El éxito del Plan Marshall reforzó todavía más estas creencias, a pesar de tratarse de una experiencia única, en absoluto universalizable y que tampoco se intentó de hecho replicar después en ninguna otra parte<sup>7</sup>. A fines de los cuarenta "la planificación para el desarrollo" ya era la disciplina que fundamentaba "científicamente" el nuevo emprendimiento universal del "desarrollo". Esta disciplina, que llenó de Facultades y Escuelas a todos los países del tercer mundo y a América Latina más que a ninguna otra región, contenía la quintaesencia del racionalismo constructivista: una combinación de política económica keynesiana, dirigismo soviético y management o administración científica norteamericana. El desarrollo se convertía así en un tema principalmente técnico que podía y debía abstraerse del contexto político, institucional y cultural. Se daba por supuesto que con la aplicación a la economía de las ciencias y las técnicas disponibles se aceleraría el crecimiento sin tener que pasar por los largos tiempos de construcción institucional y sin necesidad de lograr el equilibrio entre mercado y poderes públicos sobre los que se había basado el desarrollo del mundo industrializado<sup>8</sup>.

---

casi todo lo que no existía y era necesario crear en los países en vías de desarrollo, a los que la ayuda llegaría en menores cantidades y mucho más condicionada.

<sup>7</sup> Este talante intelectual se encuentra bien reflejado en el informe de la primera misión del Banco Mundial en Colombia, en 1949, en el que se concluye que "mucho puede hacerse para mejorar el entorno económico mediante políticas que se ajusten a requerimientos sociales *científicamente establecidos*" (Escobar: 1992, 135).

<sup>8</sup> Es necesario no olvidar que los impactos económicos y sociales del colonialismo fueron devastadores. No fue sólo una historia de explotación de materias primas y de ampliación de mercados en beneficio de las economías metropolitanas. Hubo también explotación humana en

La hegemonía intelectual del racionalismo constructivista era tal que pocos se atrevían a desafiarla. No es extraño que fueran precisamente académicos centroeuropeos los que alertaran de que sobre esos mismos pilares intelectuales se había edificado el fascismo y el comunismo soviético. Tampoco se reparó en que había sido la idea de racionalidad instrumental vinculada a la creencia en un patrón de progreso universal la que había justificado la colonización contemporánea, es decir, la cara oscura del ideario de la Ilustración. Sólo desde un modelo universal e instrumental de progreso podían despreciarse y desconocerse las instituciones y culturas "indígenas" o "nativas" como incapaces de desarrollo endógeno y necesitado de nuestro aporte "civilizador". Igual que sucedería después con el fascismo y el comunismo, la alegación de unas leyes históricas conducentes de la barbarie a la civilización había servido antes para justificar las atrocidades morales del colonialismo. Con él no había hecho sino comenzar la larga historia de colusión entre las potencias imperiales y las élites indígenas que algunos ven perpetuadas en la postcolonización a través, entre otras formas, de la práctica vigente de la ayuda al desarrollo que, por lo mismo, no les merece otra calificación que la de neocolonialismo<sup>9</sup>.

---

formas esclavistas o cuasiexclavistas, fijación arbitraria de fronteras rompiendo territorios étnicos y generando enormes problemas de estabilidad política a los estados postcoloniales. Y hubo ignorancia, menosprecio e intentos de destrucción del sistema cultural, religioso y educativo local, juzgado ignorante, perverso, incapaz de superación e indigno de respeto (Edwards: 1999, 29-30, recoge diversos datos y testimonios significativos al respecto).

<sup>9</sup> Es necesario no olvidar que los impactos económicos y sociales del colonialismo fueron devastadores. No fue sólo una historia de explotación de materias primas y de ampliación de mercados en beneficio de las economías metropolitanas. Hubo también explotación humana en formas esclavistas o cuasiexclavistas, fijación arbitraria de fronteras rompiendo territorios étnicos y generando enormes problemas de estabilidad política a los estados postcoloniales. Y hubo ignorancia, menosprecio e intentos de destrucción del sistema cultural, religioso y educativo local, juzgado ignorante, perverso, incapaz de superación e indigno de respeto (Edwards: 1999, 29-30, recoge diversos datos y testimonios significativos al respecto).

Los arquitectos del orden internacional de la postguerra optaron por una solución mucho más institucionalizada que la experimentada para la internacionalización de finales del siglo XIX. La nueva institucionalidad tenía que asegurar estabilidad política, crecimiento económico y justicia social, consideradas como metas inseparables. La estabilidad política tenía que asegurarla el Consejo de Seguridad, que pronto se vio impedido para ello ante la dinámica de la guerra fría y el uso permanente del derecho de veto por parte de las superpotencias. El crecimiento se promovería a través del multilateralismo libre y la división internacional del trabajo facilitada por organizaciones como el GATT, el Banco Mundial y el FMI. Finalmente, la justicia social sería la responsabilidad del estado del bienestar que procuraría empleo, estándares salariales y de trabajo dignos, educación, salud y oportunidades para todos, además de una red de seguridad social capaz de aliviar los malos tiempos. La idea de desarrollo cubría en realidad todo este conjunto de objetivos políticos, económicos y sociales.

Para los estados "subdesarrollados" todas las políticas eran de políticas "desarrollo", pues todas se concebían como aportes al objetivo del "catch up" o de cerrar la brecha que los separaba de los países desarrollados o, como entonces se les llamaba, "industrializados". El plan de desarrollo era el instrumento técnico y político integrador de todas ellas. Los planificadores parecían los héroes del momento. Pero para los estados "industrializados" las políticas de desarrollo tenían otra significación.

El libre comercio seguía siendo visto –como lo vieron en su momento Smith y Kant– el gran motor impulsor de la paz –al generar mayor interdependencia y conocimiento mutuo– y de la prosperidad general –por la eficiencia proveniente de la división internacional del trabajo–. Pero ahora, tras el fracaso de la primera internacionalización bajo hegemonía británica a fines del XIX y comienzos del XX, se sabía ya que el libre

comercio, por sí solo, producía perdedores y ganadores tanto entre los estados como dentro de cada uno de los mismos. Por ello se consideró que sin mecanismos estatales e internacionales de compensación y distribución quedarían nuevamente amenazados tanto la cohesión social interna como el orden internacional. De ahí la insistencia en las funciones sociales que deberían asumir los estados de la postguerra. De ahí también el reconocimiento de que los países desarrollados tenían que poner en práctica políticas de ayuda exterior, fomento de inversiones, transferencia tecnológica, concesión de tarifas preferenciales y otras para ayudar a los países en desarrollo a devenir miembros plenos de la economía global (Kapstein: 1999, 93). Al conjunto de estas políticas se las llamó también políticas de desarrollo o de cooperación al desarrollo.

A la falta de especificidad conceptual de la ayuda al desarrollo contribuyó también la guerra fría. Para las superpotencias en conflicto las políticas de cooperación o ayuda al desarrollo eran un medio más para ganar la guerra fría. Pero todas coincidían en la posibilidad y la importancia del desarrollo rápido y competían presentándose como el mejor modelo para el "catch up" del tercer mundo. Los años 50 vieron así la formación tanto de las políticas y agencias de ayuda bilateral norteamericana y soviética como del Fondo Especial para el Desarrollo Económico (después rebautizado como PNUD), la Asociación para el Desarrollo Internacional (el brazo para préstamos blandos del Banco Mundial) y el CAD de la OCDE (para coordinar la política de ayuda al desarrollo de los países ricos). Fueron también años de gran agitación intelectual en el ámbito del desarrollo. Fueron los años de la construcción de un pensamiento de desarrollo

genuinamente latinoamericano liderado intelectualmente por Prebisch y expandido institucionalmente por la CEPAL<sup>10</sup>.

Una última característica de la idea de desarrollo forjada en este tiempo es su filiación "utilitarista". La economía del desarrollo aceptó los supuestos de la economía del bienestar para la que se trataba de adoptar aquellas políticas e instituciones que maximizaran el bienestar entendido en forma utilitarista. La finalidad y el criterio de evaluación último tanto de las políticas como de las instituciones de desarrollo era la producción de la mayor utilidad global posible. De ahí que, sin llegar a confundirse, el crecimiento y el PIB per capita pasaran a ser el componente y el indicador fundamental del desarrollo. El "catch up" reeditaba la visión de los países industrializados como modelo universal de desarrollo; el racionalismo instrumental ponía ciencia, técnica y metodologías al servicio de las políticas de desarrollo; la concepción utilitarista del bienestar acotaba la visión del desarrollo como maximización de la producción de bienes, como crecimiento cuya medición per capita se elevaba a indicador casi único. Las ideas de justicia social se limitaban a la exigencia de una mejor distribución de los bienes o frutos del crecimiento<sup>11</sup>.

Prácticamente todo el debate sobre el mix de políticas que resultaba más adecuado para producir desarrollo se ha dado sin cuestionar el racionalismo instrumental y

---

<sup>10</sup> No procede reiterar aquí el pensamiento cepalino de los años cincuenta y sesenta fundamentador de la versión latinoamericano del desarrollo por substitución de importaciones. Existen excelentes exposiciones al respecto (Bielschowsky: 1998, 21 y ss.). Sí remarcar que el pensamiento de la Cepal, a pesar del potencial representado por el método histórico-estructural, no acabó escapando a la concepción del desarrollo también principalmente desde la lógica de la racionalidad instrumental.

<sup>11</sup> La evidencia de la insuficiencia de la concepción utilitarista para fundar una teoría y práctica del desarrollo capaz de integrar la justicia social y el pluralismo de opciones de vida sólo se hizo notoria en los años ochenta, a través principalmente de los trabajos pioneros de Amartya Sen (1984) que tanto han influido en el enfoque desarrollo humano del Pnud

universalista implícitamente asumido<sup>12</sup>. Tanto el primer debate entre los neoclásicos y los estructuralistas defensores del manejo estratégico de la industrialización por sustitución de importaciones como la hegemonía ganada posteriormente por los neoclásicos a través del llamado Consenso de Washington<sup>1</sup>, prevalente en los enfoques de los 80, compartían el mismo supuesto intelectual. Stiglitz (1998, 2, 19) lo ha descrito muy gráficamente:

**"El desarrollo representa una transformación de la sociedad, un movimiento desde las relaciones tradicionales, los modos tradicionales de pensar, los modos tradicionales de tratar la educación y la salud, los métodos tradicionales de producción..., hacia formas y vías más modernas... El Consenso Washington vio el desarrollo como poco más que la solución de una serie de problemas técnicos difíciles acompañada de la remoción de ciertas barreras (por lo general impuestas por los estados). Hecho esto, el desarrollo vendría por sí mismo. Esta aproximación –que enfatiza la retirada de los gobiernos para permitir el funcionamiento de los mercados) comparte en realidad muchas de las premisas de la planificación indicativa de los 60. Ambos modelos vieron el desarrollo como la solución de un problema de programación dinámica, focalizado en el nivel de capital (cuya principal variable de control era la asistencia y los préstamos externos) y en su asignación entre los diferentes sectores. La falta de capital y la asignación sectorial ineficiente eran consideradas las causas principales de las diferencias entre la India y los Estados Unidos. Unos argumentaban que para resolver el problema era necesaria la planificación; otros que la economía de mercado descentralizada era la mejor manera de encontrar la solución" (Stiglitz: 1998, 2).**

Cumplido ya medio siglo de desarrollo, es preciso reconocer que la humanidad, a pesar de las incertidumbres y amenazas que la acechan, vive hoy mayores oportunidades que 20, 50 ó 100 años antes. Los progresos realizados son espectaculares, como también lo son los grandes retos pendientes<sup>13</sup>. Lo sorprendente es que, a lo largo de estos años, han

---

<sup>12</sup> Una excelente y sintética exposición tanto de las teorías como de su operatividad en la práctica puede encontrarse en Rapley (1996).

<sup>13</sup> "La tasa de mortalidad infantil ha caído a más de la mitad desde 1965, y los nacidos hoy tienen una década más de expectativa de vida que los nacidos entonces. En los países en desarrollo se ha más que doblado la tasa combinada de matriculación en la enseñanza primaria y secundaria, y la proporción de niños en la primaria ha aumentado de menos de la mitad a más de las tres cuartas partes. La tasa de alfabetización de adultos también ha aumentado del 48% en 1970 al 72% en 1997. Muchos más estados son ahora independientes y más del 70% de la población mundial vive en regímenes más o menos perfectos de pluralismo democrático. El mundo es mucho más próspero habiéndose más que triplicado la renta per capita y aumentado nueve veces, de 3 a 30 trillones de US\$ el PIB en los últimos 50 años. La porción del mundo viviendo en niveles medios de desarrollo humano se ha incrementado del 55% en 1975 al 66% en 1997, y la que vive en niveles bajos de desarrollo humano ha caído del 20% al 10%.

sido bastantes los países que partiendo de bajos niveles de desarrollo han conseguido atrapar e integrarse en el grupo de países con alto desarrollo humano. La pregunta inevitable para los estudiosos del desarrollo ha sido inevitablemente ¿qué factores explican el que unos países hayan despegado y alcanzado el estadio de desarrollo y otros no? En textos próximos expondremos el camino que ha llevado al redescubrimiento del valor de las instituciones para el desarrollo y con él de la superación de la racionalidad constructivista y de los modelos universales de progreso.

Se concibe a la idea de "desarrollo" entendido como progresión natural hacia un mismo estado final tiene su raíz en el concepto cristiano de providencia, es decir, en el continuo movimiento superador hacia la perfección universal que es el don ofertado por Dios al mundo. En el siglo XVIII los filósofos de la Ilustración europea secularizaron la idea de providencia transformándola en "progreso". Cien años más tarde el progreso se transformaría en "modernidad" (entendiendo por tal una combinación de liberalismo, capitalismo, industrialismo, cultura basada en la ciencia y estado-nación), presentada como formula de progreso de valor universal. El marco intelectual en el que se apoyaría la idea y la práctica del desarrollo fue una de las claves para la reconstrucción del orden internacional tras la segunda guerra mundial.

La matriz intelectual del desarrollo se encuentra en el conjunto de ideas y creencias articuladas en torno al llamado "racionalismo constructivista" (basado no sólo en la

---

Pero estas tendencias globales ocultan grandes desigualdades tanto en los avances como en los nuevos retrocesos. A pesar del tremendo progreso del siglo XX, el mundo enfrenta hoy enormes acumulaciones de privación y desigualdad que originan grandes disparidades entre los países y las regiones. La pobreza se halla por doquier. Medida por el índice de pobreza humana, más de una cuarta parte de los 4.5 billones de gente que vive en los países en desarrollo todavía no disfrutan de algunas de las elecciones más básicas de la vida: sobrevivir más allá de los 40 años, acceder al conocimiento básico y a un mínimo de servicios públicos y privados (casi 1.3 billones no tienen acceso a agua limpia; uno de siete niños no acceden a la escuela primaria; cerca de 840 millones están malnutridos; 1.3 billones vive con rentas de menos de 1US\$ por día)... Las disparidades de género también son extremadas... (PNUD: 1999, 27-28).



Ilustración sino también en las concepciones de autores como Bacon, Descartes, Hobbes y Newton), el cual se opone a otra tradición intelectual también occidental representada por el llamado "racionalismo evolutivo o crítico". La contraposición entre ambos tipos de racionalismo es fundamental para iluminar el debate actual sobre el desarrollo y se encuentra espléndidamente formulada en las obras de Hayek y de Popper.

Roosevelt, Churchill y los demás constructores del nuevo orden internacional eran bien conscientes de que la primera globalización registrada en el siglo XIX se saldó en un gran fracaso (representado por la primera guerra mundial, la crisis de los treinta, el fascismo y la segunda guerra mundial) por falta de sensibilidad e ideas ante las enormes desigualdades por ella generadas. Eran conscientes de que el nuevo orden internacional sólo era viable bajo formas de cooperación internacional mucho más articuladas y capaces de tomar en cuenta el factor social. En la Carta Atlántica por ellos firmada en 1941 ya se comprometían a luchar por asegurar "para todos los países y personas estándares laborales mejorados, adelanto económico y seguridad social", así como "libertad frente al temor y la necesidad". La cooperación económica internacional del inmediato futuro ya no podría figurarse sólo por el juego del libre comercio entre naciones desiguales que mirarían sólo por sus exclusivos intereses. A fines de los cuarenta "la planificación para el desarrollo" ya era la disciplina que fundamentaba "científicamente" el nuevo emprendimiento universal del "desarrollo". Esta disciplina, que llenó de Facultades y Escuelas a todos los países del tercer mundo y a América Latina más que a ninguna otra región, contenía la quintaesencia del racionalismo constructivista: una combinación de política económica keynesiana, dirigismo soviético y management o administración científica norteamericana. El desarrollo se convertía así en un tema principalmente técnico que podía y debía abstraerse del contexto político, institucional y cultural. Se daba por supuesto que con la

aplicación a la economía de las ciencias y las técnicas disponibles se aceleraría el crecimiento sin tener que pasar por los largos tiempos de construcción institucional y sin necesidad de lograr el equilibrio entre mercado y poderes públicos sobre los que se había basado el desarrollo del mundo industrializado.

## **1.2 Joan Prats i Català. Administración pública y desarrollo en América Latina Un enfoque neo-institucionalista.**

Por el contrario, con respecto a los otros Estados del tercer mundo que desde hacía tres decenios se habían extraviado en el intervencionismo estatal, el discurso neoliberal no ha vacilado en utilizar el registro del catastrofismo. Los Estados del tercer mundo fueron considerados dirigistas, tentaculares, hipertrofiados, impotentes, parasitarios, asfixiantes, responsables de ahogar la iniciativa privada, de la desregulación de los mercados, del aniquilamiento de la competencia, en resumen, del hundimiento en el subdesarrollo. Los remedios tenían nombres como desestatalización de la economía y de la sociedad, privatizaciones, deflación de la función pública, los mismos objetivos que perseguían los Programas de Ajuste Estructural.

Se plantea la necesidad de ayudar a los llamados estados subdesarrollados atreves de teorías occidentales que se ofertaban como un quid de herramientas “reformas y políticas económicas encaminadas a salir de la pobreza”. Se hablaba por un lado oriente de un proteccionismo del comercio nacional mientras que en occidente se pretendía reducir a un mínimo intervencionismo del Estado y dejar todo al libre comerciό. Pero en la practica se evidencio que La reforma del Estado en su necesidad de buscar mejorar las condiciones económicas implemento reformas al pie de la letra lo que habían aplicado los países desarrollados.

### **1.3 Franck Petiteville.<sup>14</sup> Tres rostros míticos del Estado en la teoría del desarrollo.**

La teoría económica del desarrollo es una rama de la ciencia económica que experimentó un auge muy importante a partir del decenio de 1950. En esa época, la descolonización, la emergencia de los nuevos Estados del "tercer mundo" y a la vez la difusión de la era industrial en el conjunto del planeta provocaron una necesidad de desarrollo económico acelerado que se tradujo por una fuerte demanda de la ciencia económica y por su aumento de poder tanto en el campo académico como en el seno de las instituciones internacionales (Banco Mundial, FMI, PNUD, ONUDI, CNUCED, etc.). En esencia, esta teoría económica del desarrollo, generadora de "políticas de desarrollo" de vocación operativa para los estados del Sur, fue desde luego, muy prescriptiva.

Agruparemos estas teorías en tres tipos: las teorías del "despegue económico" elaboradas en los años 50-60, las teorías críticas de la dependencia construidas en los años 70, y por último, la teoría neoclásica del desarrollo que triunfa hoy sobre las ruinas de las dos corrientes precedentes. Estos tres tipos de teorías del desarrollo han dado lugar a concepciones particulares de la condición y función del Estado, que estudiaremos sucesivamente.

#### **1.3.1 El mito del "Estado desarrollador" en las teorías del despegue económico (años 50-60): una reducción economicista del estado en desarrollo.**

Las primeras grandes teorías económicas del desarrollo, formuladas en los años 50, preconizaban, siguiendo el modelo del Plan Marshall, grandes transferencias financieras internacionales en favor de los estados del tercer mundo, de manera que pudieran acumular

---

<sup>14</sup> Franck Petiteville es doctor en Ciencias Políticas. Actualmente, trabaja en el European Institute of Public Administration, NL-6201 BE Maastricht, Países Bajos, email: fpe@eipa.nl. Ha escrito varios artículos acerca de las relaciones internacionales, especialmente sobre los procesos de integración regional, las relaciones Norte-Sur y la teoría del desarrollo. Su obra principal más reciente es *La Coopération décentralisée, les collectivités locales dans la coopération Nord-Sud*, 1995.

el capital necesario para atravesar un umbral de inversiones considerado decisivo para abordar una modernización industrial acelerada. Los economistas occidentales del desarrollo esperaban que esta masa de inyecciones financieras rompiera el "círculo vicioso de la pobreza" (teoría de Ragnar Nurkse), que acelerara la transferencia en masa de la mano de obra de la agricultura hacia la industria (teoría de Arthur Lewis), que iniciara el "gran empujón" del crecimiento industrial (teoría de Paul Rosenstein-Rodan) y más en general que provocara el "despegue" mundial de la sociedad hacia la era industrial (la tercera etapa en la famosa teoría del desarrollo en cinco etapas de Walt Rostow).

La idea central era que los Estados del tercer mundo debían llevar a cabo una inversión pública voluntarista y selectiva en favor de los sectores industriales considerados más estratégicos por sus repercusiones económicas: se habló entonces de efectos de arrastre (Albert Hirschman), de polos de crecimiento (François Perroux) y de industrias industrializantes (Gérard de Bernis). En cuanto a la actitud con respecto al mercado mundial, este desarrollo industrial planificado se concibió en general como una conquista prioritaria del mercado interior por las políticas de sustitución de importaciones (influencia de las tesis de Paul Prebisch).

Dentro de la tendencia de un intervencionismo teñido de socialismo planificador, el economista Paul Baran iba a preconizar la apropiación y rentabilización por parte del Estado del "excedente económico" existente en potencia en las economías subdesarrolladas (recursos del suelo y del subsuelo, inversiones extranjeras) gracias a una enérgica política de nacionalización de esos sectores productivos estratégicos.

Por último, otros heterodoxos como el social-demócrata sueco Gunnar Myrdal, tempranamente preocupado de convertir el crecimiento económico en desarrollo social

equitativo, apelaban a la emergencia en el tercer mundo de Estados redistribuidores según el modelo de los Estados-providencia nacientes en Occidente.

En América Latina, las tesis de la CEPAL fomentaban las estrategias de sustitución de las importaciones.

La teoría económica del desarrollo de los años 50 a 60, en su conjunto, se articuló en general en torno a una concepción que atribuía a los Estados del tercer mundo una capacidad de producir, por medio de una modernización industrial acelerada, un desarrollo económico y social prometeico. El voluntarismo desarrollista de las minorías estatales del tercer mundo, que parecía entonces clarísimo, se consideraba suficiente para resolver la cuestión del desarrollo socioeconómico sin problemas políticos de ninguna clase.

Los economistas liberales no se preocupaban demasiado por el hecho de que, en los países que seguían una estrategia del desarrollo conforme a sus tesis, el crecimiento no tuviera repercusiones sociales inmediatas, tan seguros estaban -por la teoría impuesta de Simon Kuznets- de que la primera fase del desarrollo se saldaría al principio con un aumento de las desigualdades sociales antes de que los mecanismos del "trickle down" surtieran sus efectos redistribuidores.

En cuanto a los heterodoxos, parecían tener una gran confianza en las intenciones "progresistas" de las minorías estatales del tercer mundo que ponían sus tesis en práctica. "Basta -escribía François Perroux en 1962- con que surjan minorías capaces de asumir los intereses de varias naciones y de servir a estos intereses, sin olvidar nunca que es inherente a la expansión histórica de la industria y a su destino racional, servir a todos los hombres." (Perroux, 1962, p. 228).

Quizá fuera el sueco Gunnar Myrdal el único, en la comunidad de los economistas del desarrollo, que daba muestras de un cierto escepticismo planteando la cuestión de la

naturaleza de los Estados del tercer mundo como posible obstáculo para el desarrollo: en efecto, insistió en varias ocasiones en el riesgo que suponía la existencia de Estados ya fueran demasiado "blandos" para emprender políticas de desarrollo eficientes, o demasiado autoritarios, o demasiado corruptos para llevar a buen término las políticas necesarias para redistribuir los frutos del crecimiento. Pero estas llamadas a la vigilancia fueron ahogadas en el optimismo de la época, sobre todo en el economicismo dominante que dejaba fuera del campo económico este tipo de cuestionamiento político.

Los economistas, al plantear en estos términos el debate sobre el Estado en los países en desarrollo, cometieron un formidable acto de etnocentrismo, consistente en proyectar las categorías de análisis económicos propias de los Estados occidentales contemporáneos en unas entidades políticas que, con mucho, no tenían en común con ellos más que la denominación formal de Estado y la reciente representación en las Naciones Unidas. Más concretamente, suponer en los Estados del "tercer mundo" la capacidad prometeica de desarrollar sus economías y sus sociedades respectivas revelaba a la vez una gran sobreestimación de lo económico, una no menor subestimación de la historicidad de la relación del Estado con la economía y con la sociedad, y la falta de un análisis, no solamente de los recursos del Estado en desarrollo, sino también de su modo de funcionamiento.

Además de etnocentristas, la teorías del desarrollo de los años 50-60 eran de una gran miopía histórica y estaban más impregnadas del modelo intervencionista del Estado-modernizador legado por Keynes, el New Deal y la planificación emergente, que de la constitución plurisecular de las relaciones de diferenciación y de interacción del Estado occidental con la economía y con la sociedad, aspecto que ha sido revalorizado por todos los trabajos de historia y de sociología histórica sobre la formación del Estado moderno en

Europa (Badie, Birnbaum, 1982). Del mismo modo, suponer que en los países del tercer mundo, que acababan de obtener la independencia, iban a emerger Estados "desarrolladores" eficaces, inspirados a la vez en la herencia colonial del Estado "civilizador" y en la influencia de los Estados occidentales contemporáneos, equivalía a negarles a estos países la variable del mucho tiempo necesario para la acumulación de una historicidad mínima en las relaciones entre Estado, economía y sociedad, como recordó Jean-François Bayart.(Bayart, 1996).

Hoy sabemos que en muchos Estados del tercer mundo no existía nada de esto. La interpenetración de las minorías políticas y las económicas no tuvo necesariamente la consecuencia de permitir a los Estados la puesta en marcha de verdaderas estrategias de desarrollo. La evaluación equivocada de la naturaleza de esta interpenetración no permitió entender hasta muy tarde que las estrategias de las minorías no eran necesariamente favorables al desarrollo económico.

Como afirma Bertrand Badie, "una política demasiado activa de desarrollo tiene el peligro de llevar inherentes algunos efectos negativos: valorar la competencia de las minorías tecnocráticas por comparación a la competencia, todavía vacilante, de las minorías políticas, liberar los espacios sociales y favorecer la constitución de una sociedad civil capaz de servir de contrapeso al sistema político, incluso de neutralizar las estrategias neopatrimoniales".

En conjunto, en su gran mayoría, las trayectorias que siguieron las sociedades del Sur a partir del decenio de 1950 no tardaron en desmentir los esquemas de desarrollo elaborados por los teóricos del despegue económico. En gran parte porque estas teorías otorgaban al Estado el protagonismo en el proceso de modernización y de acumulación económica, ignorando la cuestión de la naturaleza específica de estos Estados por su anclaje

histórico y social, por los recursos y tensiones de las minorías estatales en términos de legitimidad política y de políticas públicas, por sus estrategias de clase, etc. En resumen, en el debate económico sobre el desarrollo, la cuestión de la naturaleza del Estado fue dejada al margen desde el origen por una neutralización del comportamiento político de las minorías estatales, en beneficio de una teorización economicista, normativo, prescriptivo de la función del Estado en las “políticas de desarrollo”.

### **1.3.2 “El mito del Estado fantoche” en las teorías de la dependencia (decenio de 1970) o el apogeo del economicismo.**

En el cambio del decenio de 1960 a 1970, ante los primeros desengaños del mito desarrollista, el campo del análisis económico se ocupa de manera creciente, por tesis críticas que rechazan la hipótesis de que sea posible el desarrollo para los países del tercer mundo si no se reorganizan profundamente sus relaciones económicas con los países industrializados: son las famosas tesis de la dependencia que proceden de una radicalización del modelo centro-periferia elaborado en el decenio de 1950 por la CEPAL bajo la influencia de Raul Prebisch. En efecto, éste había contribuido mucho a desarrollar el análisis dualista que dividía la economía mundial en dos polos, el centro capitalista o naciones occidentales industrializadas, y su periferia, constituida por los países del tercer mundo, en desventaja por los términos degradantes del intercambio con el centro. Prebisch preconizaba entonces, para los países de la periferia, la constitución de un sector industrial protegido por estrategias de sustitución de importaciones.

