



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO
 ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES.
 "ARAGON"

6
 2y

PERSPECTIVAS DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA EN MEXICO
 (1982 - 1993)

T E S I S
 QUE PARA OBTENER EL TITULO DE :
 LICENCIADO EN ECONOMIA
 P R E S E N T A :

ALEJANDRO DIMAS VILLALPANDO

ASESOR DE TESIS: LIC. VIRGINIA CERVANTES ARROYO

SAN JUAN DE ARAGON, EDO. DE MEXICO

1996.

TESIS CON
 FALLA DE ORIGEN

TESIS CON
 FALLA DE ORIGEN



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

A MIS PADRES:

Ma. del Socorro y Raúl.

A MIS HERMANOS:

*José Luis, Ma. de la Luz, Raúl
Juan Gabino, Jose Angel, Ma. del
Socorro, Ma. del Carmen y Ma.
Luisa. Gracias por apoyarme.*

A MIS FAMILIARES Y AMIGOS

*Que me apoyaron para la con-
secución de este trabajo.*

*Mi agradecimiento a la Lic. Virgi-
nia Cervantes por haber asesorado
la presente tesis.*

PERSPECTIVAS DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA EN MEXICO
(1982 - 1993)

I N D I C E

	PAGINA
INTRODUCCION	I
MARCO TEORICO	1
CAPITULO I. CARACTERISTICAS E IMPORTANCIA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA	6
I.1 CONCEPTUALIZACION Y DEFINICION DE PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA	7
I.2 ESTRUCTURA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA	11
I.3 IMPORTANCIA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA.	15
I.3.1 Participación en la Producción y Generación de empleo	18
I.3.2 Participación en la inversión e ingresos generados	23
I.3.3 Importaciones y Exportaciones.	24
CAPITULO II. PROBLEMAS DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUS TRIA EN MEXICO	25
II.1 DESARROLLO ECONOMICO Y CAMBIOS EN LA ESTRUCTURA INDUSTRIAL DEL PAIS	26
II.1.1 El modelo de sustitución de importacio- nes (período 1940-1982)	27

	PAGINA
II.1.2 La industrialización recesiva (período 1982-1988)	36
II.2 PRINCIPALES PROBLEMAS Y OBSTACULOS DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA	39
II.2.1 De Carácter Productivo	42
II.2.2 Organización y Administración	46
II.2.3 Financieros	50
II.2.4 Jurídicos	53
 CAPITULO III. PROGRAMAS DE APOYO EMPRESARIAL Y POLI TICAS DE DESARROLLO GUBERNAMENTAL PA RA LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA	 56
III.1 POLITICA INDUSTRIAL DE PROMOCION PARA LA PEQUE ÑA Y MEDIANA INDUSTRIA	57
III.2 SERVICIOS DE ENLACE Y TECNOLOGIA	64
III.3 APOYOS FINANCIEROS	76
III.4 DESARROLLO EMPRESARIAL, CAPACITACION Y CALIDAD TOTAL	88
III.5 LA SUBCONTRATACION	97
III.6 OTRAS ACTIVIDADES E INSTRUMENTOS	100
 CAPITULO IV. SITUACION ACTUAL Y PERSPECTIVAS DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA	 106
IV.1 EL PROCESO DE LA GLOBALIZACION	107
IV.2 LA APERTURA COMERCIAL Y LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA	114

	PAGINA
IV.2.1 La Apertura Comercial de México	114
IV.2.2 La Pequeña y Mediana Industria y el Tra <u>ta</u> tado de Libre Comercio	119
IV.3 ARTICULACION INTRA E INTERSECTORIAL CONDICION NECESARIA PARA EL DESARROLLO	129
IV.4 EL POTENCIAL DE COMPETITIVIDAD DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA	134
CONCLUSIONES	142
BIBLIOGRAFIA	150

INTRODUCCION

Durante la última década ha habido una serie de transformaciones en México en el que se incluye la apertura de la economía, -Acuerdo General de Aranceles y Tarifas (GATT), Tratado de Libre Comercio (TLC)- lo cual ha implicado una serie de reformas profundas necesarias para fortalecer internamente la estructura productiva del país. Rompiendo con ello con el viejo modelo de desarrollo caracterizado por un Estado interventor y una economía cerrada al exterior.