A partir del final del decenio de 1960, las tesis de la dependencia sistematizaron la correlación entre desarrollo del centro y subdesarrollo de la periferia, apoyándose en el argumento de una división internacional del trabajo estructuralmente de no igualitaria. De este modo, en América Latina, C. Furtado y O. Sunkel culparon a las multinacionales de



contribuir al fracaso de las políticas de sustitución de importaciones y de la intensificación de la dependencia de los países de la periferia. F. Cardoso y E. Faletto pusieron de relieve la alianza objetiva de las clases sociales dominantes de los países dependientes con los intereses capitalistas del centro.

En esta construcción teórica, lo político fue más "des-naturalizado" y absorbido por lo económico que nunca: las minorías políticas de los países en desarrollo no eran más que los engranajes sin autonomía de una vasta maquinaria económica internacional, peones manejados por la dominación económica del "centro". El economicismo de la escuela de la dependencia llegaba así a ver una instrumentalización total de los Estados del Sur por la lógica del capitalismo internacional y su salvación sólo podía venir de una revolución socialista o de una desconexión del sistema.

De manera más espectacular, a final del decenio de 1970, en el momento en que el éxito de las tesis de la dependencia alcanzaba su máximo apogeo, el tercer mundo se convirtió en el escenario de unos estallidos de autoritarismo de un tipo nuevo (totalitarismo khmer, revolución iraní) para cuyo análisis la aportación explicativa de las tesis de la dependencia, encerrada en el determinismo macro-económico, era absolutamente inoperante.

Bertrand Badie, de manera general, ha puesto de manifiesto que al despojar la lógica de las relaciones entre países occidentales y países del Sur de todo aspecto político, las tesis de la dependencia ignoraron por completo los efectos determinantes del mimetismo y de la importación de las categorías políticas occidentales en el proceso de construcción de los Estados en desarrollo, fenómeno éste que no ha dejado de ser una fuente importante de inestabilidad de la escena internacional (Badie, 1992).

### **1.3.3 Teoría neoclásica y "gobierno" en los decenios de 1980-90: el mito del Estado "modesto-liberal".**

Hasta el principio del decenio de 1980, el paradigma neoclásico era sólo una corriente más en el campo académico de la ciencia económica, si bien desde el decenio de 1970 había conquistado una sólida influencia en el seno de las instituciones financieras internacionales (Banco Mundial, FMI). A partir del principio del decenio de 1980, el contexto de retroceso de las tesis tercermundistas, de crisis financiera de los países del Sur y de aumento de poder del tándem FMI/Banca mundial en la puesta en marcha de los Programas de Ajuste Estructural, favoreció el advenimiento de lo que después se ha dado en llamar el "consenso de Washington" sobre los beneficios del credo neoclásico.

Los países en desarrollo, si se especializan de acuerdo con sus ventajas comparativas, definidas por sus dotaciones de recursos naturales y de factores de producción (capital, trabajo), respetan el principio de verdad en los precios y dejan florecer la iniciativa privada en un contexto de libre y sana competencia, son llamados desde ese momento a aprovechar plenamente el intercambio internacional y a poner las bases para un desarrollo equilibrado.

En esta concepción, el Estado tiene una función precisa: debe abstenerse de interferir desfavorablemente en las reglas del mercado. Los economistas neoclásicos presentaron entonces como modelos a los PRI exportadores de Asia Sudoriental y especialmente a Corea del Sur, atribuyendo su despegue económico a la actitud librecambista del Estado que había fomentado el dinamismo en la exportación de las empresas.

Por el contrario, con respecto a los otros Estados del tercer mundo que desde hacía tres decenios se habían extraviado en el intervencionismo estatal, el discurso neoliberal no ha

vacilado en utilizar el registro del catastrofismo. Los Estados del tercer mundo fueron considerados dirigistas, tentaculares, hipertrofiados, impotentes, parasitarios, asfixiantes, responsables de ahogar la iniciativa privada, de la desregulación de los mercados, del aniquilamiento de la competencia, en resumen, del hundimiento en el subdesarrollo. Los remedios tenían nombres como desestatalización de la economía y de la sociedad, privatizaciones, deflación de la función pública, los mismos objetivos que perseguían los Programas de Ajuste Estructural.

No obstante, con la ola de "democratización" de América Latina en el decenio de 1980, y su extensión parcial a África a partir de 1990, el discurso tomó un tinte más constructivo, también más político, en torno al concepto de "gobierno". Este concepto, empleado por el Banco Mundial a partir de 1990, ha sido objeto en los Estados Unidos, en estos últimos años, de una abundante producción teórica que pretende combinar la ciencia política, la economía institucional y la economía neoclásica. El concepto de gobierno, con vocación de responder a los desafíos de una extensión mundial del modelo de la "democracia de mercado", se ha definido de manera variable como "la gestión consciente de estructuras de régimen con el objetivo de acrecentar la legitimidad de la esfera pública" (Hyden Bratton, 1992, p. 7), o más comúnmente como "un régimen político basado en un modelo liberal-democrático que protege los Derechos humanos y los derechos cívicos, junto con una administración competente, no corrupta y responsable." (Leftwitch, 1993, p. 605).

La teoría que se desprende de estas obras trata de demostrar que los Estados más idóneos para favorecer el desarrollo son los Estados fundados en una arquitectura institucional racionalizada, reducida al ejercicio de las funciones universales y de las políticas públicas que otros actores que no fueran el Estado no estarían en condiciones de

elaborar con la misma eficacia. Son también Estados suficientemente apartados de la sociedad civil y del mercado para dejar que los mecanismos de autorregulación de éstos produzcan todos sus efectos.

Evidentemente, estos Estados funcionan sobre la base de una institucionalización sólida que se opone a toda forma de corrupción. Se benefician de una legitimidad democrática encajada en una organización representativa/pluralista del sistema político que permite a los "mercados políticos" funcionar según el principio de una sana competencia entre minorías políticas apoyadas por ciudadanos que practican el "cálculo de optimización". Por último, para reducir la jerarquía vertical entre la decisión política y el ciudadano, estos Estados se apoyan en una administración mínima, eficaz (pues está sometida a obligaciones de rentabilidad empresarial) y descentralizada al máximo (a eso se debió en 1991 el lanzamiento por parte del Banco Mundial y algunos otros socios capitalistas como Francia y Alemania, del Programa de Desarrollo Municipal de África, destinado a apoyar logísticamente las reformas de descentralización subsaharianas).

En total, como vemos, a través de la teoría del gobierno transmitida por los autores próximos al Banco Mundial, el paradigma neoclásico es portador de una concepción del Estado que supera ampliamente el marco de la teoría económica. Sin embargo, también esta vez, la conceptualización de la función del Estado por la teoría económica tiene sus puntos débiles. El principal reproche que se le puede hacer a la condición del Estado en la teoría neoclásica es su aspecto normativo, prescriptivo, que le hace ganar en misión programática y política lo que pierde en virtudes heurísticas y analíticas. Y este reproche vale tanto para la teorización de la misión del Estado en el desarrollo como para la teorización de su funcionamiento político-administrativo.

Así, en el registro de las políticas económicas de desarrollo, muchos economistas han expresado su desacuerdo con la nueva interpretación que han hecho los neoclásicos del progreso de los PRI exportadores (Corea especialmente), reprochándoles haberse apropiado abusivamente del éxito de estos países para alentar su teoría, ignorando la función desempeñada por el Estado en múltiples ámbitos (cf. para Corea: reforma agraria y proteccionismo agrícola, control estatal de los bancos de inversión, crédito a la exportación y a la investigación tecnológica, formación profesional de masas, política social de reducción de las reivindicaciones).

Asimismo, en el plano político, la función normativa de la teoría del gobierno y su etnocentrismo impregnado de referentes explícitos a los canones de la democracia occidental y del Estado liberal, son evidentes. Es también inútil insistir en el hecho de que este modelo estatal no corresponde en nada a la experiencia política de los países con "milagros de desarrollo", ya se trate de Corea o de Chile. Se podría añadir la pobreza de las categorías políticas movilizadas, que hace pensar en algunas de las teorías políticas desarrollistas más caricaturescas de los años 60. Este aparato teórico quizá sea útil al Banco Mundial y a los socios capitalistas internacionales en su acción contra la corrupción y el autoritarismo en los países en desarrollo, pero no se pueden considerar herramientas pertinentes para una sociología política que pretende explicar el metabolismo real de los "Estados en desarrollo".

No obstante, en la medida en que esta referencia a la figura mítica del Estado modesto liberal produce, como las teorías del desarrollo de los decenios precedentes, efectos políticos determinantes en los Estados del Sur -por evitar el tema de la condicionalidad de la ayuda económica internacional, pero también y quizá sobre todo, por impregnación ideológica- no deja de tener interés referirse a ella, habida cuenta de las

muchas dudas sobre la capacidad de esta concepción neoliberal del Estado para promover los objetivos proclamados de democracia y desarrollo.

Para América Latina, el credo liberal dominante hoy en día significa claramente el abandono histórico de la referencia al Welfare State como modelo de construcción estatal y de protección social colectiva: en efecto, el descrédito de los Estados latinoamericanos en este punto, a causa de las funciones redistributivas ejercidas en el pasado de forma restringida, si no clientelista, se traduce actualmente en recomendaciones que apuntan al objetivo de la intervención social en los grupos sociales más vulnerables -según la temática dominante del ajuste "de apariencia humana". Pero en la medida en que estos grupos sociales constituyen la mayoría de la población, como en el Brasil, es evidente que, teniendo en cuenta las restricciones presupuestarias recomendadas, estas tesis preconizan en realidad una renuncia al objetivo de la protección social colectiva, asimilable a una retirada del Estado de la esfera social (Pereira, 1992). Se trata entonces claramente de entregarse a los mecanismos reguladores del mercado y del crecimiento para reducir unas desigualdades sociales que están entre las más elevadas del mundo. Se trata de una apuesta por el riesgo menor que dista mucho de contar con la unanimidad de los economistas y de la que sólo el tiempo nos dirá si no es una vez más, esencialmente teórica (Pereira, 1994).

En cuanto a África, el proyecto de favorecer la constitución de Estados democráticos respetuosos con las dinámicas privadas de acumulación económica, no puede ser criticado como tal objetivo. Sin embargo, Bonnie Campbell sugiere con toda pertinencia que la ofensiva anti-estatal de algunos socios capitalistas que actúan en nombre del "good governance" (especialmente US-Aid) puede que conduzca no tanto a reformar el Estado y a liberar el sector privado en África como a debilitar un poco más a ambos: al Estado, por una deslegitimación política grave y por la erosión económica de sus escasos recursos

fiscales, al sector privado, por la supresión de algunos de sus recursos públicos (Campbell, 1996).

### **1.3.3 Conclusión.**

Comprender la historia de las decisiones económicas y políticas globales repercute en la forma de comprender el papel de los países hegemónicos que controlan financieramente, militar y políticamente el mundo. Dichos Países como E.U, Inglaterra y Rusia crearon un poder fincado en el concepto de desarrollo, dominaron ideológicamente teorías políticas y económicas que adaptaron en sus países a base de dictaduras, tiranías, esclavitud y guerras para dar paso al Estado como motor del desarrollo.

La hegemonía y el poder que fueron adquiriendo dichos países para irse convirtiendo en las potencias llamadas industrializadas se tradujeron en diferentes teorías del desarrollo que se forjaron en el transcurso de la historia desde los años 50 a los años 70. Agruparemos estas teorías en tres tipos: las teorías del "despegue económico" elaboradas en los años 50-60, las teorías críticas de la dependencia construidas en los años 70, y por último, la teoría neoclásica del desarrollo que triunfa hoy sobre las ruinas de las dos corrientes precedentes. Estos tres tipos de teorías del desarrollo han dado lugar a concepciones particulares de la condición y función del Estado, que estudiaremos sucesivamente.

### **1.4 América Latina y los desafíos actuales del desarrollo.**

Una utopía latinoamericana para nuestro tiempo, capaz de convocar y movilizar el consenso de (y delimitar el terreno de la confrontación entre) un amplio espectro de fuerzas de centro-izquierda y de centro-derecha renovados, incluiría seguramente las grandes transformaciones siguientes:

1) Superar definitivamente el populismo político mediante la consolidación y avance de la democracia y el estado de derecho. Esta sencilla afirmación implica toda una larga agenda de reformas políticas, que habrá que adaptar a las condiciones particulares de cada país. Entre ellas: mejorar los sistemas electorales y de partidos políticos; incrementar la información y la transparencia y facilitar la emergencia y la participación política como actores de todos los grupos de interés e ideológicos, con especial consideración de las comunidades indígenas y las mujeres; continuar y racionalizar el proceso de descentralización político-administrativa; erradicar el clientelismo y la patrimonialización política de los aparatos administrativos; garantizar la efectiva división de poderes y la sumisión de todos ellos y de los ciudadanos al imperio de la ley; en particular, erradicar la arbitrariedad, reducir la discrecionalidad y someter a responsabilidad judicial el ejercicio de los poderes públicos...

2) Superar el sistema económico mercantilista latinoamericano tradicional mediante su transformación en auténticas economías de mercado abiertas y competitivas, únicas hoy capaces de garantizar el crecimiento económico, condición insuficiente pero necesaria del desarrollo. Esto implica una larga lista de transformaciones institucionales, que van más allá del ajuste estructural, la estabilidad macroeconómica, la apertura comercial y la práctica de algunas privatizaciones y desregulaciones. En particular, es necesario proceder a asignaciones más eficientes y a definiciones y garantías más seguras de los derechos de propiedad (2). Lo que implica a su vez dos políticas aparentemente contradictorias: por un lado, desregular y, por otro, crear cuando proceda marcos reguladores más eficientes. Pero para que los compromisos reguladores sean creíbles es necesario eliminar el riesgo de



alteración arbitraria de los marcos reguladores a través de un régimen de legalidad administrativa y de responsabilidad administrado por jueces y tribunales creíbles...

3) Salvaguardar la cohesión y avanzar en la equidad social mediante políticas y programas de lucha contra la marginación y la pobreza, de garantía de servicios sociales básicos como el abastecimiento de agua, la salud, la educación y la previsión social. Para todo ello hay que ir replanteando la vieja institucionalidad de las burocracias centralizadas, que han sido incapaces de garantizar la universalidad de los servicios; y hay que hacerlo mediante la transferencia de recursos y responsabilidades a las administraciones descentralizadas, al sector privado y a las organizaciones de la sociedad civil, según los casos. La capacidad para diseñar los marcos reguladores y para construir y gerenciar redes interorganizacionales será quizás la competencia más relevante de los gerentes sociales exitosos.

Las tres grandes transformaciones planteadas forman sistema. Exigen una visión integral, expresiva de la interdependencia entre todas ellas. Dicha integralidad puede quedar plasmada en el ejemplo siguiente: sin transparencia y responsabilidad en el financiamiento y sin democracia interna en los partidos políticos será prácticamente imposible evitar la clientelización del empleo público y la propensión político-empresarial a burlar las reglas de la competencia de mercado; sin La matriz integradora de las transformaciones requeridas por los retos del desarrollo de nuestro tiempo es la Reforma del Estado.

### **1.5 La reforma del Estado. Un nuevo Estado para un nuevo modelo de desarrollo.**

El modelo de desarrollo llamado de "sustitución de importaciones", que tantos éxitos de crecimiento produjo en América Latina, entró en crisis a finales de los 60. Sus éxitos

cuantitativos y el tipo de debate ideológico entonces prevalente consiguieron ocultar, sin embargo, la integración sistémica que dicho modelo había producido entre el populismo político, el mercantilismo económico y la dualización social. El Estado latinoamericano desarrollista, pero populista, mercantilista y dualizador, fue a la vez la expresión y el agente conservador de dicha matriz.

La crisis del viejo modelo de desarrollo trató de ocultarse con huidas hacia adelante de todo tipo. Pero la crisis de la deuda primero, el fracaso de los intentos de ajuste heterodoxo después, y, finalmente, la hiperinflación, enfrentaron a las jóvenes democracias latinoamericanas con la realidad: había que proceder a un cambio en el modelo de desarrollo. Dicho cambio necesariamente alteraría la matriz socio-económico-política de las sociedades. Fue así como la gobernabilidad democrática emergió como tema poderoso de la agenda latinoamericana de los 90. La metáfora de la gobernabilidad quiere denotar que en la América Latina de los 90 el desafío democrático trasciende la mera conquista de la libertad política, pues exige, además, la construcción de una legitimidad y de unas capacidades de gobierno suficientes para cambiar el modelo de desarrollo. Lo específico de las democracias latinoamericanas actuales consiste, pues, en que no expresan meros cambios de régimen político dentro de un mismo modelo de desarrollo, sino cambios de régimen político para impulsar el cambio del modelo de desarrollo, es decir, la construcción sistémica de la democracia, el mercado y la equidad. De ahí procede su dificultad y su grandeza. A ello se refiere el uso consciente del concepto "gobernabilidad democrática".

Para la comunidad del desarrollo, los años 80 fueron también de vacilación y búsqueda de nuevos paradigmas. A finales de los 70, las estrategias de desarrollo estadocéntricas (tanto

las fundadas en el estructuralismo de Prebisch-Singer como en la teoría de la modernización de Rostow, en la teoría de la dependencia o, simplemente, en el marxismo) habían perdido gran parte de su anterior crédito intelectual y político. Todavía se mantendrían unos años en base a las poderosas coaliciones de intereses creados. Pero intelectualmente estaban derrotadas. Especialmente tras su demostrada incapacidad para entender y adaptarse a las crisis y los cambios iniciados en los 70. Era la oportunidad para la derecha liberal neoclásica, más comúnmente reconocida como neoliberalismo.

Ya en los 80, el neoliberalismo había ganado la hegemonía intelectual y práctica. La teoría y la política económica neoclásicas proveyeron el fundamento intelectual y los contenidos de políticas incorporadas a los programas de ajuste estructural.

Por lo general los programas de ajuste estructural han incluido elementos tales como la austeridad fiscal, la política antiinflacionaria, la privatización de las empresas estatales, la liberalización comercial, la devaluación monetaria y la desregulación general de la economía, principalmente de los mercados financiero y laboral. Estos programas han pretendido también atraer inversiones extranjeras, incrementar la libertad de los empresarios y de los inversores, mejorar los incentivos pecuniarios y la competencia, reducir los costes, procurar la estabilidad macroeconómica, reducir cuantitativamente al Estado y reducir también su intervención en la economía. En el modelo de desarrollo vislumbrado el papel del Estado es a veces importante pero complementario y de acompañamiento: los nuevos héroes del desarrollo económico ya no son los políticos ni los funcionarios, sino los empresarios y managers del sector privado; el estado es sospechoso incluso como actor principal del desarrollo social: las organizaciones no gubernamentales (a veces autoproclamándose como los únicos verdaderos representantes

de la sociedad civil) se afirmarán como los nuevos héroes de la acción social antiburocrática.

Pero ya han transcurrido diez años de reformas estructurales y procede hacer balance. El Banco Interamericano de Desarrollo lo ha hecho en su Informe de Progreso Económico y Social de 1997. Sus conclusiones son interesantes a nuestros efectos: En primer lugar, se constata que las reformas estructurales, a pesar de su magnitud, no han producido en términos generales un desempeño económico y social satisfactorio en la región. En segundo lugar, se señala que, de mantenerse simplemente las pautas de políticas económicas actuales, la región podría crecer sólo a una tasa del 4%, obviamente insuficiente para ir cerrando la brecha del desarrollo. En tercer lugar, se indica que, de completarse y profundizarse las reformas estructurales emprendidas, la región no superaría un crecimiento del 5.5%. Finalmente, se concluye que, para crecer a tasas similares a las de Asia Oriental -superiores al 7%-, e ir superando a la vez la desigualdad y la brecha del desarrollo, habría que realizar, entre otras, dos inversiones principales: 1) en capital humano mediante el inmediato incremento de la escolarización básica de cinco a nueve años, y 2) en reformar radicalmente el sistema institucional del Estado.

La rehabilitación del Estado por la comunidad del desarrollo es uno de los elementos más definidores de lo que Michel Camdessus ha llamado "el neoconsenso Washington". Esta rehabilitación es fruto de un controversial proceso de aprendizaje en el que se han evidenciado tanto los límites teóricos del liberalismo neoclásico, como la radical insuficiencia de los programas de ajuste estructural, acompañados por la emergencia de nuevos enfoques intelectuales más prometedores. La Reforma del Estado es ya hoy uno de los temas clave de la agenda de las llamadas segunda generación de

políticas o políticas de nueva generación para el desarrollo. Ahora bien, como la Reforma del Estado es una tarea nueva cubierta con una expresión vieja, habrá que precisar muy bien en qué consiste esta tarea, para no repetir viejas y en gran parte fracasadas rutinas reformistas.

El Estado que tenemos no es el que necesitamos. Lo que se quiere rehabilitar no es el Estado existente sino el Estado necesario para el nuevo modelo de desarrollo. En éste lo fundamental no es la eficiencia interna de las organizaciones estatales sino la capacidad de éstas de generar condiciones para el funcionamiento eficiente del sector privado y para salvaguardar la cohesión social.

En segundo lugar, el nuevo planteamiento de la Reforma del Estado tiene que partir de una visión del rol del estado en el nuevo modelo de desarrollo. Esta visión no puede ser dogmática; pero sí ha de ser clara, orientadora y bien adaptada a cada situación nacional.

Una visión bien fundada del rol del Estado en el nuevo modelo de desarrollo nos permite disponer de criterios normativos acerca de lo que falta y de lo que sobra en el Estado existente. Es decir, nos permite aclarar qué funciones del Estado actual deben ser abandonadas mediante la privatización y qué funciones deben ser fortalecidas o incorporadas en tanto que esenciales para el nuevo modelo de desarrollo. Podar al Estado mediante las privatizaciones es más visible, pero no más esencial que dotarlo de la capacidad necesaria para las nuevas funciones, y en primer lugar para la función reguladora. En el nuevo modelo de desarrollo el Estado ha de ser, no sólo pero sí destacadamente, un proveedor y garantizador de regulaciones. Esta capacidad no existía en el Estado del viejo modelo de desarrollo que aún es en gran parte el actual. Asignar más eficientemente los derechos de propiedad (que es el objetivo principal de las

desregulaciones), garantizar estos derechos y las transacciones sobre los mismos, generar los marcos reguladores demandados por los fallos del mercado y hacerlo de modo que los fallos del estado no empeoren los resultados, establecer y administrar imparcial y eficientemente los marcos de interacción entre los distintos actores de lo social... Todo este haz de responsabilidades estatales implica disponer de capacidades públicas que no eran tan necesarias y que no tenía el estado de la sustitución de importaciones. Tampoco son capacidades que puedan ser aportadas exclusivamente desde las competencias técnicas exigibles y características de la gerencia pública.

Ahora bien, ninguna teoría, ni ninguna metodología han cambiado nunca nada, salvo en el ámbito meramente del pensamiento o de la consultoría. La realidad o, mejor dicho, su estructuración -es decir, sus actores y equilibrios de poder- sólo puede ser cambiada por los hombres y mujeres que deciden ponerse al frente de un proceso de cambio y tienen éxito en su empeño. El cambio de un modelo de desarrollo -y del modelo de Estado correspondiente- no es un mero mejoramiento de la racionalidad instrumental con que se funciona. Es un cambio de actores, de poder, de conocimiento, de habilidades y competencias, y de modelos mentales, valorativos y de significación. El apoyo intelectual a la Reforma del Estado consiste no sólo en disponer de una visión válida del Estado a construir para determinar lo que sobra y falta en el Estado existente. Necesitamos disponer de una teoría de cómo cambian las instituciones y las capacidades de los Estados. Sin ella seguiremos prisioneros del gerencialismo y de su conocida falacia tecnocrática. La consideración del estado como sistema institucional y no sólo como sistema de organizaciones, la comprensión de cómo se crean y cambian las instituciones, el entendimiento de la correlación existente entre sistema institucional, rendimiento

económico, participación política y equidad social... todo esto, que abordamos en el epígrafe siguiente, puede ayudarnos a fortalecer nuestras estrategias de Reforma del Estado.

### **1.6 Reforma institucional y reforma organizativa en la reforma del Estado.**

El Banco Mundial ha pretendido cambiar la lógica de la Reforma del Estado, desmarcándose expresamente del tecnocratismo de la vieja reforma administrativa. Tratamiento insuficiente de la reforma política la necesidad de cambiar los incentivos que determinan el comportamiento, requisito tan importante como la capacitación y los recursos. La clave está en dar con reglas y normas que ofrezcan incentivos para que los organismos estatales y los funcionarios públicos busquen el bien común, y que al mismo tiempo desalienten las medidas arbitrarias" (Banco Mundial: 1997, 31).

Pero los sistemas de incentivos que acaban determinando la capacidad de una organización pública para cumplir efectivamente sus funciones no siempre dependen de variables internas situadas bajo la autoridad organizativa correspondiente. Tanto más cuanto que lo que pretendamos con el rediseño de incentivos sea un verdadero cambio de la naturaleza funcional de la organización

Si adoptamos la aproximación del Banco Mundial y consideramos que la Reforma del Estado es, ante todo, la reforma de las normas y reglas que determinan los sistemas de incentivos del comportamiento político-administrativo, será muy importante que comprendamos debidamente las clases y naturaleza de dichas normas y reglas. Para distinguir entre tipos de normas y reglas y entre los sistemas de incentivos correspondientes, proponemos distinguir conceptualmente entre instituciones y organizaciones. Esta distinción nos permitirá comprender la existente entre el Estado

como sistema institucional y el Estado como sistema de organizaciones. Se trata de dos realidades diferentes, de dos sistemas de incentivos distintos, cuya reforma plantea exigencias y alcances asimismo diferentes.

Las instituciones son realidades abstractas, no son cosas que podamos tocar. Las instituciones son normas y reglas que estructuran la acción social. Son el sistema de constricciones y de incentivos del comportamiento de los individuos y de las organizaciones. Las instituciones son las reglas del juego social: ellas determinan no sólo los procedimientos del juego, sino quiénes juegan y quiénes no, con qué equidad o ventaja se practica el juego, quién gana o puede ganar qué, quién paga los costes del juego, etc. Las instituciones son, pues, importantísimas: al articular la interacción entre actores, expresan las relaciones de poder y de interés de una determinada sociedad y se corresponden con el fondo de competencias exigidas para practicar exitosamente el juego que estructuran así como con los modelos mentales y valorativos que lo legitiman. Las instituciones no coinciden con la legislación o derecho positivo, porque existe institucionalidad formal e informal

Las instituciones nunca son el producto de un acto de voluntad, sino el resultado de un proceso de aprendizaje social expresado en las leyes. Por ello, las instituciones no pueden ser creadas ni cambiadas por Decreto. Por ello, los países en desarrollo no pueden convertirse en desarrollados mediante la copia del sistema institucional de estos últimos., Las instituciones formalmente decretadas no han sido sino pedazos de papel y han sido suplantadas en la realidad por una institucionalidad informal constitutiva del verdadero sistema de incentivos. Para analizar una institución no podemos basarnos sólo en la legislación formal ni en las declaraciones de las autoridades formales; lo que necesitamos



ante todo es averiguar la estructura de actores y de intereses subyacente, tanto formal como informal. De lo contrario, acabaremos haciendo o proponiendo meras reformas de papel.

Las organizaciones son realidades concretas. Son ordenaciones de recursos concretos y discretos (humanos, financieros, técnicos) para la consecución de objetivos. Las instituciones no tienen, en cambio objetivos. No tienen existencia concreta sino abstracta. No se tocan. Son sistemas de normas y reglas que cumplen importantes funciones sociales pues delimitan el marco en el que los individuos y las organizaciones pueden plantearse sus expectativas y objetivos. Las organizaciones nunca son instituciones, ni deben confundirse con ellas. No son reglas del juego, sino equipos participantes en él. Como tales, nacen y desaparecen siempre dentro de un determinado entorno o marco institucional. Las normas de las organizaciones tienen naturaleza enteramente diferentes a las normas institucionales: son normas internas ordenadoras de la administración o manejo de los recursos puestos a disposición de los objetivos organizativos. Su proceso de creación y cambio es distinto del de las normas institucionales: al no ser normas abstractas y referirse, incluso en las organizaciones más complejas, a una realidad discreta, la autoridad organizativa dispone para su alteración de un margen de libertad mucho mayor del que cuentan las autoridades públicas para alterar las normas institucionales. Cambiar el orden interno de una organización para hacerla, por ejemplo, más eficiente, siempre ha sido un problema difícil; pero es mucho más sencillo que cambiar las instituciones, es decir, el propio orden o estructura social en que la organización actúa

Instituciones y organizaciones conforman el sistema total de constricciones y de incentivos de una determinada sociedad. Consiguientemente, de ellas depende el nivel de

desarrollo económico y social. Siempre se ha reconocido la importancia de las instituciones; pero su significación precisa para el desarrollo económico y social es un descubrimiento muy reciente. De hecho, la metáfora prevalente era la de la sociedad como una organización de organizaciones. Fue principalmente tras la incorporación de los costes de transacción a la teoría económica y al análisis de los procesos políticos y sociales cuando comenzó a revelarse no sólo la importancia de las instituciones para el desempeño económico sino la correlación sistémica existente entre instituciones y organizaciones.

### **1.7 Retos del Estado ante la globalización.**

Ante las recurrentes crisis financiera mundial del siglo XXI y la conformación de bloques comerciales como la Unión Europea, Los PRI Asiáticos y el libre comercio de E.U, México y Canadá. Se cuestiona el papel del Estado y se busca las mejores teorías que modernicen la gestión del estado.

La tendencia actual esta definida por reducir la función de los estados en su gestión política, teorías como la reforma del Estado de Piter Druker, habla de la gerencia administrativa, gerencia social, gerencia económica y gerencia política. Se utiliza el término gerencial para profesionalizar las acciones del Estado con objetivos definidos para conformar un gobierno profesionalizado y reducido.

### **1.8 Las ONG´s como motor de la Reforma del Estado.**

El aspecto social, se consolida la sociedad civil como motor redistributivo de la cultura, el arte, la ciencia y la ecología. En la actualidad se busca fortalecer financieramente dichas asociaciones para que repercutan directamente en áreas de empleo como; ecología, ecoturismo, reforestación, tradiciones, etc, se busca que realicen las

funciones básicas del gobierno y se consoliden la sociedad organizada como un pilar fuerte que sirva de contrapeso y así se reduzcan las funciones del gobierno y se lleve el progreso a todos los rincones.

### **1.9 Reforma económica.**

En la actualidad los países de América Latina han implementado políticas del Banco Mundial, del Fondo Monetario Internacional, etc. En favor de buscar recetas que ayuden a salir de la pobreza rápidamente. Sin duda como dice Joan Prats i, en su ensayo “Administración Pública y desarrollo en América Latina un enfoque neo-institucionalista” menciona que ha existido un progreso medible en PIB y el nivel de alfabetización de los países, dicho desarrollo ha sido a costa de una pérdida de la industria, de valores, todo a favor de apostar por atraer inversiones de empresas trasnacionales.

En el aspecto económico los gobiernos deben ser; A) Innovadores, en abrir espacios para la participación de la sociedad civil, se debe legislar en favor del país y no delos interese de los partidos, se debe fortalecer con la autonomía del poder Judicial, que sirva de contrapeso que ponga limites al gobierno. B) Disciplinados, no solo en lo fiscal sino en favor de políticas publicas en favor del empleo, de la educación, de nuevos e innovadores proyectos, de la cultura y de la ciencia. C) Visionarios o futuristas, termino utilizado en los países de oriente significa no depender de economías fuertes y de sus teorías que en la mayoría de los casos solo les interesa fortalecer su economía y la imposición de sus empresas, el termino visionario significa crear nuestros propias políticas con base en nuestra realidad, se debe fortalecer proyectos que repercutan en impulsar la industria todo con base en la cooperación con la iniciativa privada, como lo hacen países de oriente

donde se trabaja en coordinación mutua con la empresas y se privilegia y financia la innovación tecnológica como el principal pilar de la economía.

### **1.10 Reforma en México.**

En nuestro país se aplica al 100%, políticas del FMI, BM y se deja toda la responsabilidad a organismos que dejan aun lado la realidad del país donde impera un desempleo, corrupción y una pobreza extrema. Todo a cambio de atraer inversión extranjera sin importar modernizar, capitalizar y cuidar la incipiente industria nacional que genera el 98% de los empleos en el país.

En nuestro país se habla de la reforma laboral, reforma económica como la panacea para salir de la pobreza pero en la práctica solo se hacen micela nías fiscales por el simple hecho de no tener la capacidad política, ni los tiempos legislativos y solo se preocupan por intereses partidistas.

El futuro para el Estado Mexicano esta en financiar la innovación tecnológica como motor de la economía permitirá reducir la pobreza y abrir nuevos empleos, creer en los proyectos mexicanos es la única salida con base en la realidad política del país.

La tendencia a nivel mundial por la falta de resultados económicos esta llevando a un repliegue de los Estados y a un proteccionismo comercial local.

### **1.11 La Organización para la Cooperación y Desarrollo (OCDE).**

“Señala que la existencia del “espíritu” empresarial es esencial para el funcionamiento de una economía de mercado.”<sup>15</sup> Si empresa y empresario actúan como producto capitalista, de su constante fomento dependerá asegurar la permanencia del sistema, por ello, además

---

<sup>15</sup> Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos, Estimular el espíritu empresarial. La estrategia de la OCDE para el empleo, Francia, 1999.p.11.

de exaltar las características conferidas a estos, se enaltecen y buscan dos condiciones necesarias para la actividad económica actual: la iniciativa individual productiva inmersa en un ambiente de libertad y respeto a la propiedad privada.<sup>16</sup>

Al mismo tiempo, los nuevos paradigmas en la producción, aunadas a la situación social y laboral prevalecientes en el mundo (sobre todo en América Latina) generan las condiciones históricas adecuadas para el florecimientos de la empresa privada y en particular de las MiPyMEs, como eje articular del conjunto de la actividad económica.

Para el Banco Mundial (BM) la actividad empresarial y los mercados son herramientas para aumentar la productividad y generar oportunidades laborales para la población. El mismo organismo, mediante la Corporación Financiera Internacional (CFI), agrega que la empresa es un detonante de riqueza; como tal, mecanismo para la erradicación de la pobreza.<sup>17</sup>

Por su parte, la Organización Para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) expresa que dadas las presiones crecientes en los países miembros para encontrar soluciones innovadoras al problema del desempleo, estimular el espíritu empresarial es una de las formulas multiplicadoras en la creación de empleo y potenciación de la economía, sin distorsionar las reglas del mercado. Finalmente, el Banco Interamericano de Desarrollo señala la importancia de las pequeñas y medianas empresas por su contribución al crecimiento económico, al empleo, a la cohesión social y al desarrollo local. Al respecto señala: “las pequeñas empresas tienen que jugar un importante papel en cuanto a aliviar la

---

<sup>16</sup> Corporación Financiera Internacional, Caminos para Emerger de la Pobreza. El Rol de la Empresa Privada en los Países en Vías de Desarrollo. CFI. Washington D., 2000. p.2.

<sup>17</sup> Lilia Domínguez y Flor Brown, Estructuras de mercado de la industria mexicana. UNAM-Facultad de economía- Miguel Ángel Porrúa. México, 2003.p. 35

pobreza y a sacar a regiones y países del subdesarrollo, o a facilitar la transición de la economía dirigida a la economía de mercado<sup>18</sup>”.

Como podrá apreciarse, actualmente, continúa vigente la idea de la empresa como motor de la economía y aunque cada uno de los organismos pone énfasis en un aspecto distinto (la CFI, en la reducción de la pobreza y la OCDE, en la creación de empleo); en conjunción, las dos propuestas confieren atributos que la ubica como detonante de riqueza y atenuante de pobreza, generadora de empleo, agente de movilidad, así como de ascenso social, etc. Los cuales no sólo financien las obligaciones del gobierno, sino permitan el ataque frontal contra la pobreza.

Desde la visión de estas instituciones se considera que las capas sociales” menos favorecidas” y las empresas de menor tamaño son especialmente vulnerables ante un gobierno sobre regulador. Las grandes empresas están en posibilidades de asumir los costos de un mercado obstaculizado, pero para las empresas menores, la salida se encuentra en el sector informal, lo que significa alimentar un sistema no registrado legalmente, refugio para actividades de poco potenciales productivos y condenados a crear menos trabajos.

En otras palabras, las empresas privadas que operan bajo condiciones que les resultan favorables, esto es, “entornos competitivos y libres”, son impulsoras de progreso social y económico, incrementan la productividad y en consecuencia alientan la movilidad de aquellas actividades con niveles inferiores hacia aquellos con una productividad mayor, crean y diseminan tecnología; convirtiéndose en base de un crecimiento económico sostenido como condición esencial para reducir la pobreza.

---

<sup>18</sup> Corporación Financiera Internacional, Caminos para Emerger de la Pobreza. El Rol de la Empresa Privada en los Países en Vías de Desarrollo. CFI. Washington D.C: 2000. p.2.

La pequeña empresa no sólo produce bienes y servicios sino también mensajes signos y símbolos consumidos socialmente.<sup>19</sup>El más común de ellos señala que el conjunto de la pequeña empresa representa un semillero de empresarios inmersos en el modelo de una sociedad liberal en el cual el esfuerzo individual concretado en la empresa pequeña constituye el principal atributo que fomenta, con esta concepción no resulta extraño atribuirle mecanismos de movilidad social y económicos, formalmente abiertos como oportunidad para todos. Cualquiera con el sólo hecho de ser tenaz y trabajador puede alcanzar el éxito como empresario.

Otra variante que promueve la iniciativa empresarial, como fuente de progreso socioeconómico, con las acciones impulsadas por parte de las fundaciones y asociaciones civiles. En el funcionamiento de estos organismos es notorio cierto aire de ambigüedad, pues no afirma que todos los pequeños empresarios puedan llegar a ser grandes, como tampoco lo hacen en el sentido de considerar la supremacía de unos cuantos privilegiados y por tanto el éxito seguro para ellos. En su óptica, la falta de fondos no constituye en realidad un obstáculo, sino que resalta un síntoma de algunas deficiencias del individuo, mismas que van desde la personalidad poco apta para los requerimientos del sistema económico, como la carencia de una mentalidad triunfadora, hasta la insuficiencia de conocimientos necesarios para funcionar de manera óptima dentro del mercado, como la poca preparación o la administración inadecuada de los recursos; es decir de nueva cuenta destacan los aspectos psicológicos. Finalmente, desde la generalidad y la ausencia de compromisos sostienen que la propagación de oportunidades para un mayor número de

---

<sup>19</sup> Carlos Alva Vega, La utilidad de lo minúsculo. El colegio de México, Jornadas 125, México, 1995 p.104

población a la larga derivará en pequeños agentes económicos susceptibles de participar en la riqueza y en poder social.

Adicionalmente, el Estado mexicano además ha volcado su interés hacia el sector de la MiPyMEs al representarle elementos de integración social y nacional dado el papel encubridor de conflictos raciales y de clase que permite un mecanismo como el descrito en el párrafo anterior.

No obstante lo anterior, afirma que la exaltación de la empresa como promotora del progreso social y económico responde sólo a un elogio y necesidad ideológica de fomento de los principios bajo los cuales opera el sistema, resultaría sólo parcialmente cierto, además de un planteamiento muy categórico y de cierta forma simplista.

Algunos autores señalan a la pequeña empresa como un factor fundamental durante las depresiones subsecuentes a la crisis. En efecto, dado que la competencia se agudiza y aun cuando el capital social global no deja de crecer, ciertos capitales particulares, que no están a la altura de las nuevas circunstancias del mercado, caen en el estancamiento, la paralización y en muchos casos a la desaparición por quiebra.

“Según la teoría marxista, los pequeños capitalistas juegan en el curso del desarrollo capitalista el papel de exploradores del perfeccionamiento técnico”. Desempeñan este papel en doble sentido.

Indican nuevos métodos de producción en ramas industriales bien cimentadas; son instrumentos en la creación de nuevas ramas de producción que todavía no han sido explotadas por los grandes capitalistas. Las capas medias capitalistas se encuentran justamente como los trabajadores, bajo la influencia de dos tendencias antagónicas, ascendente y descendente.



La empresa se presenta como el impulso al uso eficiente de los recursos y el medio para extraer los límites de la actividad económica (y se oculta como el medio para obtener ganancias). En su acción, se establece como el vector del cambio y del crecimiento, así como el medio de creación, divulgación y ampliación de nuevas formas de producir. Por su parte, el empresario como individuo encargado de conducir y organizar el proceso productivo, es el artífice del progreso, es quien asume riesgos, imprime su esfuerzo y en general posee una serie de cualidades por las cuales adquiere ciertos derechos y prerrogativas. Así, “empresa-empresario” se presentan como conceptos indisolubles y primordiales para el desarrollo social y económico, que constituyen la unidad básica de producción.

La empresa nació para atender las necesidades de la sociedad creando satisfactores a cambio de una retribución que compensara el riesgo, los esfuerzos y las inversiones de los empresarios.

En la actualidad, las funciones de la empresa ya no se limitan a las mencionadas antes. Al estar formada por hombres, la empresa alcanza la categoría de ente social con características y vida propias, que favorece el progreso humano como finalidad principal al permitir la autorregulación de sus integrantes y al influir directamente en el avance económico del medio social en el que actúa.

En la vida de toda empresa el factor humano es decisivo. La administración establece los fundamentos para lograr armonizar los intereses de sus miembros: accionistas, empleados, trabajadores y consumidores.

En el apartado anterior se sentó el antecedente del desempleo en el capitalismo, como un problema estructural y regulador del sistema. Baste sólo agregar que se trata además, de una condición funcional, inhibidora de la rebeldía obrera, pero que si alcanza proporciones

mayores corre el riesgo “de desencadenar conflictos sociales a la vez que merma la demanda y, por tanto desalienta las inversiones productivas, como tal, obstaculiza la dinámica de la actividad económica”<sup>20</sup>, misma que será necesario reordenar.

En el mundo occidental, a partir de los setenta, inició la respuesta dada por el capitalismo, a una situación en la cual se agotaron los elementos que le permitieron un largo periodo de crecimiento, desde la segunda posguerra. Ante la intensificación de algunos de sus problemas, entre ellos el desempleo, se recurrió a la exacerbación de la empresa pequeñas, como contenedoras de esta circunstancia; ello sin olvidar la recomposición menor, como ya se mostró, adquirió también relevancia.

Los elementos hasta ahora reunidos permiten distinguir al menos tres líneas de convergencia a favor de la importancia de las empresas pequeñas. La de los valores capitalistas; la de los procesos productivos en su modalidad flexible; y finalmente la que pretende atenuar el desempleo a través de éstas, sobre todo en la región de Latinoamérica dada la abundancia de la mano de obra. Si se hubiera de identificar un periodo histórico concreto en este punto concurrente, se puede señalar su punto de partida en la década de los setenta; una fase transitoria en la siguiente y su algidez a partir de los noventa, fecha en la cual, su impulso se hace explícito especialmente mediante planes, programas y políticas de apoyo, percibiéndoseles como una moda.

### **Conclusión.**

El presente artículo analiza someramente algunas de las corrientes más relevantes y representativas, es decir, aquellas utopías modernas, que por distintos medios, anhelaron el deseo de alcanzar la sociedad ideal sin embargo ha adquirido diferentes modalidades a lo largo de la historia.

---

<sup>20</sup> Isabel Rueda. Crisis política neoliberal y desempleo: el caso de México, p.1.

Se entiende por utopías modernas las nuevas teorías emergentes de la Revolución industriales, el desarrollo del liberalismo y la transformación sociocultural generada por la expansión darwinistas y marxistas. La expansión de estas ideas, en consonancia con el desarrollo tecnológico y científico generado por la modernización industrial, trajo consigo una declinación del pensamiento religioso.

## **Capítulo dos. El surgimiento de las empresas de menor tamaño.**

La pequeña empresa adquirió mayor sentido por razón de la agudización del desempleo natural característico del capitalismo, a partir del agotamiento del patrón de acumulación anterior a la crisis de los ochenta y la modificación de la conducta, las prioridades, objetivos y estratégicas de los agentes económicos. Rasgos distintivos de la reordenación económica fueron, por un lado, las acciones defensivas por parte de las grandes empresas, las cuales incluyeron el despido de trabajadores; y por el otro, la marginalidad hacia la política de empleo e incluso la exacerbación del desempleo por efecto del adelgazamiento del Estado. La nueva dinámica resultante de la apertura sumo a la necesidad de aumentar las fuentes de empleo, la búsqueda de un desempeño más eficiente de todo el aparato productivo. De manera tal, que las empresas debían cumplir con una función socio-productiva, sin entrar en contradicción con la apertura comercial y la racionalización del gasto público.

### **2.1 Concepto de pequeña y mediana empresa.**

En primer lugar, se trata de una caracterización la cual abarca una enorme heterogeneidad de tipos de empresa, cuyos potenciales de desarrollo son muy diferentes; su definición se basa en acuerdos legislativos y/o políticos, de corto plazo. Baste decir que, en el caso de México, el periodo de vida de la penúltima clasificación de MiPyMEs fue de

1999 a 2001,<sup>21</sup> lo que significó, por ejemplo, que el conjunto de empresas consideradas como micro, en el sector manufacturero, en 1999, se redujo de manera considerable, de atender la clasificación de 2002; así en el comercio, donde este mismo tamaño de empresa, incrementó. Como es de suponer, estos aspectos representan un obstáculo tanto para el análisis cualitativo como el cuantitativo, debido a la dispersión al interior del objeto de estudio, así como a la discontinuidad estadística, en el caso de necesitar una observación a lo largo del tiempo.

En general, las variables de estatificación; es decir, los criterios que permiten definir entre sí el conjunto de MiPyMEs, son adaptados a los intereses y objetivos políticos y económicos perseguidos en un momento, y en una región determinados, por lo que adquiere una naturaleza dinámica y regional. Entre algunos de los elementos que se pueden identificar como variables de estratificación se encuentran los niveles de inversión, los estratos de personal ocupado, la forma de organización, el monto de utilidades percibidas o la dotación de tecnología. A menudo, la diferenciación responde también al sector donde la empresa desarrollo sus actividades y se pueden considerar una o más variables o la relación analítica de algunas de ellas para hacerla.

Todos estos criterios, aun sin perder de vista los factores sociales y culturales, responden a necesidades de carácter contable, jurídico y/o económico. En ese sentido, la conceptualización MiPyMEs adquiere una orientación pragmática, más no un carácter teórico. No obstante, se reconoce la necesidad de un marco de definición para la estratificación empresarial, el cual establezca una categoría homogénea entre las unidades productoras. De momento, esa salida recae en término “empresa de menor tamaño”

---

<sup>21</sup> El 30 de marzo de 1999 el Diario Oficial de la Federación publicó los criterios que definían la micro pequeña y mediana empresa, los cuales fueron redefinidos el 31 de diciembre de 2002, con la aprobación de la nueva ley de fomento

(a veces pequeñas empresas, incluso MiPyMEs. Pero ambos sólo como un recurso de redacción).

Empresa es un término nada fácil de definir, ya que a este concepto se le dan diversos enfoques (económico, jurídico, filosófico y social, etc.). En su más simple acepción significa la acción de emprender una cosa con un riesgo implícito.

Es necesario analizar algunas de las definiciones más trascendentales de empresa, con el propósito de emitir una definición con un enfoque administrativo.

## **2.2 La recomposición de los procesos productivos, las nuevas tecnologías y el surgimiento de un nuevo tipo de empresa de menor tamaño.**

La historia del capitalismo implica la evolución del tamaño de la empresa a lo largo de los distintos estadios de desarrollo que lo conforman. En esta historia, el destino de la pequeña empresa quedó estrechamente vinculado, y de hecho determinado por el sentido y dimensiones cobradas por la grande. En un proceso muy largo, ésta última, producto de la revolución industrial, se transformó continuamente y eliminó, paso a paso, pequeñas empresas; de modo que éstas siempre se crea aunque otras desaparezcan.

Sin embargo, para mediados del siglo XX, cuando éstas casi se reducen a su mínima expresión por la empresa industrial de enormes dimensiones, se perfiló, de manera paralela, un nuevo tipo de empresa de menor escala, requerida para producir, de forma artesanal, bienes modernos y sofisticados como equipo médico y científico, instrumentos fotográficos, y aparatos electrónicos; así como productos demandados por las cadenas productivas. En ello, se incrementó la división del trabajo entre las empresas y se conformó un nuevo orden para el sistema capitalista; bajo el liderazgo de las grandes,

empresas menores se acomodan como proveedoras, subcontratistas, operaron bajo alianzas estratégicas o se constituyeron bajo la modalidad de distritos industriales.<sup>22</sup>

Durante este tránsito, se puede considerar la existencia de tres grandes etapas, cuyo periodo de inicio y conclusión no puede ser determinada categóricamente, sino como periodos superpuestos, en los cuales la dimensión y complejidad de las empresas se transformaron, a la par de la relación entre las grandes y las pequeñas.

La primera de estas fases se sitúa con la aparición de la industria maquinizada resultante de la Revolución Industrial del Siglo XVIII, la cual elevó poco a poco la escala de la producción y el tamaño de las unidades productivas a partir de pequeños talleres, seguidos por fábricas mayores, ambos antecedentes para formas industriales de notables proporciones. Fue la época de la manufactura a partir de pequeños talleres, seguidos por fábricas mayores, ambos antecedentes para formas industriales de notables proporciones. Para la empresa menor, esta situación representó el inicio de una brecha entre sus formas de producir y las de gran empresa. Muchas pequeñas desaparecieron y aquellas que permanecieron, fue en niveles marginales de operación y con una técnica cada vez más obsoleta, constituyéndose en un sector atrasado también denominado más adelante, en esta investigación, sector tradicional, incapaz de modernizarse, como lo mostró la experiencia de la industrialización en América Latina.

El inicio del siguiente periodo arranca con la consolidación de la estructura monopólico-industrial a finales del siglo XIX, Los cárteles y las funciones empresariales elevaron no sólo el tamaño sino el poder económico de algunas firmas. El marco del avance que cobra el capitalismo, la pequeña empresa tendía a disminuir y reemplazarse por la grande debido

---

<sup>22</sup> Estela Suárez y Miguel Ángel Rivera, Pequeña empresa y modernización: análisis de dos dimensiones. UNAM Centro Regional de investigaciones Multidisciplinarias, 1994. p.p. 13-43

a las ventajas proporcionadas por las economías de escala. Aunque las empresas de menor tamaño sobrevivieron gracias a que se insertaron en los resquicios de la producción dejados por las grandes (éstas no requerían poseer el cien por ciento de la producción para controlar los precios) el grado de dinamismo entre el nacimiento y la mortandad registrado entre ellas fue alto.

En realidad, la subsistencia de pequeñas empresas se justificaba bajo la consideración de impresiones de mercado y ventajas de localización; en aquellos casos donde los cambios requería una rápida adaptación a las condiciones de la demanda, o la capacidad de respuesta a ésta era rebasada; cuando los costos de transporte eran demasiado caros o la proliferación de nuevas plantas resultaba invariable. No obstante, se consideró que a medida que la industrialización permitían la reproducción de las firmas pequeñas se cerraría, pese a ello, no se nulificaban las posibilidades de crecimiento para algunos productores, potenciales beneficiarios de la difusión tecnológica.

La consolidación del sistema fordista representó un reajuste para la pequeña empresa y el arranque de una tercera y nueva etapa de relaciones entre éstas y aquéllas de mayor extensión.

Mediante esquemas de subcontratación, los establecimientos menores ampliaron su radio de actividad a través del abastecimiento de las partes y los componentes requeridos. Aun cuando la producción en masa comenzó a llevarse a cabo en Estados Unidos, desde principios del siglo XX, el fordismo se robusteció, en el mundo capitalista, casi cuarenta años después. Al mismo tiempo, otras fuerzas convergieron durante los años cincuenta y abrieron nuevas formas de existencia entre las empresas.

En sus inicios, la fábrica fordista se integró de manera vertical, ello le permitió su completa independencia hacia los pequeños talleres; empero, desde la segunda mitad del siglo XX, empezó a revertirse la tendencia a la desaparición de las empresas menores, pues la producción fordista se había transformado en una corporación que solicitó, por razones de eficiencia operativa, el suministro de ciertas partes, dado que en muchas ocasiones la gran fábrica no producía todo lo que necesitaba, con lo cual se tejió una compleja red de relaciones interindustriales entre empresas proveedoras de insumos, mismos que fueron integrados posteriormente a otros bienes producidos en serie.

Adicionalmente, la aparición de la manufactura flexible basada en la microelectrónica y la informática hizo más eficiente y rentable la producción en pequeñas series, al tiempo que la adaptación a las exigencias del mercado de hacía más rápida; estos elementos se conjugaron para disminuir gradualmente el tamaño promedio de las organizaciones. A la fecha, aunque con diferencias basadas en las características socioeconómicas, culturales e institucionales de un país a otro, y de una época histórica a otra, ésta ha sido la propensión seguida por el capitalismo, en el contexto de su recomposición productiva; sin que ello signifique que la gran empresa haya perdido relevancia.

En algunos países de la OCDE, las grandes empresas predominan en la estructura industrial, asimismo las relaciones funcionales entre ésta y la pequeña empresa intensifica el hecho de que la dinámica de las menores sea determinada por el liderazgo ejercido por



las otras. Se trata de la redefinición de “un nuevo balance entre unidades grandes y pequeñas que explotan sus respectivas fortalezas y se complementan”.<sup>23</sup>

Sin duda, esta generalidad se desprende contrastes significativos entre los países, resultantes del proceso seguido por su propia industrialización, configurándose un rol distinto para la pequeña empresa en cada uno de ellos. A continuación se ofrece un panorama general de la experiencia norteamericana, japonesa, italiana como ejemplos representativos en la materia, así como la dimensión cobrada, por estas empresas, en América Latina debido a la importancia inherente que implica la región.

### **2.3 El significado de las empresas de menor tamaño el caso de Estados Unidos, Japón e Italia.**

El primer caso presentado, es el de las grandes corporaciones de Estados Unidos, las cuales como resultado de su organización separada entre los proceso de innovación y producción con base en principios fordistas, abrieron espacios para el florecimiento de un sistema basado en pequeñas organizaciones dinámicas, amparadas en la infraestructura ya creada, las cuales aparecieron como principales vehículos para la comercialización y creación, sobretodo de semiconductores, computadoras, periféricos, software y biotecnología.

Este sistema, concretaba hacia finales de la década de los cincuenta, a partir de tres nuevas e importantes compañías, Fairchild Semiconductors, Digial Equipment y Control Data (mismas que se transformaron en el centro de complejos tecnológicos desarrollados a su derredor como el Valle del Silicio, California; Ruta 128, Masachusset y Minneapolis, Minnesota); junto con la asociación entre el capital de riesgo y el apoyo a firmas de

---

<sup>23</sup> Con el desarrollo Tilman Altenburg, Pequeñas y medianas empresas en los países en vías de desarrollo. Fomentando su competitividad e integración productiva. Instituto Alemán de Desarrollo. Berlín, 1999. p.8.

servicios dieron origen, desde los últimos años de los setenta, a una red de pequeñas empresas altamente integradas y vinculadas al sector financiero, en general a la actividad económica.

A pesar de que algunos estudios han evidenciado ciertas deficiencias en este modelo, como el hecho de que los productos desarrollados en una primera innovación se vuelven obsoletos; “los fondos internos necesarios para financiar el crecimiento declina a medida que decaen la ventas y el mercado se vuelve más competitivo.

Lo empleados empiezan a despertar para crear su propia fortuna empresarial. El conocimiento de los propietarios se vende frecuentemente a firmas extranjeras, para captar fondos; esos competidores usan el conocimiento para abatir los precios y las ganancias. Las firmas norteamericanas, incapaces de mantener la tasa de inversión requerida, salen del mercado.”<sup>24</sup>

La confianza y orgullo mostrados en la literatura norteamericana sobre el tema, saltan a la vista: “la velocidad y crecimiento de estas compañías medianas es tres veces mayor que las de Fortune 500, tanto en ventas como en ganancias.”<sup>25</sup>

En Japón por su parte, la inserción de la pequeña empresa data de la época de la segunda posguerra, cuando luego de un intenso debate por el camino que debería adoptar su industrialización, se optó por un acelerado desarrollo industrial apoyado por la incorporación de la mejor tecnología del mundo occidental, lo que representaba, después del proceso de aprendizaje, competir en las industrias más avanzadas. Simultáneamente, las relaciones obrero patronales se modificaron, otorgándole a los trabajadores involucrados en la producción directa el derecho a empleo de por vida, siempre y cuando

---

<sup>24</sup> Estela Suárez, Op. Cit., p.39.

<sup>25</sup> Peter F. Drucker. La innovación y el empresario innovador. La práctica y los principios. Hermes. 1991. p.21.

renunciase al control de la producción y al ejercicio de una función única en sus puestos de trabajo. Las ventajas de una organización de este tipo se tradujeron en un incremento de la productividad, por medio de la internalización de las inversiones en recursos humanos y la delegación de responsabilidades gerenciales a los trabajadores de piso.

Las grandes empresas japonesas comenzaron a externalizar sus procesos de producción, organizándose por medio de una intensa red de proveedores, denominados “contrataciones al alcance de la mano”, estrechamente integrados. Bajo el sistema “justo a tiempo”, estas minúsculas firmas comenzaron a absorber procesos, los cuales hoy día representan entre el 60 y el 90 por ciento de las partes utilizados por los gigantes de la electrónica o de la industria automotriz.