Dentro de los planes de desarrollo en México se ha señalado la importancia que tiene el sector pequeña y mediana industria en el desenvolvimiento económico del país, ya que este sector mantiene una notable participación en la generación de empleos y en la producción manufacturera, demostrando asimismo en la mayoría de los casos, una inversión de carácter nacional.

Por ello, el presente trabajo está encaminado a destacar la importancia estratégica que tienen las micro, pequeñas y medianas industrias manufactureras en el desarrollo económico de México mediante su participación en el empleo, la producción y la necesidad de invertir en ellas. Esta importancia se hace más notoria cuando dentro de nuestro mercado la competencia extranjera ha obligado a perfeccionar métodos de trabajo, reducir costos y gastos y eficientizar la utilización de insumos, mano de

obra y maquinaria. Todo esto con la finalidad de aumentar la productividad para ser eficientes en lo interno y obtener una mayor participación en los mercados externos.

Por lo tanto, el objetivo primordial de este estudio es tratar de mostrar la evolución de este sector y las perspectivas actuales de desarrollo que tiene dentro de la economía nacional, evaluando para ello el período 1982-1993, durante el cual se han dado una serie de transformaciones en el país, tanto internas como externas (modernización de la industria, globalización de la economía, apertura comercial, etc.). Analizando así también las ventajas y desventajas que presenta dicho sector industrial, relacionándolo con el apoyo y la orientación que ha recibido por parte del gobierno y el sector privado, a través de las diversas políticas de desarrollo implementadas por éstos.

De acuerdo a lo anterior, la información estadística presentada en este trabajo, para fundamentar las ideas primordiales no son las más recientes pero son significativas, puesto que no varían en mucho las proporciones presentadas, con la realidad actual. Esto se debe a las dificultades para recabar la información y a las trabas presentadas por las diferentes fuentes gubernamentales de información, así como a las diferencias existentes entre una fuente y otra sobre el mismo tema de información (falta de homogenización) y a la escasa información que se tiene respecto a la pequeña y mediana industria (la información que se tiene es muy repetitiva).

El presente trabajo inicia describiendo los conceptos gene

rales que plantea la Teoría Neoliberal, puesto que en la actualidad la política económica que subyace en nuestro país es de un modelo de corte neoliberal, dándonos con ésto las premisas - necesarias para ubicar el problema objeto de estudio, que son las perspectivas de las pequeñas y medianas industrias de acuerdo con la situación por la que atraviesa México.

En el primer capítulo del trabajo se describen las características más relevantes y la importancia que tiene este sector en la estructura productiva manufacturera, resaltando su participación en la producción y la generación de empleo.

En el capítulo segundo, se enfoca el estudio a analizar el desarrollo que ha tenido el sector industrial en México y los cambios que ha sufrido en su estructura en relación con la economía en su conjunto dividiéndolo en dos períodos caracterizados cada uno de ellos por el modelo de desarrollo empleado. Visualizando así la participación que tuvo la pequeña y mediana industria en dicho proceso y deduciendo con ello los principales problemas y obstáculos a los que se enfrenta la pequeña y mediana industria para el logro de su modernización, describiendo y evaluando asimismo cada uno de ellos.

El capítulo tercero se centra básicamente a explicar las - políticas y programas de apoyo hacia la pequeña y mediana industria implementados tanto por el sector público como por el privado en su conjunto. Explicando en primera instancia la política industrial aplicada por parte del gobierno federal, exclusivamente para el fomento de dicho sector empresarial. Posterior

mente se mencionan y analizan dichos programas para ser aplicados en los principales factores de la producción, los cuales se piensa influirán de manera determinante en el aumento de competitividad y productividad de este tipo de empresas acorde con la situación de la liberalización de la economía.