Queda claro que en ambos niveles se debe operar para instrumentar las innovaciones tecnológicas tales, que eviten gastos excesivos a lo largo de la cadena productiva, o que los patrocinios otorgados se conviertan en productos a compañías mayores, reconocidas como parte de la red industrial.<sup>26</sup>

Hoy día, la manufactura flexible del sistema japonés realiza un mayor número de innovaciones que su contraparte estadounidense. Encabezado por corporaciones diversificadas como Fujitsu, Hitachi, Matsushita, Mitsubishi, Sharp, Sanyo, Sony y Toshiba, domina los sectores de microelectrónica, semiconductores, computadoras y telecomunicaciones. Parece ser que en este país la absorción y adopción de la manufactura

---

<sup>26</sup> Estela Suárez, Op. Cit., p.43.

flexible fue más sencilla, dado que no se encontró con el obstáculo que representó para los norteamericanos la jerarquización organizacional del fordismo.<sup>27</sup>

La maduración del modelo italiano en torno a las empresas de menor tamaño, llevó poco más de veinte años. Los niveles de productividad e inversión entre estas empresas y las grandes en la actualidad se han equiparado; y aunque en algunas ramas tienen a concurrir ambos tipos de compañías, en general, se encaminan a preocuparse un espacio productivo propio. En cuanto a las primeras, prevalecen sobre todo, en la industria siderúrgica, química, fibras artificiales, automotriz, maquinaria de oficina y eléctrica. Por su parte, las empresas menores se ocupan de minerales no metálicas, productos metálicos, maquinaria no eléctrica, maquinaria e instrumentos de precisión, calzado, textiles, papel, imprenta, caucho, plásticos, cuero y piel. Como puede observarse, la cobertura de las empresas pequeñas se amplía tanto para la fabricación de bienes de capital, como de consumo final.

En el caso de la industrialización italiana, la producción doméstico-arsenal recibió el apoyo estatal, dentro de un sistema altamente flexible, se benefició del desarrollo de la infraestructura del transporte y del crecimiento de los centros urbanos. La desigualdad regional se trató de revertir mediante el aprovechamiento y potenciación de las ventajas locales e históricas, proyectándose cada vez más a mercados más amplios, como parte de una estrategia de complementación productiva, la cual impulsaba distintos grados de integración entre las llamadas “área-sistema”. Varios autores han empleado este concepto para referirse a “la concentración de pequeñas empresas en un espacio geográfico delimitado que producen bienes similares o complementarias, bajo la dirección y coordinación de la fabricación por parte de una mayor, desempeñada como líder.

---

<sup>27</sup> Ibidem.

Al cabo de varias generaciones generacionales, la experiencia acumulada permitió no sólo de más capacidad de respuesta a las condiciones cambiantes, sino, de la gradual disminución de la asistencia estatal como factor determinante del desarrollo. Ante la incertidumbre de los años setenta, las empresas italianas de menor tamaño respondieron a través de la adopción de tecnologías tanto dura, como blanda.

Ejemplo de ello, constituye la incorporación de ello, constituye la incorporación de maquinaria de control numérico, sistema que posibilitó el aprovechamiento de los beneficios de la revolución tecnológica emergente en ese momento. Posteriormente, al estrechar los esquemas de integración productiva, se facilitó la creación de economías de escala, sin sacrificar la independencia comercial de las compañías; “se establecieron consorcios de inversión y de investigación y desarrollo en tecnología del producto.”<sup>28</sup>

Es común asociar la experiencia italiana con la forma de cooperación empresarial descritas por Marshall. Para él, un “distrito industrial”, entendido como la aglomeración espacial de ramas industriales, permitía a las empresas pequeñas la especialización en determinadas eslabones de la cadena productiva, favorecía el aprovechamiento en externalidades positivas y baban origen a la eficiencia colectiva.

Contrariamente, la existencia de muchas de estas características modernas, no impedía que muchas de las empresas integrantes del distrito, operaran en condiciones tradicionales. “Su flexibilidad muchas veces no se basa en formas de división del trabajo que impulsaban las innovaciones y eran beneficiosas para todos los participantes, sino,

---

<sup>28</sup> Ibid., p.41.

con frecuencia, en la explotación del trabajo familiar no remunerado, en la evasión fiscal, la defraudación de la seguridad social y en otros síntomas de la economía sumergida.<sup>29</sup>

En resumen, la reaparición en la escena económica, social y productiva de las pequeñas empresas, se fomentó con el uso sistemático flexibles, de la informática y las telecomunicaciones, las cuales restaron importancia a las tradicionales ventajas basadas en el costo de factores. Las economías de escala perdieron relevancia “frente a las economías de flexibilidad, es decir, frente a una fabricación orientada a las necesidades del cliente en lotes pequeños”<sup>30</sup> La microelectrónica, por ejemplo, fue la base de la automatización de los procesos de producción, junto a las maquinarias de control numérico programables que pudieron fabricar, de acuerdo a los datos establecidos, con ventajas de los costos de producción pero con la precisión y maleabilidad de un pequeño taller.

Esta realidad sumada a los cambios en la organización interna de las empresas, potenciaron la productividad de las nuevas tecnologías, redujeron los costos de producción, mejoraron la calidad, el desarrollo y lanzamiento de los productos, bajo un esquema de fabricación en la cantidad y momentos exactos en los cuales el segmento consecutivo de la cadena o el cliente final lo demandasen.

Los modernos sistemas industriales, sostenidos por nuevo tipo de cooperación entre las compañías, comenzaron a funcionar a través de una dinámica interconexión empresarial e institucional. Entre muchas ramas económicas, las grandes empresas optaron por la producción solamente de ciertas partes esenciales en su propia planta y encargaron las funciones empresariales complementarias a socios externos. El tamaño promedio de las unidades productivas no sólo tendió a reducirse, sino que las empresas de menor tamaño

---

<sup>29</sup> Tilman Altenburg. Op. Cit, p.8.

<sup>30</sup> Ibid., p.1.

fueron integradas como productoras de partes o proveedoras. Asimismo, ingresaron al mercado mundial mediante la creación de alianzas estratégicas con el fin de obtener mayores beneficios sea en la compra de insumos, financiamiento común o la utilización conjunta de instituciones.

Otra modalidad de cooperación y especialización empresarial se evidencia en los llamados distritos industriales. Se trata de las aglomeraciones regionales formadas por pequeñas empresas localizadas en ciertos eslabones de la cadena productiva para aprovechar las vocaciones y tradiciones industriales locales, así como la confianza y la complementariedad de las firmas.

Las modificaciones ocurridas en los procesos de producción y el propio desarrollo del capitalismo necesitaron un nuevo tipo de empresa de menores dimensiones, en el momento en el cual la gran empresa comenzaba a extender su cobertura aun en los productos fabricados por las compañías tradicionales. Aunque la expansión de las grandes empresas y las disparidades tecnológicas entre éstas y las pequeñas se intensificaron con el paso del tiempo, los precios de monopolio y otras imperfecciones del mercado evitaron la completa desaparición de las últimas. En el contexto de una recomposición general del capitalismo, la pequeña empresa resurgió y adoptó diferentes modalidades en función socioeconómica, culturales e institucionales de cada país. En el terreno de lo concreto, las naciones emprendieron, aunque con ciertas insuficiencias, diversas reformas político-económicas; innovaciones en tecnología; en la administración de las empresas; así como en los métodos gerenciales, con lo cual se conformó e intensificó una nueva división del trabajo tanto al interior de las unidades productivas, como en la organización del sistema industrial mundial.

## **2.4 La experiencia de América Latina en materia de pequeña empresa.**

En América Latina, esta nueva configuración emprendida por el capitalismo enmarcó un proceso de industrialización iniciado en la región, más o menos desde los años treinta. El tema de la pequeña empresa, aunque de manera implícita, empezó a manifestarse como parte de la preocupación sobre el desarrollo económico con base en los estudios acerca de la estructura productiva y los patrones de progreso técnico en estos países.

Dentro de las teorías “centro-periferia” y “de la dependencia” se partió de la caracterización de la estructura dual del aparato productivo en los países periféricos, para explicar la existencia de dos polos, uno subdesarrollado y otro capitalista, cuyas condiciones técnicas de producción, entre ambos, eran diametralmente distintas. En el primer caso, se trataba de mecanismos de producción intensivos en mano de obra, donde se podía ubicar las empresas pequeñas. En el otro extremo, existían procesos altamente tecnificados; es decir, intensivos en capital, los cuales pertenecían a un sector moderno asociado con la producción de artículos de lujo para estratos de altos ingresos, a diferencia de las industrias intensivas en mano de obra, identificadas como tradicionales, las cuales producían bienes salario.

De acuerdo a una tipología respecto al tamaño, las empresas modernas serían las medianas y grandes; y las tradicionales corresponderían a procesos de producción doméstico-artesanales, cuyo tamaño sería muy reducido, así como las posibilidades de reproducción de la fuerza de trabajo que en ellas operaba. Se trataba, en realidad de un tipo de producción en escala pequeña, organizada de acuerdo a técnicas atrasadas y primitivas, propias de un régimen pre capitalista, el cual con la introducción de un capitalismo



desarrollado, no desaparecería de inmediato, subsistiría y de hecho, “competiría” con el sector denominado moderno. En este tenor, “los salarios no desempeñan un papel en realización del excedente del sector moderno”<sup>31</sup>, sino que la mano de obra se reproducía en el sector pre capitalista, de baja rentabilidad, en empresas familiares que empleaban mano de obra pagada con los salarios más bajos.

La existencia de este tipo de empresa expresaba el atraso económico de la región, como tal, estaban destinadas a desaparecer a medida que evolucionara la industrialización. La dinámica de cambio habría de diferir entre un país y otro, pero el nivel de industrialización y el tamaño de empresas se dirigían de acuerdo a las tres etapas descritas por el modelo de evolución económica de Rostow.<sup>32</sup>

Sin embargo, con todo y su baja productividad, las pequeñas empresas representaban ciertas ventajas, en tanto que utilizaban recursos no requeridos por la gran empresa moderna, tales como la fuerza de trabajo, factor más importante por razón de su abundancia en toda la región. De ahí, que organizaciones como las Naciones Unidas o la Organización Internacional del Trabajo consideraron que las empresas de menor tamaño podían ser tan eficientes como la grande, al tiempo que portaban beneficios sociales como el empleo. La rentabilidad de la escala pequeña quedaba asegurada en virtud de la “ilimitada mano de obra”. Naturalmente, las tendencias apoloéticas en torno a la utilidad de este tipo de empresas no se hicieron esperar, más aún, si se recuerda, que las nuevas tecnologías y las técnicas de producción flexible también las necesitaban.

---

<sup>31</sup> Ibid., p.1.

<sup>32</sup> Según Rostow el proceso de industrialización de un país pasa por tres etapas. La primera, del predominio de la empresa domestica preindustrial. La de rápido despliegue de talleres y factorías , mismas que desplazarán a las primeras, debido a métodos más avanzados de producción; y la tercera, de la proliferación de empresas productivas que operan en gran escala.

De cierta manera, la coexistencia en América Latina de un sector tradicional y otro moderno, se debe, asimismo, a las condiciones mediante las cuales se produjo su industrialización. Así, factores socioculturales e históricos influyeron en el rol adquirido por las empresas menores al interior de cada país y este último en la división internacional del trabajo.

Las características históricas dadas en el proceso trunco de industrialización, impidieron la permanente modernización del aparato productivo, así como es natural en el capitalismo, se creó un espacio para la proliferación de empresas menores, las cuales, a pesar de producir con métodos poco eficientes, lograron sobrevivir bajo el amparo de los precios de monopolio. Si bien estas unidades llevaron a cabo sus actividades en una escala, calidad y precios menores, confiándose a mercados regionales restringidos, se mantuvieron gracias a sus ventajas de localización, igualmente por otorgar elasticidad a la oferta global.

En la actualidad pervive un grupo heterogéneo de empresas con capacidades productivas y de desarrollo muy diferentes. Por regla general, son muy pocas las empresas capaces de identificar nichos de mercado por su propia iniciativa y organizar la producción y comercialización adecuadas, o bien adoptar los procedimientos estandarizados de empresas líderes en el ámbito internacional. Operan en ramas y segmentos de mercado poco exigentes y caracterizados por un exceso de oferta, de carácter estructural dado el excesivo número de las mismas. Muchas de ellas deben su existencia al hecho de que no haya posibilidades de obtener trabajo asalariado en otras actividades, por lo que su número aumenta en época de crisis.

Como tal, es común sólo el objetivo del autoempleo. En estas circunstancias, los ingresos son escasos lo que, a su vez, conduce a bajas inversiones en medios productivos,

insumos y capacitación. Consecuentemente, los salarios son bajos, la fluctuación de la mano de obra grande y la calidad de los productos mala.

Todo esto constituye una diferencia esencial frente a los países industrializados, donde los fundadores de la empresa, casi sin excepción, disponen de conocimientos específicos en tecnología y/o administración de empresa y no se establecen por cuenta propia sin haber identificado oportunidades prometedoras en el mercado. Con este origen, en la mayoría de los países en desarrollo, el entorno de las empresas se vicia y no es propicio para su crecimiento. La división del trabajo y la cooperación interempresarial e institucional es mínima y obstaculizada la creación de redes de proveeduría integradas a una empresa grande. En muchas ocasiones estas empresas prefieren efectuar todas las funciones productivas por ellas mismas, ya que las pequeñas suelen no ser competitivas respecto a precios, calidad y fiabilidad de entrega.

Otras veces, las grandes empresas se aprovechan de las pequeñas, castigándoles los pagos y convirtiéndolas en su principal fuente de recursos, debido a la escala injerencia que las últimas pueden ejercer sobre las primeras, dado su escaso margen de organización y alto grado de atomización. Por ello mismo, son excepcionales los casos en los cuales se pueden aprovechar los beneficios de la especialización o de las alianzas estratégicas.

Aunque es cierto que la empresa pequeña proporciona empleo a una parte importante de la población, más adelante se podrá constatar su escaso aporte al valor agregado, por tanto, a la participación y aprobación de la riqueza creada. De manera tal, a las condiciones de reproducción y posibilidades de romper con un círculo de pobreza.

Por último, las instituciones de fomento económico y las asociaciones empresariales, dado que están poco comunicadas y no tienen ningún paradigma ni patrón de especialización en

común, experimentan un crecimiento desordenado, carente de una estrategia industrial o si existe, no definido claramente.

#### **2.4.1 Estudio de informes del sobre las políticas PYME.**

La poca efectividad que la promoción pueda tener en los resultados, se debe a la perspectiva del micro empresario que no conoce los programas ni las instituciones que los ofrecen. Por ello, su implantación deberá ajustarse a un enfoque sistémico. En la práctica, significa que las acciones se ejercerán de manera coordinada entre las entidades involucradas, a todos los niveles (Federal, Estatal, Local), así como entre sectores y regiones.

Por ejemplo, si se observan los esquemas de apoyo que actualmente se ofrecen, a través de diversas instituciones se podrá advertir que no se trata de una falta de programas, sino que su instrumentación y funcionamiento les impide obtener los mejores resultados. Se insiste, el problema no está en el programa en sí no en la lógica fragmentada y aislada por la que tuvo origen. Normalmente estos instrumentos se concentran en áreas que brindan capacitación, diagnósticos, información en general, etc., bajo la consideración que las empresas tienen un potencial productivo estándar, el cual requiere ser ampliado solamente por razón de la mejora en el perfil del empresario. Así, en buena medida se persigue llevar al empresario y sus colaboradores habilidades y capacidades básicas para la actividad del negocio.

En cuanto al financiamiento y los apoyos fiscales, su acceso se dificulta a medida que la dimensión de la empresa se reduce. Los recursos financieros, como escasos, son de difícil obtención, primero porque los sujetos de crédito no cumplen con la serie de requisitos, al tiempo que cuando se constituyen su costo es muy elevado.

Muchas veces, los programas de financiamiento constituyen una alternativa marginal comprados para un sistema bancario que no ha inyectado los recursos necesarios al sistema económico.

**Carlos Guaipatín, en Washington, D.C. Realizo un estudio de informes del El Banco Interamericano de Desarrollo (BID), sobre las políticas PYME su contribución al empleo y su importancia económica en 12 países de América Latina y el Caribe, en abril 2003.<sup>33</sup>**

Los resultados obtenidos demuestran que Las MiPAyME tienen una importante contribución al crecimiento económico, la competitividad, la innovación y la creación de empleo de los países de la región. Como consecuencia, muchos gobiernos e instituciones privadas han puesto en marcha políticas y programas para promover a este segmento empresarial. La gran heterogeneidad del colectivo de las MiPAyME hace necesaria una minuciosa aproximación a sus características, a fin de proveer el soporte necesario al diseño de políticas.

**Emilio Zevallos V, realizo un estudio en Washington, D.C, para la Fundación para el Desarrollo Económico (FUNDES) sobre indicadores de las pequeñas y medianas empresas (pyme) en 10 países de América Latina (Argentina, Bolivia, Chile, Colombia, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, México, Panamá y Venezuela), Abril 2003.<sup>34</sup>**

Analiza las condiciones del entorno que influyen en la conducta de las empresas, sus problemas y la respuesta pública; en estos ámbitos, examina el grado de desarrollo institucional de la región y su impacto en el comportamiento empresarial.

La primera pregunta se refería al tipo de empresario; las opciones eran empleador (16.2%) o trabajador por cuenta propia (83.8%). La segunda consultaba sobre la posibilidad de tener local propio (71%) y de no poseer local (21%).

---

<sup>33</sup> Corporación Financiera Internacional, *Caminos para Emerger de la Pobreza. El Rol de la Empresa Privada en los Países en Vías de Desarrollo*. CFI. Washington D.C: 2000. P.2.

<sup>34</sup> Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos, *Estimular el espíritu empresarial. La estrategia de la OCDE para el empleo*, Francia, 1999.p.11.

La tercera inquiría el motivo del dueño para iniciar su actividad y las posibles respuestas eran: tradición familiar (6.2%); para complementar el ingreso familiar (28.7%); por obtener un ingreso mayor que como asalariado (32.9%); no haber encontrado empleo como asalariado (19.2%); horario flexible (4.5%); despido por recorte de personal (3.2%) y otro (5.3%). Se consideraron como indicativas de empresarios emprendedores las opciones 1 y 3, con lo que éstos comprenderían 39.1% de los microempresarios y el 60.9% de los de subsistencia. Por último, se consideraron las expectativas de los empresarios respecto de su actividad y los resultados fueron:

1) Continuar con su negocio:

1.1 Sin cambios importantes 67.7%

1.2 Ampliando la línea de productos 7.2%

1.3 Realizando nuevas inversiones 9.5%

1.4 Aumentando el número de trabajadores 0.8%

1.5 Con otro plan 2.2%

1.6 No sabe 0.8%

2) Cambiar de actividad 5.3%

3) Abandonar y emplearse como asalariado 3.9%

4) Abandonar con otro plan 1.3%

5) No sabe 1.3%

**Hugo Kantis, del Instituto de Industria y de la Universidad Nacional de General Sarmiento Masahiko Ishida y Masahiko Komori Del Japan Economic Research Institute Development Bank of Japan, Marzo 2002.**

Realizaron un estudio sobre la Creación y desarrollo de Nuevas Empresas en América Latina y el Este de Asia. El estudio se basó en información sobre al menos 130 fundadores de empresas jóvenes en cada país en nueve países; Argentina, Brasil, Costa Rica, México y Perú en América Latina; y Japón, Corea, Singapur y Taiwán en el Este de Asia. El estudio tiene por objeto el proceso de creación de nuevas empresas que se analiza en tres etapas diferenciadas: la gestación del proyecto empresarial, el lanzamiento o puesta en marcha de la empresa, y el crecimiento de la misma en su andadura inicial.

Las empresas entrevistadas pertenecen a sectores tradicionales, básicamente manufactureros, y a sectores que basan su actividad en el uso intensivo del conocimiento, fundamentalmente las relacionadas con las tecnologías de la información y las comunicaciones.

Los ámbitos locales fueron definidos como aquellos donde existe una concentración industrial en un área territorialmente acotada que facilita la interacción informal entre los empresarios. Si bien el tamaño de la población de estas ciudades puede diferir entre los países estudiados, se han incluido con frecuencia empresas localizadas en aglomeraciones sectoriales y parques industriales con una elevada presencia de empresas pequeñas y medianas, fuera de las áreas metropolitanas.

Mientras los empresarios latinoamericanos manifestaron haber comenzado a sentir la motivación para ser empresarios hacia los 26 años de edad, en promedio, los asiáticos lo hicieron hacia los 33 años.

Una posible interpretación de esta diferencia es que la mayor estabilidad estructural de los mercados laborales asiáticos define costos de oportunidad más elevados para quienes desean emprender una actividad independiente, demorando el inicio del proceso motivacional. La opción empresarial supone asumir el costo de renunciar a una carrera profesional en relación de dependencia. En cambio, en América Latina, las perspectivas de inserción y desarrollo personal menos favorables jugarían un papel inverso.

La edad promedio de las nuevas empresas, en ambas regiones, es de 6 años de vida y en su mayoría están localizadas en áreas metropolitanas. Sólo en México y Taiwán el peso de las empresas ubicadas en áreas locales es significativo, reuniendo alrededor de la mitad de las firmas encuestadas. Las empresas asiáticas evolucionaron más aceleradamente, empleando al tercer año casi 30 personas en promedio (frente a 25 de las latinoamericanas).

Finalmente, en ambas regiones, la mayoría de las empresas dinámicas comienza sus negocios con una clara orientación hacia el mercado interno. Sin embargo, con la excepción de Japón, la proporción de empresas que exportaba en el primer año de vida es significativamente mayor en el Este de Asia (20% frente al 6,6% en América Latina).

Se destacan especialmente por su perfil exportador las nuevas empresas de Taiwán y Singapur. En el año 2000, cerca de un tercio de las primeras y más de la mitad de las segundas exportaron por valores superiores al 15% de sus ventas.

En América Latina, apenas una de cada diez empresas tuvo exportaciones de ese nivel. Es necesario tener presente que las Pymes asiáticas en general, no sólo las de reciente creación, participan intensivamente en la actividad exportadora, situación que contrasta con la de las pequeñas empresas latinoamericanas. A inicios de los noventa, las exportaciones de las Pymes.



## **Conclusiones.**

El eje central del presente capítulo pretende esbozar el contexto histórico reciente en el cual cobran mayor relevancia el tema de la pequeña empresa. En un primer plano, desde la óptica de una reestructuración capitalista, caracterizada por la recomposición de los procesos productivos, su modernización y en general a raíz de las innovaciones ofrecidas por la revolución tecnológica, donde las empresas de menor tamaño se insertan como parte de la cadena de producción y la especialización flexible.

Para América Latina y los países en desarrollo (PED), el impulso a las empresas de menor tamaño se integró además, a un proceso de industrialización en marcha, considerándoseles como unidades económicas capaces de integrar los recursos más abundantes de la región: mano de obra, materias primas y organización familiar, entre otros elementos. Así, estas unidades económicas se unieron por dos vías a la discusión sobre la renovación del aparato productivo; una, en el marco de la revolución tecnológica internacional y la otra, ante la necesidad de diseñar estrategias para el desarrollo latinoamericano.

De manera simultánea, la pequeña empresa adquirió mayor sentido por razón de la agudización del desempleo natural característico del capitalismo, a partir del agotamiento del patrón de acumulación anterior a la crisis de los ochenta y la modificación de la conducta, las prioridades, objetivos y estrategias de los agentes económicos. Rasgos distintivos de la reordenación económica fueron, por un lado, las acciones defensivas por parte de las grandes empresas, las cuales incluyeron el despido de trabajadores; y por el otro, la marginalidad hacia la política de empleo e incluso la exacerbación del desempleo por efecto del adelgazamiento del Estado. La nueva dinámica resultante de la apertura sumo

a la necesidad de aumentar las fuentes de empleo, la búsqueda de un desempeño más eficiente de todo el aparato productivo. De manera tal, que las empresas pequeñas debían cumplir con una función socio-productiva, sin entrar en contradicción con la apertura comercial y la racionalización del gasto público.

### **Capítulo tres. Las PAYMES en México.**

El tercer capítulo pretende establecer los alcances de estas empresas, para el caso de México, con base en las características de las características de la estructura productiva que en su conjunto componen y en virtud de considerárseles como un sector capaz de integrar el crecimiento económico y la creación de empleo.

Se trata de establecer un juicio económico, descriptivo, basado en los datos empíricos proporcionados, en su mayoría por los Censos Económicos de 1989, 1994, 1999 y 2009, del Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática (INEGI). Se busca básicamente dimensionar básicamente el impacto de estas empresas en la generación de empleo y su potencial económico. En otras palabras, evaluar el papel ejercido y el efecto de las empresas micro, pequeñas y medianas durante los últimos quince años, e función del empleo dado e influencia en el crecimiento económico.

#### **3.1 La pequeña empresa en México.**

Se expondrá la crisis de la deuda como la ruptura entre un patrón de acumulación, donde el estado representa el sujeto económico dinámico, a otro, donde el libre mercado adquiere dicho papel.

Posteriormente, las consecuencias de este cambio sobre el aparato productivo y el empleo, y, finalmente el sentido que cobran las empresas menores en este proceso.

### **3.1.1 La deuda pública externa en México.**

Aunque fueron múltiples los factores que empujaron el viraje del rumbo de la economía mexicana, al inicio de los ochenta, la deuda externa fue el elemento que desencadenó la crisis y la reestructuración del sistema.

Históricamente, la adquisición de deuda ha sido el instrumento empleado con recurrencia por los gobiernos mexicanos como mecanismo para estabilizar las finanzas comerciales. En efecto, fuera por razones estructurales o eventuales en transición hacia el desarrollo; lo cierto fue que la necesidad de mantener un índice de endeudamiento, el cual permitiera la adquisición de maquinaria y equipo en un camino para la industrialización y la gradual sustitución de importaciones, constituyó un ejercicio sistemático. Aun cuando la agricultura financio gran parte del proceso de industrialización, la necesidad de dólares inauguró, más o menos desde los años cuarenta, una etapa de “endeudamiento desarrollista”. Las condiciones para los préstamos de la banca internacional y en general el ambiente que priva en el contexto de la Guerra Fría hicieron que los flujos de recursos hacia países de América Latina se consideraran como saludables en la medida que representaban la base para el desarrollo de estas naciones carentes de bienes de capital. Adicionalmente los fondos se empleaban para el equilibrio en la cuenta corriente.

Los niveles de deuda crecieron con rapidez en el transcurso de los sexenios y llegaron a un punto crítico durante la administración de José López Portillo, cuando se creó la faceta de la “deuda de la petro-dependencia”.<sup>35</sup> En esta época, el auge petrolero representó la principal fortaleza para el desarrollo de México, los altos precios del energético, sumados al descubrimiento de nuevos yacimientos, fomentaron una creencia casi absoluta en este

---

<sup>35</sup> Arturo Ortiz Wadgymar. Introducción al comercio de México. Nuestro Tiempo. México, 1990.p. 63-73.

sector. El gobierno en turno apostó todos los recursos y comprometió la creación de infraestructura en la rama productiva al financiamiento externo, en virtud de dirigirse hacia un cambio de prosperidad continua. La velocidad de estos incrementos se tradujo en 235.4 por ciento más, entre el inicio y término de estos seis años (ver cuadro

**TABLA. 1 Cuadro I. Niveles de la deuda pública externa por sexenio 1940-2010.**

SEXENIO	AÑO DE TERMINACIÓN	MILLONES DE DOLARES
Manuel Ávila Camacho	1946	USD 278
Miguel Alemán Valdés	1952	USD 346
Adolfo Ruiz Cortines	1958	USD 602
Adolfo López Mateos	1964	USD 1,732
Gustavo Días Ordaz	1970	USD 3,280
Luis Echeverría Álvarez	1976	USD 19,349
José López Portillo	1982	USD 65,419
Miguel de la Madrid	1988	
Carlos Salinas de Gortari	1994	
Ernesto Zedillo	2000	
Vicente Fox Quezada	2006	USD 54,766.30
Calderón	2010	USD 91.722,9

**Fuente: Arturo Ortiz Wadgymar, *Op. Cit.*, p.70.**

En realidad, la deuda sólo evidenció las insuficiencias sobre las cuales descansaban el modelo económico ejecutado hasta entonces, permitió que la inercia y presión ejercidas por algunos sectores, desde mediados de los años setenta, en el sentido de renovar la política económica, cobraran mayor sentido<sup>36</sup>, inmerso en un proceso de cambio del capitalismo mundial, el mexicano, por su parte, aprovechó la coyuntura abierta por la crisis para reordenar su funcionamiento e insertarse en los nuevos cánones económicos mundiales.

<sup>36</sup> Torben Huss, "Proyectos empresariales y reestructuración del capitalismo mexicano", en Economía Informa, Núm. 159, Diciembre- FE-UNAM. México, 1987.p.21.

### **3.1.2 Los tratados de libre comercio de México.**

México se unió al GATT en 1986 y hoy día es un participante activo y constructivo de la Organización Mundial del Comercio. La administración de Fox promovió la creación del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) y la ciudad de Puebla fue sede interina de las negociaciones.

Estados Unidos Mexicanos. Otros países del TLCAN. Otros países con los que México tiene un Tratado de Libre Comercio. Países que han mostrado interés por un tratado comercial con México.

#### **México ha firmado 12 tratados de libre comercio (TLC) con 43 países:**

1. TLCAN (1994) con los Estados Unidos y Canadá;
2. Grupo de los tres o G-3 (1995) con Colombia y Venezuela; éste último terminó el acuerdo en 2006; México anunció su intención de invitar a Ecuador, Perú o Panamá en su lugar;
3. TLC con Costa Rica (1995);
4. TLC con Bolivia (1995);
5. TLC con Nicaragua (1998);
6. TLC con Chile (1999);
7. TLC con la Unión Europea (2000);
8. TLC con Israel (2000);
9. TN (2001), con Guatemala, El Salvador y Honduras;
10. AELC, Asociación Europea de Libre Comercio, (2001) con Islandia, Noruega, Liechtenstein y Suiza;
11. TLC con Uruguay (2004); y
12. TLC con Japón (2005)

México es miembro observador del Mercosur y ha mostrado su interés en ser miembro asociado del organismo, iniciando negociaciones para establecer un TLC con Brasil, Argentina y Paraguay. Hasta 2007 existían negociaciones para un TLC con Corea del Sur, Singapur y Perú. Recientemente República Dominicana ha expresado su intención de firmar un Tratado de Libre Comercio con México. El parlamento australiano ha mostrado interés en un TLC con México.

### **3.1.3 TLCAN.**

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) o más conocido internacionalmente como NAFTA por sus siglas en inglés, es el acuerdo más importante que México ha firmado en términos de la magnitud el comercio recíproco así como por su alcance. A diferencia del resto de los TLC que México ha firmado, el TLCAN es mucho más extenso en ámbito siendo complementado por el Acuerdo de Cooperación Ambiental de América del Norte (NAAEC) y el Acuerdo de Cooperación Laboral de América del Norte (NAALC).

A pesar de que el desempeño macroeconómico del país ha sido robusto, estos beneficios no necesariamente han permeado hacia dentro del sector empresarial mexicano. El año 2000 fue de crecimiento sólido, mientras que el 2001 marcó el inicio de una desaceleración que aún en 2002 sigue presente.

Además de la situación macroeconómica, existen factores internos que afectan directamente el desempeño de las MiPyMEs, en México, y que son analizados en las siguientes secciones:

### **3.1.4 La reconfiguración del modelo económico en México.**

En el contexto de la crisis, el patrón de acumulación operado en México hasta esta fecha, comenzó a correr en sentido inverso. Los rasgos de la nueva estrategia fueron la redefinición del papel del estado y la transformación de una economía regulada y protegida a una economía abierta y orientada al mercado. Las consecuencias de esta reestructuración sobre el aparato productivo, entendida aquélla como el inicio de una nueva modalidad del funcionamiento de la industria (incluidas sus relaciones intersectoriales y con el mercado

mundial), fueron tan diferentes como la composición de la propia estructura productiva. Al mismo tiempo, los esquemas de creación de empleo experimentaron también una amplia reordenación; la reorganización industrial y la búsqueda de una mayor eficiencia por parte del Estado propiciaron, muchas veces, la auto-ocupación.

### **3.1.5 La reconfiguración del aparato productivo.**

Las consecuencias del cambio en el patrón de acumulación y el rol definido en la reestructuración productiva para los distintos tipos de empresa quedó en función de la jerarquía económica, el papel jugado y en general por la tipología del conjunto empresarial resultante de la etapa previa.

En el principio de la crisis, la disminución de la demanda no impactó de manera severa a las empresas menores. Baste recordar que las elasticidades del tipo de producto hacia el cual se dirigían unas y otras, eran muy distinta. En el caso de la gran empresa, ésta satisfacía una demanda de bienes de capital y de consumo duradero; mientras que las pequeñas, una buena parte de sus productos eran bienes de consumo básico; es decir, anti cíclicos. Sin embargo, la pequeña empresa, en el mediano plazo, las secuelas de la apertura las resistieron con mayor intensidad y con un menor margen de maniobra en relación a las grandes.

Por un lado, la fuerza económica y capacidad productiva de organización de las grandes empresas determinó la instrumentación de una estrategia financiera en conjunto con el gobierno, con la cual se preparó la futura inserción de estas compañías en la reestructuración económica. Primero, con la congelación del tipo de cambio, a través del Fideicomiso para la Cobertura de Riesgos Cambiarios (FICORCA) y la renegociación de la deuda externa privada; y después, al convertirse en discretos prestamistas del sector

público mediante operaciones de mercado abierto, la ingeniería financiera implantada por los grandes productores “les permitió reducir sustancialmente su exposición deudora o extraer ganancias netas. Hacia fines de 1978 se puede considerar concluido el proceso de saneamiento financiero y por lo tanto sentadas las bases para la reestructuración productiva de las empresas líderes a través del aumento de la formación bruta de capital fijo”.<sup>37</sup>

Por el otro lado, los resultados de la reordenación económica en las pequeñas empresas se ejecutaban desde dos frentes y en consideración a la diversidad manifiesta también en este conjunto. En primer lugar, se puso en juego la existencia de muchas unidades económicas, sobretodo de un grupo medio, el cual pese a su escaso potencial productivo encontró amparo en el tipo de industrialización operado previamente; pero que ante una situación de abierta competencia con el mercado internacional, fue incapaz de dar respuesta a las nuevas exigencias. En segunda instancia, creció la proliferación de un tipo de microempresa juzgada por algunos autores como un instrumento de autoempleo o de subsistencia<sup>38</sup>.

La liberación comercial formó parte fundamental de reorganización económica, en cuanto a que perseguía el incremento de las exportaciones mexicanas, el aumento de la competitividad de la industria nacional y la contención de la inflación (dado que los precios internos no podrían crecer más que los internacionales) Si bien desde 1985 se introdujo el sistema DIMEZ, a través del cual los exportadores obtenían el derecho de importar y negociar libres de aranceles un valor equivalente a 40 por ciento de las exportaciones de cada empresa; fue hasta el año siguiente, cuando México ingreso al acuerdo General sobre

---

<sup>37</sup> Estela Suárez, *Op, Cit.*, p.63.

<sup>38</sup> Isabel Rueda, *Op, Cit.*, p. 4



Aranceles y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés) marcó el inicio formal de la apertura<sup>39</sup>.

En 1989, conforme a lo acordado, la desgravación progresiva de los aranceles se fijó en 20 por ciento, con ello, la amenaza sobre las empresas menores fue mayor, en virtud de que por primera vez los consumidores tuvieron la posibilidad de adquirir una gama de productos extranjeros, los cuales les podían representar mejores opciones en cuanto a calidad y/o precio. El caso específico de la industria de la confección se señala que no se estableció una concurrencia en el mercado de productos nacionales e importados, sino se dio un desplazamiento de proveedores nacionales por importaciones más competitivas, debido a que de éstas se podrían obtener las ventajas suficientes para recuperar los segmentos de los grandes mercados urbanos perdidos por los mayoristas.

Finalmente, las consecuencias de la transformación económica sobre el comportamiento de cada una de las ramas productivas tienen que ver con el tamaño y tipo de empresas que conforman. De acuerdo al patrón de comportamiento observado en cada una de ellas, es posible establecer tres distintos tipos de ramas:

- a) Dinámicas. Dirigidas al mercado internacional, en ellas la reestructuración productiva ha avanzado de manera notable.
- b) Intermedias. Las cuales a pesar de manifestar algunos indicios de modernización, se observa una destrucción de capacidad productiva y pérdida de empleos.
- c) Atrasadas. Aquéllas que no han podido iniciar su proceso de cambio, rezagándose, principalmente respecto a las dinámicas

---

<sup>39</sup> Torben Huss, *Op, Cit.*, p. 25.

Como es de esperarse, las empresas de mayor tamaño y más grado de desarrollo se ubican en las ramas consideradas “dinámicas”; en contraste con una parte de las “intermedias y atrasadas” cuya integración es, en su mayoría, por pequeñas empresas las cuales alcanzan niveles de desarrollo tan altos como las firmas ubicadas en las industrias dinámicas, o tan íntimos que sólo constituyen un refugio al desempleo.

En resumen, los efectos de la crisis y la reconfiguración económica se dejaron sentir en mayor o menor medida sobre el conjunto del aparato productivo, de acuerdo al tipo de bien producido y el mercado al cual dirigían sus respectivas mercancías, así como al grado de desarrollo de las compañías.

Este proceso comprometió, en general, dos tipos de actitudes: una activa, por parte de las mayores, y otra pasiva, en el caso de las más pequeñas o tradicionales. En primera instancia, 1982 significó el inicio de la intensificación de la heterogeneidad estructural característica de la industria y la ampliación de la brecha en cuanto a crecimiento y calidad de vida de los sectores productivos y de la población destinada a cada uno de ellos.

La reordenación productiva implicó una nueva fase de la industrialización una vez agotada aquella modalidad definida por protección del mercado interno. En un sentido, involucró la transformación de los reductos que aún operaban con técnicas atrasadas; en el otro, forzó a las ramas de la industria a equiparar sus niveles de competitividad con los imperantes en el mercado internacional. Sus tres componentes fundamentales, demandados tanto por los cambios en la organización del trabajo y las relaciones obrero-patronales: así como la modernización de los sistemas de gestión y organización de las empresas. Como en el resto del mundo capitalista, la nueva configuración económica y productiva abrió en México espacios para la empresa pequeña modernizada, en aquellas ramas donde las economías de escala no eran determinante principal.

### **3.1.6 Ajustes en el mercado laboral.**

Una condición para la reorganización económica fue la redefinición del papel del Estado, traducida ésta, de manera general, en una reducción de su intervención en todas las esferas de la economía, con el fin de evitar distorsiones en el funcionamiento del mercado y fomentar la asignación eficiente de los recursos.<sup>40</sup>

La reducción del déficit público fue el instrumento principal para limitar la demanda interna, disminuir la inflación y corregir el desequilibrio externo. Además de una menor inversión pública, se optó por la desincorporación de empresas estatales, vía privatización o desaparición de aquellas calificadas como innecesarias, todo ello con el fin de sanear las finanzas del sector público.

No sólo se obtuvieron mayores ingresos, sino se eliminó, de manera permanente, el gasto de operación de estas compañías. Durante el gobierno de Carlos Salinas se registró un avance significativo en este proceso, quizás entre las ventas más conocidas llevadas a cabo se encontraron las principales líneas aéreas nacionales, Mexicana y Aeroméxico; la compañía minera de Cananea, considerada una de las minas de cobre más grandes del mundo; la compañía de telefonía nacional, Teléfonos de México y; la totalidad de los bancos comerciales. En esa época se informó que de las 1,115 compañías estatales que habían en 1982 más de 80% fueron desincorporadas hacia fines de 1991, los ingresos totales por las ventas aproximada a los 14 5000 millones de dólares que se usaron en gran parte para reducir el monto de la deuda interna.<sup>41</sup>

---

<sup>40</sup> Enrique Dussel, "Características de las actividades generadoras de empleo en la economía mexicana (1988-2000)", en investigación Económica, Vol. LXIII: 243, Enero-Marzo. México, 2003. p.127.

<sup>41</sup> Pedro Aspe. El camino mexicano de la transformación económica. F.C.E. México, 1993. p.37.

Como es natural, las empresas vendidas debieron operar bajo estándares de eficiencia y maximización de los beneficios, característicos de cualquier entidad privada. Con la desincorporación de ciertos procedimientos y funciones comenzaron a subcontratarse empresas menores, las que a su vez amortiguaron el desempleo por razón de que empleaban más fuerza de trabajo en relación al capital invertido.<sup>42</sup>

Asimismo, se redujo la planta laboral como parte de una estrategia de reducción de costos. “En aras de una mayor productividad se acelera el desarrollo de las fuerzas productivas convirtiéndose en una verdadera revolución que torna obsoletos y desechables los capitales que no se modernizan, el consumo de la fuerza de trabajo se intensifica mediante nuevas formas de organización productiva y administrativa, las cuales junto con los cambios tecnológicos originan el despido masivo de trabajadores.”<sup>43</sup>

Efectivamente, luego de un accidentado proceso de estabilización, el resultado de las políticas de ajuste y reformas globales emprendidas por la economía mexicana, comenzó a apreciarse en un mayor balance de las finanzas públicas. El cambio de funciones del Estado “liberó” fuerzas de trabajo, por medio de distintos mecanismos tendientes al ahorro, la eficiencia o racionalidad económica necesarias para la ejecución del nuevo patrón de acumulación capitalista y la actuación de su nuevo sujeto económico; el mercado. En este proceso, el mercado laboral mostró ser muy flexible, según la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), la tasa de participación del empleo continuó “más o menos constante durante la década de 1980, a pesar de la creciente participación femenina en la población activa”<sup>44</sup> y de la incorporación

---

<sup>42</sup> Isabel Rueda. *OP. Cit.*, p.2.

<sup>43</sup> Isabel Rueda. *OP. Cit.*, p.1.

<sup>44</sup> OCDE, Estudios económicos de la OCDE, México 1991-1992. OCDE. 1992. P.58

de un número significativo de fuerza de trabajo como resultado de la explosión demográfica de los años setenta.

La moderada tasa de desempleo, incluso en años como 1983 ó 1986, encontró su explicación al menos en tres razones fundamentales. Primero, un fuerte y rápido ajuste de los salarios reales, sumando a la falta de un seguro de desempleo, razón que obliga al desempleado a buscar una solución inmediata, antes que esperar la recuperación de los mercados laborales. Sin red social pública y/o seguridad de desempleo, la población no puede estar desempleada bajo estos términos. En su conjunto se ve en la necesidad de realizar algún tipo de actividad, formal o informal, para su supervivencia.<sup>45</sup>

“Entre 1982 y 1988, la fuerza de trabajo creció en más de 20 ciento. A medida que se abatieron los salarios reales todo este incremento fue absorbido por una creciente ocupación, aun cuando no se registró aumento alguno en el volumen de la producción durante el periodo. El descenso relativo en los salarios reales sobrepasó la tasa de crecimiento de la fuerza de trabajo, y la participación de los salarios en el PIB bajó de 35 por ciento a 26 por ciento en 1988, situación que refleja una baja global en el salario real promedio por asalariado al año del 40 por ciento.”<sup>46</sup>

Segundo, la migración hacia Estados Unidos que liberó de presiones el mercado laboral. Si bien se reconoce que el movimiento migratorio constituye un proceso dinámico, donde la importancia y peso específico de sus causas varían con el tiempo, la migración como mecanismo instintivo, de garantía para la conservación humana una vez que las condiciones propicias se han agotado, se aceleró desde los años ochenta, es decir, a partir de la crisis. Al mismo tiempo el patrón de migración ha venido modificándose poco a poco.

---

<sup>45</sup> Dussel, *Op. Cit.*, p.134

<sup>46</sup> Dussel, *Op. Cit.*, p. 134.

La imagen típica de un grupo compuesto de adultos y jóvenes de origen rural para trabajar temporalmente en la agricultura ha dado paso, en los años recientes, a una mayor presencia migrante procedente de las zonas urbanas y una tendencia progresiva a prolongar su estancia en Estados Unidos.

Aunque el incremento migratorio de la década de los años ochenta se influenció del crecimiento de la población de edad laboral (producto de la inercia de la explosión demográfica), fueron la profunda reestructuración de la economía, las crisis recurrentes acompañadas de constantes devaluaciones del peso y la repercusión negativa de todo esto sobre el empleo y los salarios, los factores básicos que intensificaron las presiones migratorias hacia Estados Unidos.<sup>47</sup> Ante esta circunstancia, la contraparte norteamericana reaccionó desde varios frentes, por ejemplo, en el jurídico, por medio de la promulgación de leyes como la Simpson-Rodino, la cual sancionaba a quienes contratasen trabajadores indocumentados; o la 187, aprobada en el estado de California que negaba servicios como la educación o la atención médica para esta población. En el terreno represivo, se intensificó el monitoreo de la patrulla Fronteriza, así como la aparición de un mayor número de grupos extremistas, responsables de agresiones y homicidios contra migrantes y en general el incremento de la vigilancia generalizada.

Hoy día, el significado que ha cobrado la migración en estructura económica de México es del orden de 14 mil millones de dólares por concepto de remesas en 2002, cifra ligeramente menor a los ingresos obtenidos por el petróleo. Del lado de Estados Unidos, de los 40 millones de hispanos residentes en ese país, casi 24 millones son de origen mexicano.

---

<sup>47</sup> Rodolfo Tuirán. Et. Al., "las causas de la migración hacia Estados Unidos" en Migración México –Estados Unidos Presente y futuro. Consejo Nacional de Población. México, 2000. P. 31 - 32.

El tercer factor que moduló el mercado laboral es el auge cobrado por la auto ocupación, seguida de un inminente proceso de falta de oportunidades. Expresado en múltiples formas como el empleo a medio tiempo o empleo parcial; el trabajo asalariado a domicilio y pagado por pieza, entre otros; la pauperización laboral ha aumentado a un grado tal, que la mayor parte de los trabajadores no pueden resolver sus necesidades en materia de salud, alimentación, vivienda, educación, recreación, etc.

Para el área de América Latina, por ejemplo, “tal como lo sugiere la creciente proporción de empleos de baja productividad”, la precariedad de la ocupaciones se acentuó durante los años noventa. Desde 1990, la proporción de empleos informales el área urbana se ha elevado en más de cinco puntos porcentuales, lo que equivale a un crecimiento del sector informal cercano a los 20 millones de personas. Más aún, la proporción de los nuevos empleos absorbidos por el sector informal pasó del 67.3% en el período de 1900-1994 al 70.7% en el de 1997 paralelamente ha aumentado la tasa de participación de la población.<sup>48</sup> Del mismo modo, la proporción de asegurados en el Instituto Mexicano del seguro Social (IMSS) como porcentaje del total de ocupados se ha reducido. Esto significa que la tendencia bajo la cual ha operado la creación de empleo, ha integrado un menor número de trabajadores o condiciones de seguridad social. En contraparte; las actividades de autoempleo, las cuales pueden abarcar negocios familiares, operaciones de pequeña escala, fuerza de trabajo intensiva con poca tecnología, mercados no regulados y bajos niveles de productividad<sup>49</sup> se intensificaron.

Comprendidas dentro de un marco general denominado “sector informal” (relacionado también de manera estrecha con la pobreza). “Estas unidades funcionan

---

<sup>48</sup> Enrique Dussel, *Op. Cit.* p. 134.

<sup>49</sup> Jorge Eduardo Mendoza C., “El TLCAN, el sector informal y los mercados de trabajo en la frontera norte de México”. En Comercio Exterior, núm. 12. México, 2003. p. 133.

típicamente en pequeña escala con una organización rudimentaria, en la que hay muy poca o ninguna distinción entre el trabajo y el capital como factores de producción”.

Las relaciones de empleo en los casos en que exista se basan más bien en el empleo ocasional, el parentesco o las relaciones personales y sociales, y no en acuerdos contractuales que supongan garantías formales.”<sup>50</sup>

Aunque para el sector capitalista el sector (economía) informal este se desarrolla fuera de moldes propios capitalistas. Su lógica obedece a la necesidad de supervivencia de los trabajadores y sus familias, quienes en ausencia de un empleo optan por desarrollar cualquier actividad que les represente un ingreso cualquiera. Como tal, la permanencia laboral en este sector es forzada y no voluntaria; es decir, “preferirían trabajar con un contrato de trabajo, en el sector más capitalizado de la economía.”<sup>51</sup>

En la actualidad el sector informal “se ha convertido en una válvula de escape para miles de desempleados”, de acuerdo al Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) de Agosto de 2010, en este subsector económico participa 28.5 por ciento de la población económicamente activa (PEA).<sup>52</sup> Según la Cámara nacional de la Industria de la Transformación (CANACINTRA) “cada año se incorporan al mercado laboral alrededor de un millón 200 mil personas, por lo que en los últimos diez años representaron 12 millones, cuyo destino de trabajo para 3.5 millones fue Estados Unidos; tres millones, se

---

<sup>50</sup> Ricardo Rodarte, “Experiencias en la medición del sector informal en México”, en Notas, núm. 5. INEGI. México, 1998. p.21.

<sup>51</sup> Rolando Lazarte, “El sector informal: una revisión conceptual bibliográfica”, en Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía, Vol. 31, núm. 121. Instituto de Investigaciones Económicas, México, 2000. p. 50.

<sup>52</sup> Eduardo Rincón, “La otra economía”, en Economía Nacional, núm. 261. México, 2002. p. 9.



incorporaron al mercado formal y 6.5 millones hicieron lo propio en el subsector informal<sup>53</sup>»

---

<sup>53</sup> Rincón, *Op. Cit.*, p.10.

## **Conclusión.**

Los capítulos anteriores situaron el significado de la empresa para el modo de producción capitalista, primero desde el punto de vista presentado por la teoría convencional y la importancia que tiene la legitimación e institucionalización de las ideas y concepciones acerca del funcionamiento de un sistema económico social para su propio orden y continuidad. Después, se ubicó el caso específico de las unidades productivas de menor tamaño, su mayor inserción y demanda a partir del agotamiento de patrones productivos organizados con base en principios fordistas-tayloristas; es decir, en el contexto de una etapa y reconfiguración del capitalismo. El tercer capítulo pretende establecer los alcances de estas empresas, para el caso de México, con base en las características de la estructura productiva que en su conjunto componen y en virtud de considerárseles como un sector capaz de integrar el crecimiento económico y la creación de empleo.

Se trata de establecer un juicio económico, descriptivo, basado en los datos empíricos proporcionados, en su mayoría por los Censos Económicos de 2008, del Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática (INEGI). Se busca dimensionar básicamente el impacto de estas empresas en la generación de empleo y su potencial económico. En otras palabras, evaluar el papel ejercido y el efecto de las empresas micro, pequeñas y medianas durante los últimos quince años, en función del empleo dado e influencia en el crecimiento económico.

## Capítulo cuatro. Clasificación de las pequeñas y medianas empresas.

El avance tecnológico y económico ha originado la existencia de una gran diversidad de empresas. Aplicar la administración más adecuada a la realidad y a las necesidades específicas de cada empresa es la función básica de todo administrador. Resulta pues imprescindible analizar las diferentes clases de empresas existentes en nuestro medio.

A continuación se presentan algunos de los criterios de clasificación de las empresas más difundidos:

### Actividad o giro.

Las empresas pueden clasificarse de acuerdo con la actividad que desarrollen, en:

**1. Industriales.** La actividad primordial de este tipo de empresas es la producción de bienes mediante la transformación y/o extracción de materias primas. Las industrias, a su vez, son susceptibles de clasificarse en:

**a) Extractivas.** Cuando se dedican a la explotación de recursos naturales, ya sea renovables o no renovables entendiéndose por recursos naturales todas las cosas de la naturaleza que son indispensables para la subsistencia del hombre. Ejemplo de este tipo de empresas son las pesqueras, madereras, mineras, petroleras, etc.

**b) Manufactureras.** Son empresas que transforman las materias primas en productos terminados, y pueden ser de dos tipos:

**a)** Empresas que producen bienes de consumo final. Producen bienes que satisfacen directamente la necesidad del consumidor; éstos pueden ser: duraderos, suntuarios o de primera necesidad.

Productos alimenticios, de vestir, aparatos eléctricos, etc.

**b)** Empresas que producen bienes de producción. Estas empresas satisfacen perfectamente la demanda de las industrias de bienes de consumo final. Algunos ejemplos de este tipo de industrias son las productoras de: papel, materiales de construcción, maquinaria pesada, maquinaria ligera, productos químicos, etc.

**2. Comerciales.** Son intermediarias entre productor y consumidor; su función primordial es la compra-venta de productos terminados. Puede clasificarse en:

**a)** Mayoristas. Cuando efectúan ventas en gran escala a otras empresas (minoristas), que a su vez distribuyen el producto directamente al consumidor.

**b)** Minoristas o detallistas. Las que venden productos al “menudeo”, o en pequeñas cantidades, al consumidor.

**c)** Comisionistas. Se dedican a vender mercancía que los productores les dan a consignación, percibiendo por esta función una ganancia o comisión.

**3. Servicios.** Como se denominación lo indica, son aquellas que brindan un servicio a la comunidad y pueden tener o no fines lucrativos. Las empresas de servicios pueden clasificarse en:

**a)** Transporte

**b)** Turismo

**c)** Instituciones financieras

**d)** Servicios públicos varios:

➤ Comunicaciones

➤ Energía

➤ Agua

e) Servicios privados varios:

- Asesoría.
- Diversos servicios contables, jurídicos, administrativos
- Promoción y ventas
- Agencias de publicidad

f) Educación.

g) Salubridad (hospitales)

h) Finanzas, seguros.

#### **4.1. Origen del capital.**

Dependiendo del origen de las aportaciones de su capital y del carácter a quienes dirijan sus actividades, las empresas pueden clasificarse en:

- 1. Públicas.** En este tipo de empresas el capital pertenece al Estado y, generalmente su finalidad es satisfacer necesidades de carácter social.
- 2. Privadas.** Los son cuando el capital es propiedad de inversionistas privados y la finalidad es eminentemente lucrativa.

A su vez, pueden ser nacionales, cuando los inversionistas son nacionales o nacionales y extranjeros, transnacionales, cuando el capital es prepondera mente de origen extranjero y las utilidades se reinvierten en los países de origen.

#### **4.2 Magnitud de la empresa en México.**

Uno de los criterios más utilizados para clasificación de la empresa es de acuerdo con el tamaño de la dicha empresa, se establece que pueden ser pequeñas, medianas o grandes; sin embargo, al explicar este enfoque encontré dificultad para determinar límites. Existen múltiples criterios para hacerlo, pero sólo se analizarán lo más usuales:

1. Financiero. El tamaño de la empresa se determina con base en el monto de su capital; en este texto no se mencionan cantidades porque cambian continuamente de acuerdo con la situación económica del país. Se recomienda que el lector las investigue por su cuenta o en indicadores económicos vigentes.
2. Personal ocupado. En México, la estratificación de empresas por tamaño se establece con base en el sector económico y el número de empleados. La clasificación vigente se presenta a continuación<sup>54</sup>:

**Cuadro I.1. Estratificación de empresas por tamaño**

<b>TAMAÑO</b>	<b>MANUFACTURERO</b>	<b>COMERCIO</b>	<b>SERVICIOS</b>
<b>Micro</b>	0-10	0-10	0-10
<b>Pequeña</b>	11-50	11-30	11-50
<b>Mediana</b>	51-250	31-300	51-100
<b>Grande</b>	251 en adelante	101 en adelante	101 en adelante

Fuente: Diario Oficial de la Federación 2010.

De acuerdo a Censo Económico 2009 del INEGI<sup>55</sup>, En el año 2009 existían en México 5'144,056 empresas, de las cuales el 99.8 por ciento son MiPyME's. Las cuales participan dentro de las actividades económicas de la siguiente forma: 47.1% en servicios, 26% en el

<sup>54</sup> La estratificación se desprende de la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, aprobada por el Congreso de la Unión en 2009.

<sup>55</sup> En México, las principales fuentes de información sobre empresas son manejadas por el INEGI. La más completa está representada a través de los Censos Económicos, los cuales son realizados cada 5 años (el último en 2009).

comercio, 18% en la industria manufacturera y el resto de las actividades representan el 8.9%, mismas que concentran el 78.5% del personal ocupado. Es por ello que se creó la Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa (SPyME) para diseñar, fomentar y promover programas y herramientas que tengan como propósito la creación, consolidación y desarrollo de las Micro, Pequeñas y Medianas empresas.

En el caso de México, las MiPyME's, generan el 52 por ciento del Producto Interno Bruto y contribuyen con el 72 por ciento de los empleos formales.

En el año 2009 existían en México 3'005,157 empresas, de las cuales el 99.8 por ciento son MiPyME's.

	<b>Total</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Personal ocupado</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>Unidades económicas</b>	5, 144,056	100%	27, 727, 406	100%
<b>Microempresas</b>	4,897,141	95.2%	12, 643, 697	45.6%
<b>Pequeñas empresas</b>	221,194.4	4.3%	6, 599, 123	23.8%
<b>Medianas empresas</b>	15,432.1	0.3%	2,523,193	9.1%
<b>Grandes empresas</b>	10,288.1	0.2%	5,961,393	21.5%
<b>Mujeres</b>			11,784,147	42.5%
<b>Hombres</b>			15,943,259	57.5%

Fuente. INEGI, Censo Micronegocios 2009.

Las mujeres representan el 42.5% del personal ocupado, en tanto los hombres son el 57.5 por ciento.

En México el 95.2% son microempresas que ocupan al 45.6% de todo el personal, en tanto que pequeñas empresas son 4.3% y emplean al 23.8 %; las medianas empresas son el 0.3%

y ocupan al 9.1% del personal disponible, y el restante 0.2% son empresas de gran tamaño que emplean al 21.5 por ciento de las personas reportadas.

### **4.3 Característica general de las pequeñas y medianas empresas.**

Una característica inherente de las empresas mexicanas, es la presencia de un gran número de negocios familiares<sup>56</sup>. Las empresas mexicanas “independientemente del tamaño” siguen un patrón de establecimiento familiar. En general, esto abre un nicho especializado de atención que requiere de un mayor énfasis en cuestiones de dirección y administración, que debe ser contemplado y aprovechado por los programas gubernamentales.<sup>57</sup>

Las mujeres representan el 42.5% del personal ocupado, en tanto los hombres son el 57.5 por ciento.