En el capítulo cuarto se plantea el papel que tomará la pequeña y mediana industria en la economía nacional, como consecuencia de las transformaciones que ha sufrido el país para lograr una integración competitiva a la economía globalizada, así como las repercusiones que esto acarreará para dicho sector industrial, vislumbrándose con esto la situación por la que atraviesa actualmente y las perspectivas que tendrán. Analizando para ello la situación mundial de la economía y la importancia que tiene la apertura comercial en el modelo de desarrollo seguido actualmente por nuestro país relacionándolo, claro está, con la participación de la pequeña y mediana industria.

Por último, en el apartado correspondiente a las conclusiones se explican los resultados a los que se llegó en este trabajo.

MARCO TEORICO

Toda definición o concepto plasmado en forma escrita o hablada representa un discurso teórico que refleja una realidad concreta y un hecho científico si es factible de comprobarse. Sin teoría no se puede tener una comprensión adecuada de la realidad. (1)

En el presente trabajo se acogen los conceptos e ideas primordiales de la Teoría Neoliberal, puesto que en la actualidad es la que tiene mayor influencia dentro de la política económica del país. Asimismo porque esta teoría nos dará las premisas necesarias para evaluar la situación actual y perspectivas de la pequeña y mediana industria en México, el cual es el objeto del presente estudio.

EL NEOLIBERALISMO

Esta escuela del pensamiento económico tiene como sustento los principales postulados de la doctrina neoclásica; su teórico Milton Friedman retoma el principio del laissez-faire y del laissez passer, en forma específica y concreta el liberalismo económico (o neoliberalismo), plantea lo siguiente:

(1) SALDIVAR, Américo. Estructura Socioeconómica de México - (1970-1993), Edit. Quinto Sol, Pág. 9.

Que se debe de dar la libre circulación de mercancías y de capitales, así como libertades cambiarias, etc. Es decir, que el mercado es el elemento esencial del funcionamiento del sistema económico donde concurren tanto compradores como vendedores para ponerse de acuerdo sobre el precio y la cantidad que se deberá comprar la interacción de la oferta y la demanda, determinará el precio de los bienes y servicios.

Por consiguiente, plantea una apertura externa de la economía y rechazo a los afanes por sustituir importaciones, así como crecer exclusivamente en función del mercado interno, esto se resuelve mediante una incentivación a la inversión extranjera.

Asimismo, indica que la expansión estatal en la economía debe de detenerse mediante el adelgazamiento del gasto público y la disminución del papel regulador que asume el gobierno; proclama que la intervención a través de la empresa pública y la protección resultan innecesarias para lograr un sano desenvolvimiento y equilibrio entre los factores de la producción (tierra, trabajo y capital, así como los pagos a éstos).

En suma; es la espontaneidad del mercado la que debe controlar y regular la asignación de los recursos, tanto en el plano nacional como en el internacional. "El marco teórico, que subyace en la política económica actual, atribuye la crisis a los desequilibrios en el presupuesto del sector público, en el sector externo, en el sistema financiero y en los mercados de bienes y servicios y de factores productivos. Por ello sus expresiones sobre la crisis se refieren a problemas de déficit pú

blico creciente, de déficit del sector externo, de inflación y de desempleo".⁽²⁾

Dicho lo anterior, se observa claramente que las políticas implementadas hasta ahora en México para contrarrestar los problemas mencionados, corresponden a la estrategia neoliberal de los organismos financieros internacionales, como el FMI y el Banco Mundial, impuestas a la mayoría de los países capitalistas - con problemas de balanza de pagos que han pedido ayuda a tales organismos, así como renegociación de su deuda externa.

PRINCIPIOS

Los neoliberales parten de la premisa clásica de que lo mejor para la prosperidad de una nación es que sus ciudadanos sean libres de perseguir su bienestar con sus propios medios. Por - lo tanto y en base a lo antes expuesto, el fomento para el desarrollo de la pequeña y mediana industria deberá de necesitar de ciertos principios básicos:⁽³⁾

- 1) Cada persona debe tener el derecho de ofrecer los bienes y servicios que pueda y quiera, entrar en el mercado y elegir su ocupación. El proteccionismo puede ayu

(2) HUERTA GONZALEZ, Arturo. Economía Mexicana más allá del milagro. Ediciones de Cultura Popular, Pág. 127.