### **4.4 Porcentaje de Empleos por Entidad Federativa.**

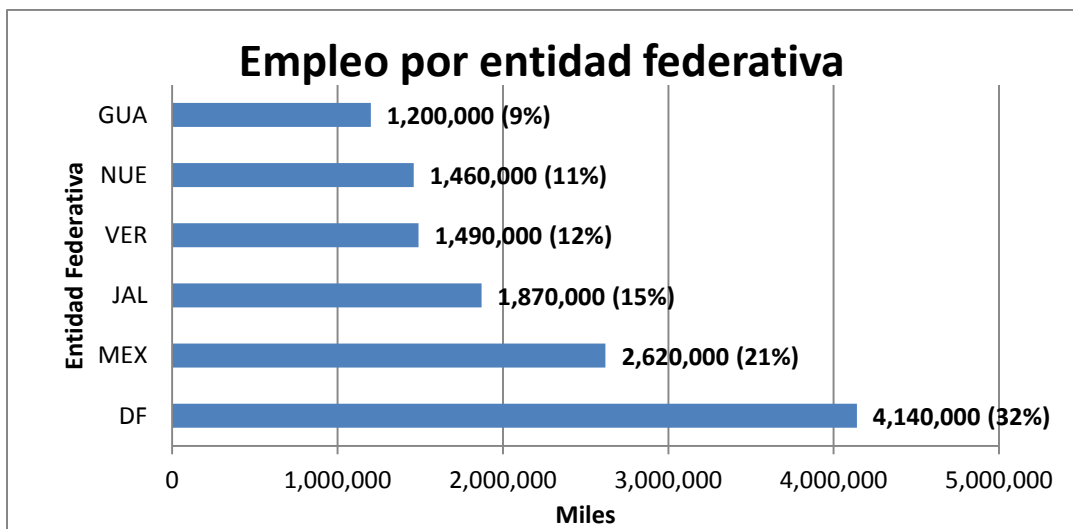
Las entidades que superan el millón de empleados son Distrito Federal con cuatro millones 140 mil; Estado de México con dos millones 620 mil; Jalisco con un millón 870 mil; Veracruz con un millón 490 mil; Nuevo León con un millón 460 mil, y Guanajuato con un millón 200 mil personas.

---

<sup>56</sup> En México, gran parte de la micro, pequeñas y medianas empresas son familiares (aunque también algunas grandes empresas siguen – consciente o inconscientemente – esta forma de organización). Este tipo de estructuras se caracterizan principalmente por el estrecho nexo que existe entre las personas que las dirigen. Sin embargo, la falta de una preparación adecuada de los integrantes de la empresa (dado que las funciones se otorgan con base en los lazos existentes y no en las habilidades de la persona), es una limitación que pone de manifiesto las necesidades específicas para mejorar la capacidad de dirección y administración de estas empresas. Asimismo, debe señalarse que el esquema de apoyo gubernamental no contempla programas especializados en la problemática de las empresas familiares, como puede ser la sucesión generacional.

<sup>57</sup> Algunas universidades (como el Instituto Tecnológico Autónomo de México [ITAM] y el Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey [ITESM]) disponen de áreas especializadas en el análisis de MiPyMEs, familiares, incluso ofreciendo cursos dirigidos en específico a la mejora de estas empresas. En este sentido, una estrategia integral de gobierno podría aprovechar el conocimiento adquirido por estas organizaciones, a través de convenios de colaboración que permitan expandir el alcance de estos cursos a nivel nacional.





Fuente. INEGI, Censo Micro negocios 2009

Con respecto al personal ocupado en actividades industriales (manufacturas, minería, construcción, electricidad, gas y agua) destacan los estados: Chihuahua con 40.6%, Baja California con 37.6%, Coahuila con 34%, Tamaulipas con 33.5% y Querétaro con 30.4 por ciento.

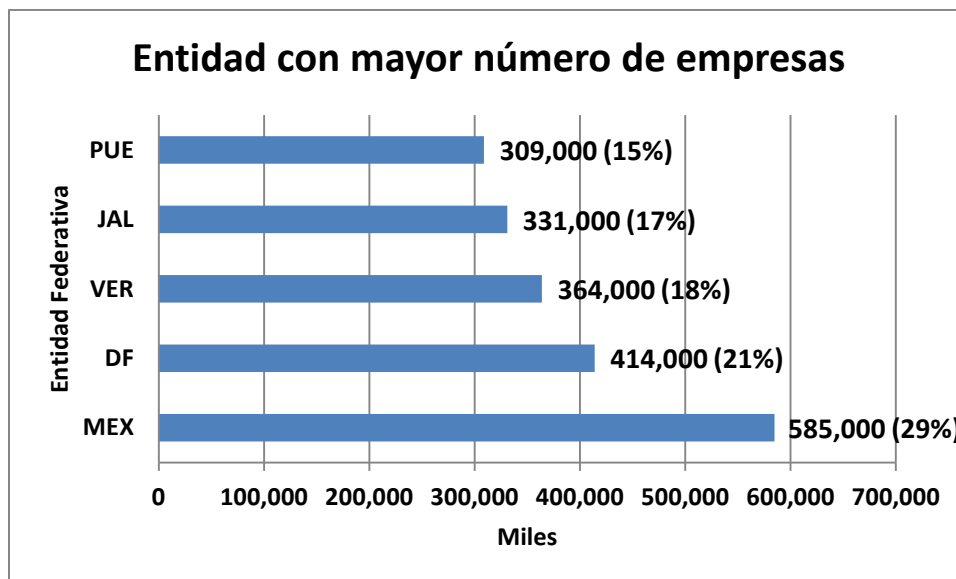
Los estados que más mujeres emplean son:

- ✓ Tlaxcala con el 47%
- ✓ Oaxaca con 46.9%
- ✓ Morelos con 46.7%
- ✓ Michoacán con 46 por ciento.

#### 4.5. Distribución regional de las empresas.

Los estados que cuentan con el mayor número de unidades económicas en son el Estado de México con 585 mil; el Distrito Federal con 414 mil, Veracruz con 364 mil, Jalisco con 331 mil y Puebla con 309 mil del total de las unidades empresariales:<sup>58</sup>

<sup>58</sup> Los estados restantes concentran (individualmente) entre uno y cuatro por ciento del total nacional.



Fuente. INEGI, Censo Micro negocios 2009.

Las actividades económicas se agrupan de la siguiente manera: 47.1 % en servicios, 26% en el comercio, 18% en la industria manufacturera y el resto de las actividades representan el 8.9 por ciento.

#### **4.6 Determinantes de la competitividad de las MiPyMEs.**

En los últimos 30 años, el país ha transitado por distintas estrategias de política económica, en las que destacan ciertos énfasis:

- ✓ Sustitución de importaciones.
- ✓ Apertura comercial y liberalización.
- ✓ Promoción de exportaciones.

El desgaste de la sustitución de importaciones hizo evidente la necesidad de cambiar el rumbo de la política económica en el país. La transición hacia un modelo basado en la apertura comercial inició a mediados de la década de los ochenta, con el ingreso de México al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés) en 1986.

Durante la década de los noventa, el énfasis de política económica estuvo enfocado en lograr una apertura comercial de los mercados mexicanos, a través de la desregulación y la firma de tratados con otros países. A la fecha, México ha firmado 12 acuerdos comerciales con 43 naciones.

La política de promoción de las exportaciones enmarcada en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), junto con un entorno internacional favorable, fueron responsables de la dinámica de las exportaciones en los últimos años:

### **Capítulo cinco. Los Programas de apoyo gubernamental dirigidos a las MiPyMEs.**

La Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos establece en su artículo 25 que corresponde al Estado la rectoría del desarrollo nacional para garantizar que éste sea integral y sustentable mediante el crecimiento económico; así mismo impone al Estado el fomento de las actividades que demande el interés general y la concurrencia al desarrollo económico nacional, con responsabilidad social, de los sectores público, privado y social; Con el objetivo de promover el desarrollo económico nacional a través del fomento a la creación de la micro, pequeñas y medianas (MIPYMES) y el apoyo a su viabilidad, productividad, competitividad y sustentabilidad, el 30 de diciembre de 2002 se publicó en el Diario Oficial de la Federación la Ley para el Desarrollo de la competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.

El 24 de Febrero de 2006 se publicó en el reglamento de la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa que coadyuva a la debida implementación de los programas, instrumentos, esquemas, mecanismos y actividades para el desarrollo de la competitividad de las MIPYMES;

Que el Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012, establece como una de sus estrategias favorecer el aumento de la productividad de las MIPYMES e incrementar el desarrollo de productos acorde con sus necesidades, precisando que la atención de las MIPYMES debe centrar su propuesta en la creación de una política de desarrollo empresarial basada en los siguientes cinco segmentos: el primero incluye a emprendedores, mujeres, hombres que se encuentran en procesos de creación y desarrollo de una empresa; el segundo está compuesta por las microempresas tradicionales; el tercer segmento contempla a las pequeñas y medianas empresas; el cuarto incluye al grupo de MIPYMES que tiene un mayor dinamismo en su crecimiento y en la generación de empleos respecto del promedio, y el quinto está conformado por aquellas empresas establecidas en el país que, por su posición en el mercado vertebran, las cadenas productivas;

Que en concordancia con el Plan Nacional de Desarrollo, el Programa Sectorial<sup>59</sup> prevé que la estrategia de atención cuenta con su propuesta en la creación de una política de desarrollo empresarial basada en cinco segmentos empresariales:

Emprendedores, micro empresas, pequeña y medianas empresas, empresas Gacelas (MIPYMES que tiene un mayor dinamismo en su crecimiento y en la generación de empleos respecto del promedio) empresas Tractoras (grandes empresas establecidas en el país por su posición en el mercado vertebran las cadenas productivas); los cuales reciben atención del Gobierno Federal a través cinco estrategias: financiamiento, comercialización y consultoría, gestión e innovación y desarrollo tecnológico;

---

<sup>59</sup> Que el programa Sectorial de Economía 2007-2012, publicado en el Diario Federal de la Federación el 14 de mayo de 2008, establece como una de sus prioridades el contar un sistema de apoyo integral a las MIPYMES que sea referente a nivel internacional y que permita impulsar efectivamente a las empresas y a los emprendedores con proyectos viables que favorezcan la generación de empleos.

Que conforme a la información del Instituto Nacional de Estadística y Geografía, se estima que las MIPYMES constituyen más del 99% del total de unidades económicas del país, generan más del 50% del PIB y contribuyen con 7 de cada 10 empleos formales que se crean en México, por lo que son un elemento fundamental en el desarrollo económico del país al constituir la columna vertebral de la economía nacional por su alto impacto en la generación de empleos;

Que con el objeto de promover el desarrollo económico nacional, a través del otorgamiento de apoyos de carácter temporal a proyectos que fomenten la creación, consolidación y competitividad de las MIPYMES y las iniciativas de los emprendedores, así como aquellos que promuevan la inversión productiva que permita generar más y mejores empleos, y más y mejores MIPYMES y más y mejores emprendedores, la Secretaría de Economía expidió el Acuerdo por el que se establecen las Reglas de Operación para el otorgamiento de apoyos del Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.<sup>60</sup>

Es responsabilidad de la Secretaría de Economía emitir las Reglas de Operación de los programas que inicien su operación en el ejercicio fiscal correspondiente o, en su caso, las modificaciones a aquéllas que continúen vigentes, y

Que con el objeto de actualizar los conceptos, los montos y porcentajes máximos de apoyo y en general de brindar certidumbre y certeza jurídica a la población objetivo del Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.

---

<sup>60</sup> El cual se publicó el Diario Federal de la Federación el 30 de diciembre de 2009.

**Servicios de Apoyo de la Secretaría de Economía  
(MIPYME 2011)**

<b>PYMES</b>
<b>Asesoría</b>
<b>Consultoría</b>
<b>Capacitación</b>
<b>Exportación</b>
<b>Asistencia Técnica</b>
<b>Información</b>

**5.1 Objetivos Generales.**

1. El Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa tiene como objetivo general contribuir al desarrollo económico nacional, a través del otorgamiento de apoyo a proyectos que fomente la creación, consolidación y competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas y las iniciativas de los emprendedores, así como aquellos que promuevan la inversión productiva que permitan generar más y mejores empleos, más y mejores micro, pequeñas y medianas empresas y más y mejores emprendedores.

En los proyectos señalados, podrán ser beneficiarias las grandes empresas, siempre y cuando contribuyan de manera o indirecta a la consecución de las actividades señaladas en el párrafo anterior:

2. Son objetivos específicos del Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa:

**Para todas las categorías.**

- I. Promover una mayor participación de las mujeres en el desarrollo económico nacional;

**II.** Contribuir al Fortalecimiento de las micro, pequeñas y medianas empresas a través de las mejora de sus procesos;

**III.** Promover y difundir los programas, instrumentos, productos, herramientas y acciones para elevar la competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas,

**IV.** Fomentar el acceso al Financiamiento en general y al crédito en particular, de las micro, pequeñas y medianas empresas. Con excepción de la Categoría VI: Realización de eventos PYME y otras actividades e instrumentos de promoción.

## **5.2 Concentración y características de los apoyos del fondo PYME.**

Los apoyos del FONDO PYME están integrados por recursos federales previstos en el Presupuesto de Egresos de la Federación del ejercicio fiscal correspondiente y serán otorgados a la población objetivo a través de ORGANISMOS INTERMEDIOS, con apego a las disposiciones de la Ley Federal de Presupuesto y Responsabilidad Hacendaria y su Reglamento, las presentes REGLAS DE OPERACIÓN y las demás disposiciones legales aplicables.

Los APOYOS provenientes del Fondo PYME serán considerados en todo momento con recursos federales, en los términos de las disposiciones aplicables y no perderán tal carácter al ser canalizados al ORGANISMO INTERMEDIO y están sujetos, en todo momento, a las disposiciones federales que regulan su control y ejercicio.

### **5.3 Presupuesto destinado al fondo PYME.**

El presupuesto federal que se asigna al FONDO PYME será distribuido de la forma siguiente:

- I. Como mínimo el 95.2 por ciento se destinarán a los APOYOS para la población objetivo, y
- II. Hasta el 4.8 por ciento será destinado a los gastos asociados a la eficiente promoción, operación, seguimiento y evaluación del FONDO PYME por parte de la SPYME.

### **5.4 Cobertura y población objetivo.**

El FONDO PYME tiene una cobertura nacional y su población objetivo es la que se indica a continuación y que podrá obtener APOYOS para la realización de los PROYECTOS en las categorías, subcategorías y conceptos que se describen en el Anexo B de las REGLAS DE PERACION y los que el CONSEJO CONSULTIVO determine y autorice.

- a. EMPRENDEDORES
- b. Micro empresas, y
- c. Pequeñas y Medianas empresas.

Excepcionalmente y cuando lo determine y autorice el CONSEJO DIRECTIVO las grandes empresas podrán ser parte de la población objetivo del FONDO PYME, siempre y cuando contribuyan de manera directa o indirecta a la creación,



CONSOLIDACION y COMPETITIVIDAD de las MIPYMES, promuevan la inversión productiva que permita generar impacto económico, sectorial o regional en la ENTIDAD FEDERATIVA o región de que se trate.

Excepcionalmente, podrán ser BENEFICIARIOS los ORGANISMOS INTERMEDIOS cuyos PROYECTOS contribuyan a la creación, desarrollo o CONSOLIDACION de las MIPYMES.

### **5.5 Requisitos para acceder a los apoyos del fondo PYME.**

Los APOYOS del FONDO PYME se otorgarán a la población objetivo a través de ORGANISMOS INTERMEDIOS, que serán encargados de canalizar los APOYOS a la misma. Para acceder a dichos APOYOS se debe cumplir los siguientes requisitos:

- 1.** El ORGANISMO INTERMEDIO. Deberá estar legalmente constituido y su representante o apoderado legal deberá contar con facultades para actos de administración o, en su caso, con el documento donde se acrediten las facultades para suscribir convenios.
  - a.** En el anexo D. de las presentes REGLAS DE OPERACION se especifica la documentación que deberá presentarse para acreditar lo antes expuesto y el procedimiento para validar la documentación jurídica del ORGANISMO INTERMEDIO.

**II.** Las MIPYMES deben estar legalmente establecidas conforme a la legislación mexicana.

## **5.6 Programas de apoyo Secretaría de Economía.<sup>61</sup>**

La secretaria de economía promueve 21 programas dirigidos a las PyMES y para llevarlo a cabo dichos programas imparte servicios como:

- a) Consultor financiero
- b) Fondos de garantías
- c) Información de productos financieros
- d) Programas emergentes
- e) Sistema Nacional de Incubación de Empresas

---

<sup>61</sup> NEXO 1. Reglas de Operación del Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña Empresa (Fondo PyME) Secretaría de Economía 2012.

**Programas de apoyo Secretaria de Economía  
(MIPYME 2012)<sup>62</sup>.**

<b>CONTACTO PYME</b>
1. Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones (COMPEX)
2. Consultor financiero
3. Desarrollo de Intermediarios Financieros Especializados
4. Desarrollo de Proveedores
5. Empleo en Zonas Marginadas
6. Empresas Integradoras
7. Fideicomiso de Proveedores de la Industria Petrolera
8. Foros Tecnológicos
9. Mi Tortilla
10. Mi Cerrajería
11. Por un México Emprendedor
12. Premio Nacional de Calidad
13. Programa de aceleración de empresas de base tecnológica (Techba)
14. Programa de Centros Pymexporta
15. Programa de Incubadoras de empresas
16. Programa de Parques Industriales
17. Programa Nacional de Emprendedores
18. Programa Nacional de Consultores PyME
19. SISTEC
20. Sistema Nacional de Orientación al Exportador – Módulos de Orientación al Exportador (SNOE-MOE)
21. SNIE
22. Talleres Familiares
<b>TOTAL DE PROGRAMAS: 22</b>

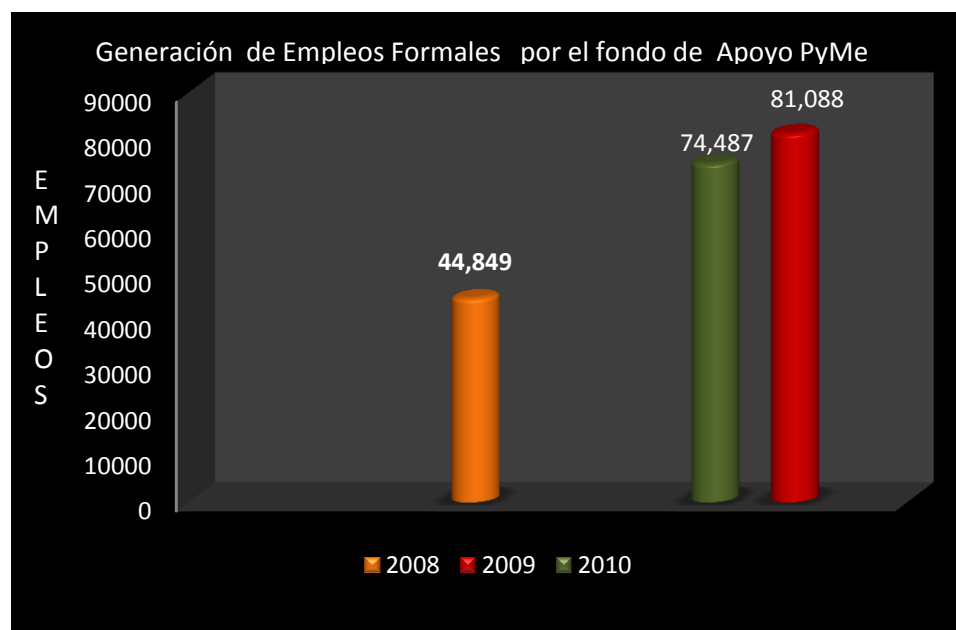
<sup>62</sup> NEXO 1. Reglas de Operación del Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña Empresa (Fondo PyME) Secretaria de Economía 2012.

## 5.7 Conclusiones del Evaluador Externo (CONEVAL).

Al cierre de 2010, el indicador de Fin alcanzó 93% de la meta de creación de empleos.

Aunque esto podría significar que el objetivo del programa no se logró, en realidad, por las características del programa, la meta puede ser alcanzada en el mediano y largo plazo. Los indicadores de Fin, Propósito, MIPYMES Atendidas y Cobertura de Acceso al Financiamiento presentan problemas de relevancia por la falta de puntos de comparación.

El programa ha evolucionado en su diseño y atiende los hallazgos de las evaluaciones externas. Sin embargo, no todos los objetivos específicos se pueden medir a través de los indicadores de la MIR10, como recursos otorgados por tipo de apoyo (lo cual se ha señalado en otras evaluaciones). La Población Atendida en los últimos tres años se rebasó por lo menos 30%; valdría la pena incrementar la Población Objetivo a una meta más alta.



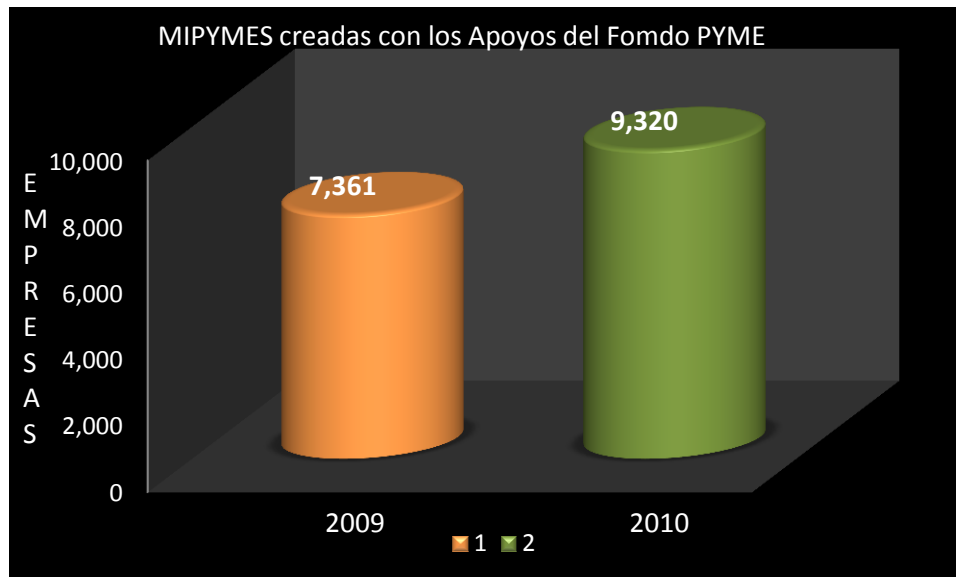
Fuente: Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social <sup>63</sup>(CONEVAL).

<sup>63</sup> Informe de la Evaluación Específica de Desempeño 2010-2011. Valoración de la Información contenida en el Sistema de Evaluación del desempeño (SED), Secretaría de Economía 2011, p.15.

## **5.10 Observaciones del CONEVAL.**

Las evaluaciones a Fondo PYME develaron que forman parte del grupo de programas federales dirigidos al fomento empresarial con las siguientes áreas de oportunidad que permitirían que el programa tuviera una mejor contribución a la creación de empleos y generación de riqueza en el país: mejorar el escaso seguimiento a los beneficiarios una vez que se les entregó el apoyo; mejorar el desconocimiento de los efectos particulares sobre la población beneficiaria (aunque se reconoce el esfuerzo del programa en el desarrollo de aproximaciones metodológicas); el que la definición y la cuantificación de la población potencial aún presentan retos importantes; y mejorar las Fichas Técnicas de una buena parte de los indicadores.

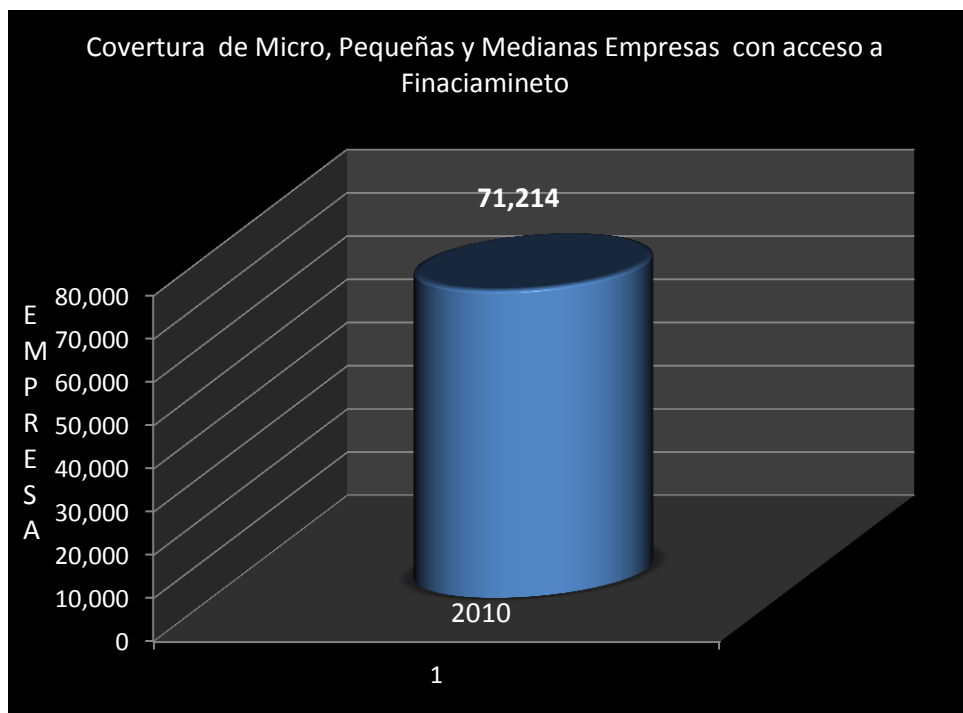
En 2006, las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) generaron 52% del PIB y 71% del empleo en México, lo cual evidencia la relevancia de estos agentes en la economía nacional. De las 4 millones de MIPYMES que existían en 2006, al menos una de cada cinco recibió algún tipo de apoyo por parte del Gobierno Federal. Sin embargo, examinados en el largo plazo, estos programas no han mostrado que sean una solución clara para mejorar la ocupación y el ingreso de la población. Además, la evidencia disponible muestra que los programas de apoyo al empleo (incluyendo auto-empleo) y los apoyos productivos existentes no llegan a los hogares pobres y más vulnerables.



Fuente: Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social <sup>64</sup>(CONEVAL).

El Fin del programa es la generación de empleos formales. Sin embargo, el logro del Fin se mide al cierre de cada año fiscal, lo que impide identificar el número real de empleos Creados en años subsecuentes al apoyo. Según información del SED, el indicador de Fin (Generación de Empleos) alcanzó 93% de su meta.

<sup>64</sup> Informe de la Evaluación Especifica de Desempeño 2010-2011. Valoración de la Información contenida en el Sistema de Evaluación del desempeño (SED), Secretaria de Economía 2011, p.15.



Fuente: Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social <sup>65</sup>(CONEVAL).

Por su parte, el indicador Demanda Atendida no es relevante, porque se basa en los Organismo Intermedios apoyados y no en los proyectos presentados y aprobados.

### Capítulo seis. Discusión.

Este último apartado define una línea general sobre la cual podría una política pública a favor de la MiPyME en México. Se Trata simplemente de enunciar aquellos elementos que deberían estar presentes en las acciones e instrumentos de esta política. Las evidencias empíricas localizadas a lo largo de la investigación comprometieron a la elaboración de estas páginas adicionales. Sobre las herramientas y estrategias específicas que permitan llevarlas a cabo, se considera que están fuera del alcance de este estudio. Los límites consistieron en el impacto de las empresas de menor tamaño en el empleo y la

<sup>65</sup> Informe de la Evaluación Específica de Desempeño 2010-2011. Valoración de la Información contenida en el Sistema de Evaluación del desempeño (SED), Secretaría de Economía 2011, p.15.

riqueza. Así, el diseño de políticas hacía este sector rebasarían los planteamientos originales de este trabajo.

Para estos fines, tampoco interesa ningún tipo de promoción específica hacia algún sector; en última instancia, corresponde hacerlo a la o las instituciones responsables de estos temas, del mismo modo, orientar las modalidades de cualquier política que se considere pertinente ejecutar.

Durante el desarrollo de la presente investigación fue notorio que desde el inicio del proceso industrializador, México había pasado por diferentes etapas en sus políticas de promoción industrial y empresarial. Aunque gran parte de esta historia se había caracterizado por un fuerte intervencionismo estatal, el péndulo económico también se había situado en aquellos modelos donde la participación del Estado es mínima. En resumen, la oscilación entre el proteccionismo y políticas de corte *laissez faire* habían sido en ambos casos recalcitrante.

Con base en esta situación resulta conveniente proponer el abandono de estas posturas externas y asumir las realidades de la economía en el mundo actual. El mercado por sí mismo no resuelve los problemas; tampoco los hacen las economías fuertemente intervenidas. En los dos casos las evidencias históricas sustentan estas afirmaciones. Adicionalmente, ante la eversión mantenida hacia lo público o estatal se cree en la necesidad de comenzar a trazar el justo reconociendo de la importancia del Estado como generador de condiciones propicias y promotor del desarrollo.

El análisis integral de la información derivada del Fondo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa FAMPyME (SE) y de sus 21 Programas dirigidos a la Micro Pequeñas y Mediana Empresas (MIPYME). Permiten llegar a cuatro conclusiones preliminares sobre el estado



actual de las PyMEs en el país, así como sobre el diseño, implementación y ejecución de los programas de apoyo empresarial. Estas se describen a continuación.

### ***6.1 Confusión entre los conceptos de microempresa y PyMEs.***

Esta confusión se manifiesta desde una inadecuada planeación de los 21 programas de apoyo del Fondo PYME (se considera que los problemas y necesidades de las microempresas MIPYME son también generalizables hacia las Pequeñas Medianas Empresas PYME cuando esto no necesariamente es el caso). El resultado de esta confusión es una baja respuesta a las necesidades del sector de pequeñas y medianas empresas. Lo anterior justifica la necesidad de diseñar y ejecutar programas diferenciados, destinados específicamente para las PyMEs.

### ***6.2. Identificación de las necesidades y problemática del Fondo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa FAMPyME (SE).***

Con fundamento en el programa del Fondo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa FAMPyME (SE) y de sus 22 subprogramas dirigidos a la Micro Pequeñas y Mediana Empresas (MIPYME). La Secretaría de Economía enfoca todos sus esfuerzos en asesorar, capacitar, impulsar y financiar principalmente a nuevos emprendedores que pretendan establecer una nueva micro empresa.

Las principales necesidades y problemática de las PyMEs, en sus aspectos más importantes. Entre éstas, destacan las siguientes:

- En la práctica dichos esfuerzos carecen de una falta de información y de una generalización de los problemas en todos los niveles (Micro, Pequeño y Mediana Empresas).

- Se generalizan los problemas de los empresarios y se enfocan solo a 22 subprogramas establecidos para resolver sus problemas.
- Programa de Incubadora los créditos otorgados solo son dirigidos en un 30 a 90% a capacitación, consultoría, equipamiento e infraestructura y promoción.
- Programa Nacional de Emprendedores de empresas crédito solo para nuevas empresas, proyectos previamente evaluados por incubadoras de negocios y sujetos a probación de créditos.
- Programa Consultor Financiero asesoría básica sin costo y asesoría comercial, administrativa, generación de un proyecto de trabajo o mejoramiento de uno establecido (causa honorarios).
- Programa Mi Cerrajería, Programa mi Tortilla, programa empleo en zonas marginadas y Talleres Familiares, son programas que pretenden abatir el problema del desempleo y el ambulante a través de créditos, asesoría y capacitación para adquirir una concesión de una empresa Mico pequeña.

### ***6.3 Baja efectividad de apoyo a PyMEs de programas gubernamentales.***

La efectividad de apoyo a las PyMEs por parte de los programas gubernamentales es baja, debido a cuatro motivos. Primero, existe un mercado objetivo dirigido PyMEs, 3 programas Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, FAMPyME (SE); Programa de Capacitación y Modernización del Comercio Detallista, PROMODE; Programa de Capacitación en Calidad y Especializada para las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas.

Segundo (y derivado de lo anterior), el diseño de los programas no responde a la demanda expresa de las PyMEs. Tercero, existe una baja penetración de apoyos hacia las PyMEs, ya

que la mayoría de los programas se centra en el segmento de microempresas (para abatir el desempleo y el ambulanje).

Finalmente, las acciones de gobierno (en su gran mayoría) no cuentan con un sistema de seguimiento y evaluación de impacto, que les permita realizar un proceso de evaluación – revisión de necesidades – diseño de programa – evaluación, necesario para la mejora continua de los mismos.

#### ***6.4. Atención efectiva a microempresas: cantidad sobre calidad.***

La principal preocupación del gobierno federal está dirigida a las PyMEs. La atención se centra sobre microempresas, ya que para muchos programas de apoyo, el principal indicador de eficiencia es el número de empresas atendidas, que genera un incentivo negativo a atender a microempresas en vez de PyMEs. Por ejemplo, es mucho más fácil ofrecer una capacitación a una empresa micro que a una pequeña, por lo que se prefiere atender a la primera.

Por lo anterior, los indicadores óptimos para los programas no deben ser únicamente de gestión, sino también contemplar los siguientes aspectos (entre otros): eficiencia, impacto, cobertura y transparencia.

Asimismo, este nuevo conjunto de indicadores debe estar estrechamente relacionados con una metodología que permita la comparación directa entre éstos, para rediseñar actividades y reasignar presupuesto entre los programas, favoreciendo siempre a los mejores esfuerzos de atención.

Para fortalecer dicho programa sería necesario:

- ✓ Reformas comerciales que contemplen acuerdos de productividad “una diversificación de la producción”.
- ✓ Créditos a los 10 años de antigüedad de las empresas.

- ✓ Apoyo a proyectos académicos dirigidos a la industria y tecnología.
- ✓ Becas económicas, impuso a nuevos proyectos tecnológicos independientes.
- ✓ Impulso de nuevas patentes nacionales.
- ✓ Asesoría y capacitación comercial a gente desempleada.
- ✓ Impulso, asesoría y fomento de nuevas pymes.
- ✓ Capacitación para fortalecer el sector industria y servicios dominados por las grandes empresas.
- ✓ Sectorización comercial dirigido a nivel local.
- ✓ Formas de inversión de ahorros.
- ✓ Impulso del comercio interno.
- ✓ Asesoría y capacitación para exportar.
- ✓ Ley de competitividad comercial.

Pero para que lo anterior funcione se necesita que la Secretaría de Economía se convierta en una institución bancaria y Trabaje de forma más directa con la Secretaría de Hacienda para que regule de manera más eficiente y con menos intermediarios, menos programas, etc., ya que el principal problema que tiene un empresario es la falta de financiamiento.

## **6.5 Conclusiones.**

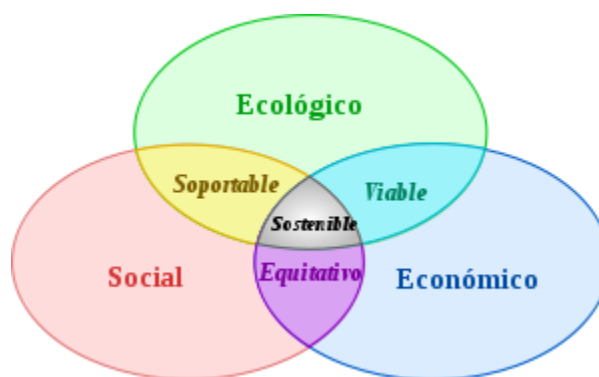
Partiendo de los nuevos paradigmas mundiales de la necesidad de los gobiernos por encontrar una solución rentable al Estado rector de la seguridad y promotor del progreso social y económico. Se crean nuevas teorías que aglutinan la necesidad de unificar al Estado-comercial como la solución a los problemas de progreso económico que repercutan en un bienestar social.

Pero también existen teorías que hablan de la transformación del Estado a un estado acotado solo encargado de la seguridad y la legalidad dejando al el comercio seguir su propio rumbo y camino que conlleve a una libre competencia regulada por el estado.

El concepto de desarrollo sostenible refleja una creciente conciencia acerca de la contradicción que puede darse entre desarrollo, en primer lugar se entiende como crecimiento económico y mejoramiento del nivel material de vida, y las condiciones ecológicas y sociales para que ese desarrollo pueda perdurar en el tiempo. Esta conciencia de los costos humanos, naturales y medioambientales del desarrollo y el progreso ha venido a modificar la actitud de despreocupación o justificación que al respecto imperó durante mucho tiempo. La idea de un crecimiento económico sin límites y en pos del cual todo podía sacrificarse vino a ser reemplazada por una conciencia de esos límites y de la importancia de crear condiciones de largo plazo que hagan posible un bienestar para las actuales generaciones que no se haga al precio de una amenaza o deterioro de las condiciones de vida futuras de la humanidad.

El desarrollo sostenible se aceptó exclusivamente en las cuestiones ambientales. En términos más generales, las políticas de desarrollo sostenible, afectan a tres áreas: económica, ambiental y social. En apoyo a esto, varios textos de las Naciones Unidas, incluyendo el Documento Final de la cumbre mundial en el 2005, se refieren a los tres componentes del desarrollo sostenible, que son el desarrollo económico, el desarrollo social y la protección del medio ambiente, como "pilares interdependientes que se refuerzan mutuamente".

## ESQUEMA DE LOS TRES PILARES DEL DESARROLLO SOSTENIBLE



### Las tres dimensiones como modelo insuficiente<sup>66</sup>.

Otra de las críticas nace en el mundo de la cultura. Hoy las tres dimensiones no son suficientes para reflejar la complejidad intrínseca de la sociedad contemporánea. La cultura, al fin y al cabo, moldea lo que entendemos por desarrollo y determina la forma de actuar de las personas en el mundo. Además, ni el mundo en su conjunto ni cada localidad se hallan exclusivamente ante desafíos de naturaleza económica, social o medioambiental. Los retos culturales son de primera magnitud: la creatividad, el conocimiento crítico, la diversidad y la belleza son presupuestos imprescindibles de la (sostenibilidad), pues están intrínsecamente relacionados con el desarrollo humano y la libertad. De ahí que la organización mundial de ciudades (CGLU) aprobara una "Declaración en 2010 sobre la cultura como cuarto pilar del desarrollo sostenible".

---

66

[http://agenda21culture.net/index.php?option=com\\_content&view=article&id=44&Itemid=58&lang=es](http://agenda21culture.net/index.php?option=com_content&view=article&id=44&Itemid=58&lang=es) Declaración en 2010 sobre la cultura como cuarto pilar del desarrollo sostenible.

## **Un desarrollo económico y social respetuoso con el medio ambiente.**

El objetivo del desarrollo sostenible es definir proyectos viables y reconciliar los aspectos económico, social, y ambiental de las actividades humanas; "tres pilares" que deben tenerse en cuenta por parte de las comunidades, tanto empresas como personas:

Sostenibilidad económica: se da cuando la actividad que se mueve hacia la sostenibilidad ambiental y social es financieramente posible y rentable.

Sostenibilidad social: basada en el mantenimiento de la cohesión social y de su habilidad para trabajar en la persecución de objetivos comunes. Supondría, tomando el ejemplo de una empresa, tener en cuenta las consecuencias sociales de la actividad de la misma en todos los niveles: los trabajadores (condiciones de trabajo, nivel salarial, etc.), los proveedores, los clientes, las comunidades locales y la sociedad en general.

Sostenibilidad ambiental: compatibilidad entre la actividad considerada y la preservación de la biodiversidad y de los ecosistemas, evitando la degradación de las funciones fuente y sumidero. Incluye un análisis de los impactos derivados de la actividad considerada en términos de flujos, consumo de recursos difícil o lentamente renovables, así como en términos de generación de residuos y emisiones. Este último pilar es necesario para que los otros dos sean estables

## **Justificación del desarrollo sostenible.**

La justificación del desarrollo sostenible proviene tanto del hecho de tener unos recursos naturales limitados (nutrientes en el suelo, agua potable, minerales, etc.), susceptibles de agotarse, como del hecho de que una creciente actividad económica sin más criterio que el económico produce, tanto a escala local como planetaria, graves problemas medioambientales que pueden llegar a ser irreversibles.

## **Condiciones para el desarrollo sostenible**

Los límites de los recursos naturales sugieren tres reglas básicas en relación con los ritmos de desarrollo sostenibles.

- Ningún recurso renovable deberá utilizarse a un ritmo superior al de su generación.
- Ningún contaminante deberá producirse a un ritmo superior al que pueda ser reciclado, neutralizado o absorbido por el medio ambiente.
- Ningún recurso no renovable deberá aprovecharse a mayor velocidad de la necesaria para sustituirlo por un recurso renovable utilizado de manera sostenible.



## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. ALVA, Carlos Vega, La utilidad de lo minúsculo. El colegio de México, Jornadas 125, México.1995.
2. ASPE, Pedro. El camino mexicano de la transformación económica. F.C.E. México, 1993.
3. Banco Interamericano de Desarrollo, Guía operativa para programas de competitividad para la pequeña empresa. BID. Washington D.C..
4. CANTILLON, Richard, 168?-1734, Irlanda Essai Sur la Nature du Commerco en General.
5. Castells, Manuel, La era de la información. Economía, sociedad y cultura. El poder de la identidad. México, Siglo Veintiuno Editores, 2003.
6. Corporación Financiera Internacional, Caminos para Emerger de la Pobreza. El Rol de la Empresa Privada en los Países en Vías de Desarrollo. CFI. Washington D.C: 2000.
7. Corporación Financiera Internacional Caminos para Emerger de la Pobreza. El Rol de la Empresa Privada en los Países en Vías de Desarrollo. CFI. Washington D.C, (2000).
8. David Harvey, La condición de la posmodernidad, Buenos Aires, Amorrortu,; Mauro Spangnolo, “Cartografías del deseo: utopía distopía y antiutopía en el pensamiento contemporáneo” en R. Forster, op. cit., 1998.
9. Crónica, “Promedio nacional para realizar los trámites de apertura de negocios en México” 18 Febrero 2007.
10. DOMINGUEZ, Lilia y Flor Brown, Estructuras de mercado de la industria mexicana. UNAM- Facultad de economía- Miguel Ángel Porrúa. México, 2003.
11. Domínguez, Villalobos, Lilia y Brown Grossman, Flor Estructuras de mercado de la industria mexicana. Un enfoque teórico y empírico. UNAM-Facultad de Economía-Miguel Ángel Porrúa. México. (2003).
12. DUSSEL, Enrique, “Características de las actividades generadoras de empleo en la economía mexicana (1988-2000)”, en investigación Económica, Vol. LXIII: 243, Enero-Marzo. México, 2003.

13. DUSSEL, Peters, F. La innovación y el empresario innovador. La práctica y los principios. Hermes,
14. Drucker, Peter F. La innovación y el empresario. La práctica y los principios. Hermes, 1991.
15. ELORZA, H. Estadística para las ciencias sociales y del comportamiento. 2ª. Edic. México: Oxford University Press, 2000.
16. Excélsior sección negocios “Centro de estudios económicos del sector privado 26/02/2007.
17. Franck Petiteville es doctor en Ciencias Políticas. Actualmente, trabaja en el European Institute of Public Administration, La Coopération décentralisée, les collectivités locales dans la coopération Nord-Sud, 1995.
18. Franck Petiteville es doctor en Ciencias Políticas. Actualmente, trabaja en el European Institute of Public Administration, Revista Internacional de Ciencias Sociales, UNESCO, # 155, Marzo de 1998.
19. Gómez, Ricardo, Neoliberalismo globalizado, Buenos Aires, Macchi, 2003.
20. GEORGE, Taylor, Historia Económica. Economía y empresa. Prolam. Argentina. 1974.
21. Hannah Arendt, La condición humana, Barcelona, Paidós, 1996; Claude Lefort, La invención democrática, Buenos Aires, Nueva Visión, 1990.
22. Harry, Jerry “Efectos del TLC en la competitividad de la pequeña empresa en México”. En Comercio Exterior; Vol. 54, núm. 6. México. 2004.
23. HEILBRONER, Robert L. Vida y doctrina de los grandes economistas. Aguilar Madrid, España. 1982.
24. INEGI, Censo económico de Microempresas, Secretaria del Trabajo México, 2008.
25. JEAN, Baptise Say. Francia. Traite d´ économie politique Ley de los mercados, 1767-1832.
26. Joan Prats i Català Director del IIG, Director de los Estudios de Derecho y Ciencia Política de la Universidad Abierta de Cataluña. Revista Instituciones y Desarrollo N° 10 (2001) págs. 103-148 . Institut Internacional de Governabilitat de Catalunya, Còrsega 255, 5º 1ª 08036 Barcelona, España.

27. Joan Prats i Català Director del IIG, Director de los Estudios de Derecho y Ciencia Política de la Universidad Abierta de Cataluña. Revista CLAD “Reforma y Democracia”, Administración pública y desarrollo en América Latina un enfoque neo-institucionalista # 11, Junio de 1998.
28. Koyama, Yoshio “Políticas de apoyo a pequeñas y medianas empresas en Japón y México”, en Nacional Financiera, Memoria del 65 aniversario. NAFIN. México. (1999).
29. La estrategia de la OCDE para el empleo, Francia,
30. LAZARTE, Rolando “El sector informal: una revisión conceptual bibliográfica”, en Problemas del mercado.2004.
31. Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, aprobada por el Congreso de la Unión en 2002.
32. Liliana Demirdjian y Sabrina González, “La república entre lo antiguo y lo moderno”, en Atilio Borón (comp.). La filosofía política moderna De Hobbes a Marx, Buenos Aires, Sociología y cultura, México, Grijalbo, 1984.
33. Marcelo Cavarozzi, Consolidación democrática y orden político en América Latina después del ajuste económico, México, IFE, 1999.
34. MASA P A y Páez A A. Causas de la Desaparición de la Micro y pequeña Empresa. México: Ed. COPAMEX, 1998.
35. MENDOZA, Jorge Eduardo C., “El TLCAN, el sector informal y los mercados de trabajo en la frontera norte de México”. En Comercio Exterior, núm. 12. México, 2003.
36. OCDE, Estudios económicos de la OCDE, México 1991-1992. OCDE. 1992.
37. Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos, Estimular el espíritu empresarial 2004.
38. ORTIZ, Arturo Wadgymar. Introducción al comercio de México. Nuestro Tiempo. México, 1990.
39. PETTITEVILLE, Franck.”Tres rostros míticos del Estado en la teoría del desarrollo”. Revista Internacional de Ciencias Sociales, UNESCO, # 155, Marzo de 1998.
40. Presupuesto de Egresos 2007 Secretaria de Finanzas del D.F.(Capitulo II de las Derogaciones 2011.

41. Poder Ejecutivo (2007). Plan Nacional de Desarrollo 2007-2011.
42. Revista Latinoamericana de Economía, Vol. 31, núm. 121. Instituto de Investigaciones Económicas, México, 2000.
43. Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales, Núm. 208. Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM. México, Enero-Abril. 2010.
44. Rey, Romay Benito, Economía y utopías mexicanas. Rumbo al fracaso y al cambio posible. Siglo XXI. México 2000.
45. RICARDO, David Principios de economía política y tributaria. F.C.E. México 1973.
46. RINCON, Eduardo “La otra economía”, en Economía Nacional, núm. 261. México, 2002.
47. RODARTE, Ricardo, “Experiencias en la medición del sector informal en México”, en Notas, núm. 5. INEGI. México, 1998.
48. RUEDA, Isabel. Crisis política neoliberal y desempleo: el caso de México, p.1
49. SCHUMPETER, Joseph A. “La teoría económica y la historia empresarial” ensayos. Oikos. Barcelona, España, 1968.
50. SCHUMPETER, Joseph A. Historia del análisis económico. F.C.E. México, 1971.
51. SIEM Sistema Empresarial Mexicano CENSOS PyMEs 2011.
52. SMITH, Adam (1999). Las riquezas de las naciones, Tomo I, II y III. Folio. Barcelona, España. Barcelona, 1995.
53. TORBEN, Huss, “Proyectos empresariales y reestructuración del capitalismo mexicano”, en Economía Informa, Núm. 159, Diciembre- FE-UNAM. México, 1987.
54. TUIRAN, Rodolfo Et. Al., “las causas de la migración hacia Estados Unidos” en Migración México–Estados Unidos Presente y futuro. Consejo Nacional de Población. México, 2000.
55. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. ENAMIN. Encuesta Nacional de Micronegocios 2008.

[www.inegi.org.mx](http://www.inegi.org.mx)

56. Secretaria de Economía. Reglas de Operación del Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Fondo PyMe) para el ejercicio fiscal 2012.  
[www.fondopyme.gob.mx](http://www.fondopyme.gob.mx)
57. Secretaria de Hacienda y Crédito Público. Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012
58. Sistema de Información Empresarial Mexicano, 2008  
<http://siem.gob.mx/sim2008/estadisticas/muntamano.asp?qedo=9&p=1>  
<http://siem.gob.mx/portalsiem/>
59. Programa de Microcréditos 2007-2012.  
[http://condusef.gob.mx/cuadros\\_comparativos/pymes/fin\\_paymes.htm](http://condusef.gob.mx/cuadros_comparativos/pymes/fin_paymes.htm)
60. La Secretaria de Economía y las MIPYMES 2012  
[http://condusef.gob.mx/noticias/detalleNoticias.html?id\\_noticia=88](http://condusef.gob.mx/noticias/detalleNoticias.html?id_noticia=88)
61. Fundación E. Programa impulsa Secretaria de Economía 2012  
<http://fundacione.org>

**ANEXO 1 Reglas de Operación del Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña Empresa  
(Fondo PyME) Secretaría de Economía 2012**

**Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones (COMPEX).**

La Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones (COMPEX) es una comisión auxiliar del Ejecutivo Federal cuyo objetivo es analizar, evaluar, proponer y concertar acciones entre los sectores público y privado en materia de exportaciones de bienes y servicios. Es el único foro que reúne a las Dependencias Federales implicadas en la actividad empresarial, principalmente en materia de comercio exterior y a los máximos organismos del sector privado.

**SERVICIOS QUE BRINDA COMPEX.**

**GESTIÓN EMPRESARIAL PARA:**

- Atender las problemáticas y/o consultas que presenta la comunidad empresarial relacionadas con su actividad empresarial, principalmente exportadora, proporcionando apoyo, asesoramiento y orientación a los empresarios para la agilización de sus trámites ante las autoridades federales, estatales y municipales, así como acciones de concertación que permiten un acercamiento directo entre el sector público y privado para facilitar su actividad empresarial.
- Promover la agilización de los trámites empresariales ante las autoridades federales, estatales y municipales, así como acciones de concertación que permiten un acercamiento directo entre el sector público y privado para facilitar su actividad comercial.
- Facilitar el acceso a programas de apoyo para la comercialización de sus productos en los mercados nacional e internacional.
- Conocer y cumplir la normatividad de acuerdo a su actividad empresarial.

- Promover la adecuación del marco normativo para facilitar su actividad, principalmente exportadora.
- Brindarle asesoría en línea sobre su actividad empresarial donde las autoridades que integran el Foro de Conversación o Chat, responden a las dudas, problemáticas o consultas que se presenten en éste.
- Mantener actualizado al sector empresarial con información útil para su fortalecimiento empresarial.

**FORO DE CONVERSACIÓN O CHAT (REUNIONES VIRTUALES):**

Permite una comunicación interactiva en la que COMPEX coordina la reunión virtual que se efectúa entre las dependencias e instituciones Miembros Permanentes de la Comisión y los usuarios. El interesado desde su lugar de trabajo o domicilio puede exponer sus consultas y recibir una respuesta inmediata por parte de las autoridades (SHCP, SS, CONAPESCA, PROMEXICO, entre otros).

**LA RED NACIONAL DE CONSULTORES FINANCIEROS PYME BRINDA ASESORÍA GRATUITA PARA AQUELLAS EMPRESAS QUE:**

- ✓ Estén FORMALMENTE constituidas.
- ✓ Tengan EXPERIENCIA EN EL NEGOCIO
- ✓ Mantengan un RÉCORD CREDITICIO y,
- ✓ Cuenten con la INFORMACIÓN SOLICITADA por las Instituciones Financieras.

## **DESARROLLO DE INTERMEDIARIOS FINANCIEROS ESPECIALIZADOS.**

- ✓ Este programa tiene como objetivo que las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES), así como los emprendedores, tengan acceso a más y mejores productos de financiamiento adecuados a sus características y necesidades.
- ✓ Para ello, la Secretaría de Economía, a través del Fondo PYME, apoya la constitución, el fortalecimiento y la consolidación de intermediarios financieros especializados (IFES) en MIPYMES, así como a las instancias que tengan por objeto fomentar su desarrollo como canales de financiamiento para este sector.
- ✓ A través de este Programa se apoyan acciones como consultoría, asistencia técnica, equipamiento, adquisición de sistemas y capacitación que tengan como objetivo mejorar los procesos y la operación de los IFES en sus diferentes etapas de desarrollo. Se promueve también la incorporación de estos intermediarios a los Programas de Garantías de la Secretaría de Economía, con el propósito de incrementar la oferta de crédito para las empresas.
- ✓ Estos apoyos están dirigidos a intermediarios que cuenten con productos de financiamiento para MIPYMES; que cuenten con un proyecto viable para desarrollar nuevos productos; o a instancias a través de las cuales se fomente el desarrollo de ese tipo de intermediarios.
- ✓ En este programa han participado instituciones como Uniones de Crédito, SOFOMES, SOFOLES y Entidades de Fomento Estatales, por mencionar algunos.



## **DESARROLLO DE PROVEEDORES.**

- ✓ El Programa de Desarrollo de Proveedores representa una estrategia de promoción para identificar y elevar la competitividad de una amplia gama de micro, pequeñas y medianas empresas (PyME's), con el fin de que se integren en las cadenas de valor impulsadas por Empresas Tractoras las cuales son las grandes compradoras que en su operación jalan cientos de PyME's, con su consecuente mejora competitiva.
- ✓ El propósito del Módulo es poner a disposición de las PyME's, las diferentes herramientas de apoyo del Programa de Desarrollo de Proveedores, que le permitirán cumplir con los requerimientos de compra de las Empresas Tractoras y así incrementar sus ventas en el ámbito nacional e internacional.

### **1. EMPLEO EN ZONAS MARGINADAS.**

#### **OBJETIVO:**

Apoyar el empleo y promover la instalación y operación de centros productivos en aquellas comunidades marginadas del país que reúnan las condiciones que permitan el desarrollo de empresas que representen fuentes permanentes de empleo.

#### **Cobertura:**

El programa aplica a todas aquellas localidades que se consideran tanto de alta como de muy alta marginación, conforme a los índices oficiales del Consejo Nacional de Población 2005 (CONAPO), y cuya población no exceda de cincuenta mil habitantes.

#### **LINEAMIENTOS PARA LA OPERACIÓN DEL PROGRAMA PARA LA CREACIÓN DE EMPLEO EN ZONAS MARGINADAS:**

Los presentes Lineamientos de Operación tienen como propósito promover la instalación y operación de centros productivos en aquellas localidades marginadas del país que reúnan las condiciones que permitan el desarrollo de las empresas que representen fuentes permanentes del empleo para la población.

<b>EMPLEO EN ZONAS MARGINADAS</b>	
<b>QUIÉN LO OTORGA:</b>	<b>BENEFICIOS</b>
<b>1. IMSS /INFONAVIT</b>	La devolución por 18 meses del 100% de las cuotas obrero patronales y de las aportaciones, por cada trabajador cuyo salario no exceda de 10 SM.
<b>2. SECRETARIA DE ECONOMIA</b>	Financiamiento para la construcción de naves industriales.
<b>3. NAFIN / FINANCIERA RURAL Y FIRA</b>	Créditos directos o indirectos, así como garantías para la adquisición de equipo y en general para la modernización de infraestructura.
<b>4. NAFIN</b>	Otorgamiento de créditos indirectos para el crecimiento y mantenimiento de estancias infantiles y guarderías.
<b>5. CONAVI / SHF</b>	A los trabajadores, financiamiento para autoconstrucción, mejoramiento de vivienda, o para la adquisición de lotes de terreno con servicios públicos.
<b>6. STPS</b>	Becas de capacitación mixta, por un monto de 2 S.M., por cada trabajador, durante 1 y hasta 3 meses.
<b>7. SHCP</b>	Deducción de las inversiones efectuadas en bienes nuevos de activo fijo, durante el periodo comprendido entre el 5 de marzo de 2008 y el 31 de diciembre de 2012.

## **2. EMPRESAS INTEGRADORAS.**

### **DESCRIPCIÓN DEL PROGRAMA.**

La empresa integradora es una forma de organización empresarial que tiene por objeto social prestar servicios especializados a sus socios, sean éstos personas físicas o morales de escala micro, pequeña y mediana.

Su organización formal constituye una plataforma para el desarrollo y modernización de los empresarios.

### **OBJETIVOS:**

#### **A TRAVÉS DE ESTE PROGRAMA SE BUSCA:**

- ✓ Dotar de mayor poder de negociación a las micro, pequeñas y medianas empresas en los mercados de proveeduría, comercialización, financieros y tecnológicos, entre otros.
- ✓ Consolidar su presencia en el mercado interno e incrementar su participación en el de exportación.
- ✓ Fomentar la especialización de las empresas asociadas en productos y procesos que cuenten con ventajas comparativas.

Las empresas integradoras están obligadas a Tributar en el Régimen Simplificado, según se establece el Título II, Cap. VII Del Régimen Simplificado de la Ley del Impuesto Sobre la Renta, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 01 de enero de 2002.

### **BENEFICIARIOS:**

MiPyME's, de todos los sectores económicos (se incluyen los agropecuarios).

## **CRITERIOS DE ELEGIBILIDAD:**

- ✓ MiPyME's, que cuenten con un proyecto conjunto de negocios.
- ✓ Contar con un proyecto de factibilidad económica – financiera que sustente la integración.
- ✓ Empresas con una estructura orgánica y operativa mínima.

## **DESCRIPCIÓN DEL PROCESO DE ATENCIÓN:**

En resumen, se muestran los pasos a seguir desde la promoción del esquema hasta la obtención de la inscripción en el Registro Nacional de Empresas Integradoras ante la Secretaría de Economía.

La promoción del esquema la lleva a cabo la delegación o subdelegación federal de la Secretaría de Economía en el interior de la República o la Dirección General de Desarrollo Empresarial y Oportunidades de Negocio a nivel central.

- ✓ Se entrega al empresario interesado la Guía para la Formación de una Empresa Integradora, a fin de que analice este esquema de organización y los beneficios que ofrece.
- ✓ Si el grupo de empresarios tiene dudas sobre este esquema de cooperación empresarial, solicita por escrito a la Dirección de Agrupamientos Empresariales, Delegación o Subdelegación una plática de sensibilización.
- ✓ Si los empresarios aceptan que el esquema de organización se adapta a sus necesidades, se les indica qué documentación deberán presentar para su inscripción:

- ✓ Proyecto de acta constitutiva que cumpla con lo establecido en los siguientes Ordenamientos:1) Decreto que promueve la organización de Empresas Integradoras, publicado en el Diario Oficial de la Federación del 7 de mayo de 1993 y sus modificaciones del 30 de mayo de 1995 y2)La Ley General de Sociedades Mercantiles (Las integradoras se constituyen como Sociedades Anónimas de Capital Variable).
- ✓ Proyecto de factibilidad económica – financiera, en donde los socios lleven a cabo una planeación estratégica de su actividad, demostrando que su proyecto de integración está sustentado, es viable y rentable.
- ✓ El empresario solicita por escrito a la Delegación o Subdelegación correspondiente, la inscripción al Registro Nacional de Empresas Integradoras y entrega la documentación requerida en el punto anterior.
- ✓ La Delegación o Subdelegación Federal, recibe la documentación y la analiza.
- ✓ Si la documentación está incompleta y/o incorrecta se envía al empresario un oficio requiriéndole la información adicional.
- ✓ Si la documentación está completa y correcta la Delegación o Subdelegación Federal emite un oficio indicando al empresario que proceda a protocolizar el Acta Constitutiva.
- ✓ El empresario manda protocolizar el Acta Constitutiva ante notario y presenta copia a la Delegación o Subdelegación Federal.
- ✓ El empresario manda protocolizar el Acta Constitutiva ante notario y presenta copia a la Delegación o Subdelegación Federal.
- ✓ El empresario con su cédula de inscripción emitida por la Secretaría de Economía, acude a la SHCP para dar de alta su empresa.

- ✓ Posteriormente, la delegación o subdelegación correspondiente llevará un seguimiento de la empresa integradora y sus asociados.

#### **COSTOS AL BENEFICIARIO:**

Los servicios ofrecidos en la implantación de este Programa son gratuitos.

#### **ATENCIÓN AL EMPRESARIO:**

El empresario puede acudir a las oficinas centrales, delegaciones y subdelegaciones federales de la Secretaría de Economía, o hacer su consulta vía telefónica o Internet a los números y direcciones siguientes:

#### **3. Fideicomiso de Proveedores de la Industria Petrolera.**

El objetivo del Fideicomiso es promover mediante esquemas el desarrollo de proveedores y contratistas nacionales para la industria petrolera, especialmente aquellas que fortalezcan la participación de las pequeñas y medianas empresas.

#### **CARACTERÍSTICAS:**

El Fideicomiso tiene una cobertura nacional y su población objetivo son las Empresas, poniendo énfasis en las Pequeñas y Medianas Empresas que requieran recibir apoyos a través de Organismos Intermedios que realicen iniciativas de desarrollo a través de esquemas que permitan incrementar el grado del contenido nacional de la proveeduría directa e indirecta de Petróleos Mexicanos.

## **APOYOS:**

### **FINANCIEROS.**

Créditos; garantías de crédito; garantías bursátiles; garantías de desempeño para garantizar líneas de crédito para capital de trabajo; inversiones; contragarantías para el otorgamiento de garantía a intermediarios financieros; aportaciones de capital; créditos subordinados; créditos convertibles.

### **ASISTENCIA TÉCNICA**

Servicios profesionales y técnicos en materia de asesoramiento, capacitación, consulta, estudios de investigación; asesoría financiera; gestión administrativa; asistencia en materia jurídica, económica, contable, de ingeniería, arquitectónica, de diseño de programas informáticos o de programas socioeconómicas.

Foros Tecnológicos

La Secretaría de Economía organiza Dentro de este Magno Evento, promociona el desarrollo y aplicación tecnológica en los productos, procesos y/o servicios, de las micro, pequeñas y medianas empresas, en el marco de la Semana Nacional PyME, a través del Pabellón de Innovación y Desarrollo Tecnológico.

En dicho pabellón, participan como expositores empresas innovadoras que han sido beneficiadas a través de 4 herramientas de apoyo al desarrollo tecnológico, de la Subsecretaría Para la Pequeña y Mediana Empresa:

Fondo PyME – Categoría de Tecnología.

Aceleradoras de Negocios Nacionales e Internacionales.

Fondo de Innovación Tecnológica (SE-CONACYT).

Premios Nacionales de Tecnología y Calidad.

#### **4. MI TORTILLA**

##### **OBJETIVO:**

##### **Modernizar a la Industria.**

- Contar con una industria moderna y ordenada.
- Aumentar la rentabilidad de las tortillerías, reduciendo sus costos de producción, mediante la adopción de nuevas tecnologías
- Ofrecer un producto de mayor calidad, higiene y nutrición con precios competitivos, principalmente a aquellos que más lo necesitan.
- Reducir la emisión de contaminantes, así como el consumo de energía, gas y agua.
- Establecer una imagen homologada.

##### **ALCANCES:**

Debido a los positivos resultados que ha logrado Mi Tortilla en su corto tiempo de vida, el Presidente Felipe Calderón Hinojosa lo incorporó a la estrategia VIVIR MEJOR. Así, en el presente año será modernizada administrativa, comercial y tecnológicamente la tercera parte de los molinos y/o tortillerías en todo el país.

##### **BENEFICIOS:**

Formación empresarial. Consiste en incorporar al empresario a un proceso de capacitación grupal (Curso Básico Mi Tortilla) y consultoría in situ (Taller de Reingeniería-Administración). Ambos procedimientos metodológicos brindan al industrial, que se integra a "Mi Tortilla" herramientas de inteligencia competitiva que les permite decidir,



desde una perspectiva sustentable y prospectiva, qué mejoras administrativas, comerciales y tecnológicas introducirá en su negocio para que éste sea más rentable y más competitivo. Una vez realizados los cambios de mejora, se efectúa otra consultoría in situ (Taller de Seguimiento) para verificar que éstos se hayan realizado y retroalimentar al industrial.

Acceso al financiamiento, con el acompañamiento de un consultor financiero que diagnostique, asesore, gestione y dé seguimiento a los empresarios de micro-negocios que regularmente no cuentan con un acceso adecuado para desarrollar nuevos productos y servicios que les permitan ser más competitivos.

#### **GUÍA DE TRÁMITES:**

Presentarse en las Delegaciones Federales con copia de RFC, comprobante que demuestre operación de cuando menos seis meses y solicitar inscripción. También puede hacerlo al correo electrónico [mitortilla@economia.gob.mx](mailto:mitortilla@economia.gob.mx)

#### **INSTRUMENTOS Y MECANISMO:**

El 90% de los recursos que se destinan a la capacitación y consultoría que conduce a la formación empresarial del propietario de cada tortillería y/o molino es aportado por el Fondo PyME.

En cambio, la inversión para el acceso al financiamiento de los empresarios es revolvente, en proporción 1 a 1. Se optó por la recuperación de los recursos porque aumenta la viabilidad de los proyectos de inversión, disminuye su riesgo e incrementa la disponibilidad de éstos y la posibilidad de beneficiar a más microempresas; lo cual se traduce en más y mejores empresas, y más y mejores empleos.

## **5. PROGRAMA MI CERRAJERIA.**

### **OBJETIVO:**

"Mi Cerrajería" forma parte del Programa Nacional de Microempresas, que tiene por objetivo elevar la competitividad de las unidades económicas mediante un esquema de modernización tecnológica, comercial y administrativa, que les permita consolidar su posición en el mercado a través de capacitación, consultoría y financiamiento desde 30 hasta 150 mil pesos para la modernización de las cerrajerías.

### **¿QUE APOYOS PROPORCIONA EL PROGRAMA?.**

**1ª etapa:** Todas los microempresarios inscritos en el Programa reciben capacitación y consultoría in situ por parte de la empresa consultora autorizada. Los requisitos de inscripción es que cuenten con menos de 10 empleados, tengan al menos 2 años de operación y estén formalmente registradas. Asimismo, que aporten el 10% del costo total del servicio.

**2ª etapa:** Todos los egresados de la capacitación y consultoría que así lo decidan participan en el proceso para el acceso al financiamiento

## **6. POR UN MÉXICO EMPRENDEDOR.**

### **OBJETIVO:**

El Programa Nacional de Emprendedores tiene como objetivo promover e impulsar en los mexicanos la cultura y desarrollo empresarial que resulten en la creación de más y mejores micro y pequeñas empresas a través de la Red Nacional de Incubadoras.

**ALCANCE:**

El Programa Nacional de Emprendedores tiene como objetivo promover e impulsar en los mexicanos la cultura y desarrollo empresarial que resulten en la creación de más y mejores micro y pequeñas empresas a través de la Red Nacional de Incubadoras.

**ALCANCE:**

Campaña Nacional de Emprendedores.

- Programa Emprendedor en todas las instituciones de educación media y superior.
- Creación de empresas de mayor valor agregado y con una mayor tasa de sobrevivencia.
- Creación y consolidación de Incubadoras de Empresas.

**COBERTURA:**

El Programa Nacional de Emprendedores y el Sistema Nacional de Incubación de Empresas tienen una cobertura nacional, brindando beneficios a todos los emprendedores de la República Mexicana. Beneficios:

**Fomento de la cultura emprendedora.**

- Campañas de sensibilización para fomentar el espíritu emprendedor.
- Atención personalizada a cada uno de los emprendedores que acuden a las incubadoras de empresas.
- Presencia de incubadoras en cada uno de las entidades federativas.
- Servicios especializados para la creación de empresas en las siguientes clasificaciones: tradicional, tecnología intermedia o alta tecnología.

Instrumento y/o Mecanismo: A través del Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Fondo PyME).

## **ESTADÍSTICAS:**

450 incubadoras a lo largo y ancho del territorio nacional.

Incubadoras clasificadas de acuerdo con el tipo de empresa en incubadoras tradicionales, tecnología intermedia y alta tecnología.

### **7. PREMIO NACIONAL DE CALIDAD, LA EXCELENCIA ORGANIZACIONAL DE MÉXICO**

El Premio Nacional de Calidad es un programa estratégico de la Secretaría de Economía cuya administración encomienda al Instituto para el Fomento a la Calidad Total, A.C., quien como tercera parte se encarga de garantizar el desarrollo de un proceso de evaluación y selección de ganadoras transparente, objetivo y confidencial.

El Premio Nacional de Calidad es la máxima distinción organizacional del país, que entrega el Presidente de los Estados Unidos Mexicanos a las empresas e instituciones que se distinguen por contar con un modelo de administración que impulsa el desarrollo de capacidades diferenciadoras difíciles de imitar y que por ello representan un modelo a seguir.

Participar en el Premio Nacional de Calidad y vivir la experiencia de analizar el desempeño de su organización genera aprendizajes que impulsan el conocimiento, aceleran el cambio y garantizan la mejora e innovación de la gestión.

Con el aval del Premio Nacional de Calidad las organizaciones participantes, son reconocidas de acuerdo al nivel de desempeño alcanzado en su modelo de administración,

para capitalizar los logros obtenidos en su camino a la excelencia. Este reconocimiento proporciona validez a los esfuerzos de mejora e innovación realizados y puede ser utilizado como instrumento de comercialización, así como para acceder a cadenas productivas que integran a empresas micro y pequeñas con un alto nivel de desempeño.

## **8. Programa de aceleración de empresas de base tecnológica (Techba)**

### **Aceleradora De Negocios:**

Es la organización que se especializa en ayudar a las Empresas de base tecnológica en su proceso de crecimiento; las asesora y les da acceso a una importante red de contactos, además de llevarlas de la mano para que realicen los cambios necesarios para adaptar y mejorar su modelo de negocio, de forma tal, que puedan tener acceso y participar en el mercado global, así como atraer inversión.

El Programa estratégico de la Secretaría de Economía TechBA (Technology Business Accelerator) operado por FUMEC (Fundación México Estados Unidos para la Ciencia), está integrado por 3 aceleradoras Internacionales, 2 en Estados Unidos (Silicon Valley y Austin) y una en Canadá (Montreal) dichas aceleradoras cuentan con Modelos Locales (ATI, IC<sup>2</sup> e Inno-centre, respectivamente) mismos que facilitan la rápida integración de las empresas mexicanas al entorno global, mediante el acceso directo a una importante Red de contactos. El portafolio de empresas de TechBA está conformado por 97 empresas de alta tecnología.

El Fondo PyME, a través de sus líneas 1.5 a, b, c y d apoya a las empresas para que puedan gozar de los beneficios de este programa.

Para mayor información visite la página: <http://www.techba.com>

## **Aceleradoras Nacionales**

La red Nacional de Aceleradoras está integrada por seis aceleradoras: tres operadas por el sector privado (Visionaria, New Ventures, Endeavor, Q-Lab) y dos son Institucionales (CEPii de la Universidad Panamericana y EGADE del ITESM)

- Visionaria

Especializada en empresas de Tecnologías de la Información.

<http://www.visionaria.com>

- CEPii

De la Universidad Panamericana y el IPADE

<http://www.cepii.com.mx>

- Endeavor

Enfoque a emprendedores líderes en su Industria.

<http://www.endeavor.org.mx>

- New Ventures

Se especializa en Modelos de negocio basados en el Desarrollo Sustentable.

<http://www.new-ventures.org>

- EGADE

Del Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey.

<http://www.egade.sistema.itesm.mx>

- Q-LAB

Dedicada al Desarrollo Tecnológico.

<http://www.q-lab.com.mx>

## **9. CENTORS PYMEXPORTA.**

### **¿QUÉ SON?**

Organismos que conjugan esfuerzos federales, estatales y municipales, así como de los sectores empresarial y educativo, con el objetivo de apoyar a las Micro, Pequeñas y Medianas empresas (MIPYMES) competitivas que tengan interés en iniciar, incrementar y/o diversificar sus exportaciones.

### **¿QUÉ VENTAJAS Y BENEFICIOS OFRECEN?**

- Capacitación en el proceso exportador.
- Consultoría especializada para desarrollar proyectos de exportación.
- Promoción en mercados internacionales.
- Asesoría en materia aduanera en México.
- Información de mercados y disposiciones legales de exportación.
- Apoyo en las tareas de logística y de gestión.

### **¿CÓMO SE PROPORCIONA EL SERVICIO?**

- Los Centros PYMEXPORTA operan con una metodología propia de registro, acompañamiento y gestión de apoyos institucionales de acuerdo con los requerimientos de los empresarios. El servicio de atención es personal y a la medida de las necesidades de cada empresa, proporcionándose bajo los siguientes niveles:
  - Identificación del potencial de la empresa mediante la aplicación de una Cédula de Identificación y un Diagnóstico de Oferta Exportable así como la determinación de un Plan de Trabajo para el desarrollo de proyectos de exportación.

- Si la empresa tiene viabilidad de exportar sus productos, se firma una carta compromiso para el desarrollo de cada una de las etapas del proceso de exportación.
- Estrategia comercial. Se identifican demandas para el producto, se apoya y asesora al empresario desde la firma de un contrato de compra-venta internacional hasta la concreción de la venta.

### **CRITERIOS DE ELEGIBILIDAD.**

#### **PARARA SER BENEFICIARIO DEL PROGRAMA SE REQUIERE:**

- Ser persona física o moral constituida legalmente conforme a las leyes mexicanas. p
- Estar clasificada como Micro, Pequeña o Mediana Empresa de acuerdo a los criterios de estratificación empresarial del 30 de junio del 2009.
- Contar con producto competitivo y con demanda internacional.

### **10. PPROGRAMA DE INCUBADORAS DE EMPRESAS.**

El Programa de Incubadoras de Empresas, tiene una cobertura nacional y su población objetivo son los emprendedores que desean iniciar una empresa, así como los organismos intermedios que pretenden obtener apoyos para instalar una incubadora de negocios en los siguientes conceptos: transferencia de un modelo de incubación, equipamiento, infraestructura y consultoría para negocios en proceso de formación, así como desarrollo de la Campaña Nacional de Emprendedores, transferencia de metodologías, entrega de tarjetas emprendedor.

Establecer, coordinar y dirigir estrategias para promover la cultura emprendedora y el desarrollo empresarial a través del Sistema Nacional de Incubación de Empresas, que



detone más y mejores empresas y empleos que permanezcan en el mercado y de alto valor agregado.

## **11. PROGRAMA DE PARQUES INDUSTRIALES.**

Un parque industrial es una superficie delimitada y diseñada especialmente para el asentamiento de una planta industrial en condiciones adecuadas de ubicación, infraestructura, equipamiento y de servicios, con una administración permanente para su operación.

La misión del programa consiste en promover el desarrollo de parques industriales de alta calidad como un instrumento eficaz para la atracción de inversiones y el crecimiento sustentable de la industria nacional.

Se promueve la instalación de PyMES en parques industriales para el reordenamiento de asentamientos industriales irregulares, así como la desconcentración de las zonas urbanas para un adecuado uso del suelo.

La visión es que el país cuente con infraestructura competitiva a nivel internacional en parques industriales, incentivando así el desarrollo regional y nuevas fuentes de empleo, buscando la reubicación industrial y la preservación del medio ambiente.

Estos son algunos de los objetivos del programa:

- Fortalecer, crear y promover los parques industriales, como un mecanismo para impulsar la consolidación de cadenas productivas que sirva de elemento detonador del desarrollo económico regional.
- Elevar la calidad de los parques industriales, vía la promoción y verificación de la NORMA MEXICANA DE PARQUES INDUSTRIALES NMX-R-046-SCFI-2005

- Promover a nivel internacional la oferta de infraestructura existente en parques industriales a través del Sistema Mexicano de Promoción de Parques Industriales (SIMPPI)
- Promover el establecimiento de las MiPyME's, en parques industriales.
- Ofrecer apoyos para la construcción y equipamiento de naves industriales, además de los apoyos estatales y municipales, a través del Fondo PyME.

A la fecha, se han verificado 32 parques industriales con el apoyo de la Secretaría de Economía para verificar el cumplimiento que guardan las instalaciones y la infraestructura en los términos de las especificaciones técnicas establecidas en la norma.

## **12. PROGRAMA NACIONAL DE EMPRESNEDORES.**

- Diseñar e implementar estrategias para promover la cultura emprendedora e impulsar desarrollo empresarial.
- Promover la adopción de metodologías de emprendedores reconocidas por la Secretaría de Economía.
- Promover eventos y giras de emprendedores dirigidos a instituciones educativas, organismos empresariales y organizaciones de la sociedad civil, con el objetivo de fomentar el Espíritu Emprendedor.
- Promover e Incentivar la participación de los emprendedores en certámenes o concursos que reconozcan la creatividad y el desarrollo emprendedor.
- Instrumentar los proyectos del Fondo para la Pequeña y Mediana empresa, que se requieran para obtener los objetivos del Programa.

- Supervisar y dar seguimiento administrativo programas de apoyo a emprendedores, a fin de dar cumplimiento a los objetivos institucionales de la Secretaría de Economía en materia de emprendedores.

### **13. PROGRAMA NACIONAL DE CONSULTORES PyME.**

¿Eres consultor y participas en los programas de la Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa?

La Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa convoca a los consultores en atención a Pymes que actualmente participan en el Programa (Incubación/Financiamiento) a formar parte del de la primera etapa de implementación del Sistema Nacional de Consultores Pyme (SNC) de la Secretaría de Economía que tendrá las siguientes etapas:

Inscripción. Del 27 de abril al 20 de mayo del 2011 (fecha improrrogable).

Evaluación documental.

Consultores expertos seleccionados para el apoyo en la operación del SNC realizarán la evaluación documental de los consultores aspirantes.

Entrevista.

Los consultores serán entrevistados y realizarán examen teórico con relación a los conocimientos básicos que se requieren para atender integralmente a una PYME.

El material de lectura se encuentra ubicado en la página: [www.enterprisesoftmx.com/material](http://www.enterprisesoftmx.com/material).

Para esta actividad se requiere una disponibilidad del consultor de medio día.

El costo total por consultor para el proceso de integración al Sistema Nacional de Consultores es de \$11,000.00 y con el apoyo del Fondo Pyme de \$5,500.00.

El costo por consultor para esta primera etapa es de \$5,500.00 y con el apoyo del Fondo Pyme \$2,750.00.

El cual deberá realizarse previo a la entrevista. No incluye viáticos, traslados ni hospedaje.

Cursos de nivelación.

Los consultores serán convocados a participar en los seis talleres de tres días tiempo completo con el fin de reforzar sus conocimientos en las áreas sustantivas de la empresa. Cada taller tiene una duración de 5 horas.

El costo total por consultor para esta segunda etapa es de \$5,500.00 y con el apoyo del Fondo Pyme \$2,750.00. El cual deberá realizarse previo a los cursos de nivelación. No incluye viáticos, traslados ni hospedaje.

Examen práctico.

Posterior a un día de haber cursado la nivelación, los consultores realizarán el examen sobre un caso práctico en donde aplicarán lo aprendido en los talleres.

#### **14. SISTEC.**

Sistema en INTERNET que permite vincular a las micro, pequeña y mediana empresas con los centros e institutos de investigación aplicada y desarrollo de tecnología y empresas de consultoría especializada del país, a fin de que las apoyen a resolver sus problemas de carácter tecnológico.

El sistema permite al empresario conocer información veraz, ágil y oportuna de los servicios de apoyo tecnológico e investigación con que cuentan los centros e institutos de investigación tecnológica y empresas de consultoría especializada, a través de los siguientes apartados:

- Consulta de Centros Tecnológicos y Consultores: agrupa a 9,609 centros e institutos tecnológicos y empresas de consultoría especializada (y sus sucursales) por tema/subtema y servicio/subservicio, así como por entidad federativa.
- Registro de centros tecnológicos y consultores: Proporciona el cuestionario que deben llenar los centros e institutos tecnológicos que deseen incorporarse al sistema.
- Página Financiera: Proporciona información de apoyos financieros para el desarrollo tecnológico.

## **15. SISTEMA NACIONAL DE ORIENTACIÓN AL EXPORTADOR (SNOE)**

### **MÓDULOS DE ORIENTACIÓN AL EXPORTADOR (MOE)**

**¿DESEA EXPORTAR SUS PRODUCTOS Y DESCONOCE LA MECÁNICA PARA REALIZARLO?**

**¿DESEA CONOCER EL PROCESO DE EXPORTACIÓN?**

A través del SNOE obtenga orientación y asesoría gratuita sobre el proceso de exportación, así como información sobre los diversos servicios que tanto el sector público como el privado ofrecen en materia de comercio exterior para su empresa a través de una extensa Red de 62 Módulos de Orientación al Exportador (MOE) ubicados en las 32 entidades federativas de la República Mexicana.

Los MOE proporcionan:

- Servicio de asesoría personalizada y gratuita en materia de comercio exterior.
- Orientación para determinar si un producto es susceptible de exportar.
- Detecta la etapa del proceso de exportación en que se ubica la empresa.
- Información sobre diversos servicios y apoyos que ofrecen las instituciones públicas y privadas en materia de comercio exterior para su empresa.

- Canalización con organismos e instituciones expertos en temas específicos de comercio exterior para asesoría especializada.
- Vinculación de proyectos viables de exportación detectados con los Centros Pymexporta, así como con otras instituciones públicas y privadas en materia de comercio exterior con el objetivo de garantizar la concreción de su exportación.

Para acceder a este servicio gratuito sólo tiene que acudir o contactar al MOE más cercano a su localidad, el directorio lo puede consultar en el siguiente sitio web: <http://www.pymes.gob.mx/moes/> en donde el responsable del MOE, registra los datos generales del usuario, lo clasifica de acuerdo a sus conocimientos y experiencia a fin de determinar el tipo de orientación que recibirá conforme a sus necesidades y el grado de avance en el proceso de exportación, para lo cual se han determinado tres niveles de atención:

**Básico:** No exporta actualmente y puede contar o no con un producto.

**Intermedio:** Cuenta con un producto y cliente. Está por iniciar operaciones o ya las inició, pero desconoce aspectos de la exportación.

**Avanzado:** Tiene experiencia en el proceso de exportación y tiene alguna duda específica.

Por medio de esta clasificación se proporciona a cada empresario información específica y oportuna en cada una de las etapas del proceso de exportación; en su caso se le entrega material de apoyo impreso.

- Tríptico del Proceso de Exportación en México
- Guía para Determinar un Producto Exportable
- Guía Práctica para Exportar
- Guía Avanzada para Exportar

De ser necesario se canaliza a alguna institución, organismo o dependencia para recibir asesoría especializada en la materia. Si los asesores cuentan con la información, la respuesta es inmediata, de no ser así, se emitirá en un plazo de 24 a 48 hrs. o se le proporcionan los datos de adónde puede dirigirse.

### **¿QUÉ HACER PARA RECIBIR LOS BENEFICIOS DEL SNOE?.**

Para acceder a este servicio gratuito sólo tiene que llamar o acudir al Módulo de Orientación al Exportador (MOE) más cercano a su localidad, consulte el directorio en <http://www.contactopyme.gob.mx/moes/> o en la Representación federal de la Secretaría de Economía más cercana a su localidad **Delegaciones en el País**

#### **16. SNIE (Programa Nacional de Consultores PyME)**

La Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa convoca a los consultores en atención a Pymes que actualmente participan en el Programa (Incubación/Financiamiento) a formar parte del de la primera etapa de implementación del Sistema Nacional de Consultores Pyme (SNC) de la Secretaría de Economía que tendrá las siguientes etapas:

Evaluación documental.

Consultores expertos seleccionados para el apoyo en la operación del SNC realizarán la evaluación documental de los consultores aspirantes.

Entrevista.

Los consultores serán entrevistados y realizarán examen teórico con relación a los conocimientos básicos que se requieren para atender integralmente a una PYME.

El material de lectura se encuentra ubicado en la página: [www.enterprisesoftmx.com/material](http://www.enterprisesoftmx.com/material).

Para esta actividad se requiere una disponibilidad del consultor de medio día.

El costo total por consultor para el proceso de integración al Sistema Nacional de Consultores es de \$11,000.00 y con el apoyo del Fondo Pyme de \$5,500.00.

El costo por consultor para esta primera etapa es de \$5,500.00 y con el apoyo del Fondo Pyme \$2,750.00.

El cual deberá realizarse previo a la entrevista. No incluye viáticos, traslados ni hospedaje.

Cursos de nivelación.

Los consultores serán convocados a participar en los seis talleres de tres días tiempo completo con el fin de reforzar sus conocimientos en las áreas sustantivas de la empresa.

Cada taller tiene una duración de 5 horas.

El costo total por consultor para esta segunda etapa es de \$5,500.00 y con el apoyo del Fondo Pyme \$2,750.00. El cual deberá realizarse previo a los cursos de nivelación. No incluye viáticos, traslados ni hospedaje.

Examen práctico.

Posterior a un día de haber cursado la nivelación, los consultores realizarán el examen sobre un caso práctico en donde aplicarán lo aprendido en los talleres.

Notas importantes:

- A cada consultor se le notificará las fechas de las etapas de acuerdo al estado al que pertenecen.
- Concluyendo el proceso completo, el consultor será registrado en el Sistema Nacional de Consultores Pyme.



## **17. TALLERES FAMILIARES.**

Un Taller Familiar es una agrupación que produce bienes o presta servicios y que es operada por una familia y por personas cercanas a ella como amigos, vecinos, ahijados y compadres (pupilos). Se trata de esfuerzos de producción que las familias realizan para generar ingresos para el hogar y sus allegados, a partir de actividades que llevan a cabo ellos mismos. Por lo tanto, son unidades económicas esencialmente diferentes de las empresas (patrón-empleado).

El objetivo del programa Talleres Familiares es promover el desarrollo humano, social y económico de los miembros del hogar de estos Talleres, con base en ocupaciones cada vez más productivas y participación creciente en los mercados formales, para que puedan disponer de protección y certeza jurídica en sus actividades y activos.