(3) WILLENSSEN, Arnold. Pequeñas y Medianas empresas, la experiencia alemana, Revista Comercio Exterior, Vol. 43, Núm. 6, Junio 1993.

dar a ciertos segmentos de la economía pero perjudica a otros. Los derechos de importación de un sector, tiene que pagarlos otro sector.

- 2) Los precios los debe determinar el libre mercado. No se permiten precios máximos o mínimos fijos, ni acuerdos - privados en la materia, la libre formación del mercado es la única garantía de que la oferta se ajuste a la de manda.
- 3) El capital debe poder acumularse. Esto constituye, por un lado un incentivo y, por otro, significa inversiones, mayor productividad y prosperidad para toda la nación. Dos factores son básicos para la acumulación. a) la es tabilidad monetaria, indispensable para el ahorro, sobre todo del tipo que debe estar al alcance de la gran masa de ahorradores, y b) una legislación fiscal que la aliente; si más de la mitad de las utilidades o ganancias se deducen en forma de tributación, los recursos - disponibles se agotan o hay fuga de capitales. La in flación y los impuestos altos son especialmente perjudi ciales para quienes buscan establecer pequeñas y media- nas industrias.
- 4) Condición natural de la división del trabajo y la acumu lación de capital es la propiedad privada de los medios de producción. Dicha propiedad permite la acumulación de capital en beneficio del dueño y plena libertad en la toma de decisiones.

- 5) La división del trabajo se debe desarrollar con amplitud, lo cual exige certidumbre en la legislación apuntalada con normas éticas sólidas.

CAPITULO I

**CARACTERISTICAS E IMPORTANCIA DE LA
PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA**

I.1 CONCEPTUALIZACION Y DEFINICION DE PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA

¿De qué magnitud o de que tamaño de industria pequeña y mediana estamos hablando?; conviene reflexionar sobre el concepto de tamaño de la empresa.

Aquí encontramos uno de los primeros problemas, puesto que no siempre es posible dar una definición precisa, inequívoca y universal de una industria pequeña, una mediana y una grande. - Los conceptos son relativos y dependen siempre de una referencia externa de tamaño. Algunos estudios utilizan criterios cuantitativos como número de empleados por establecimiento, el capital invertido, el valor de la producción o de alguna otra variable; otros emplean aspectos cualitativos como grado de tecnología, - de mecanización o por sus propias características, como por ejemplo, la que utilizó el creador del PAI, ⁽⁴⁾ "aquella que merece apoyo pleno, pero que no lo encuentra ni en las instituciones privadas ni en las oficiales, justamente porque su pequeñez y - aún su estado embrionario dificultan que las instituciones y mecanismos establecidos pueden ayudarla en aspectos administrativos, financieros, técnicos y de mercado". Por otra parte, una pequeña en un sector puede ser grande en otro o en el mismo sec

(4) QUINTANA, Carlos Ing. Bases para un Programa Integral de Apoyo a la Pequeña Industria, El Mercado de Valores. Núm. 23, Junio 1976.

tor de otros países, incluso a nivel internacional hay una gran diversidad de criterios.

Pero en general las pequeñas y medianas empresas se definen como formas específicas de organización económica en actividades agropecuarias, industriales, comerciales y de servicios, que combinan capital, trabajo y medios productivos para obtener un bien o servicio que se destinan a satisfacer diversidad de necesidades en un sector de actividad determinado y en un mercado de consumidores.

Hoy en día se tienen menos definiciones; y a partir de que se publicó el Decreto que aprueba el Programa para el Desarrollo Integral de la Industria Mediana y Pequeña, el 30 de abril de 1985, se logra casi la uniformidad de lo que debe entenderse por pequeña y mediana industria, utilizándose para ello el criterio de personal ocupado y ventas para su demarcación.

En resumen; la definición de pequeña y mediana industria es de utilidad meramente estadística o administrativa para determinar su elegibilidad para determinados programas.

En la actualidad como criterio general puede decirse que la gran industria no tiene limitaciones especiales de acceso a los factores y recursos productivos ni, por lo tanto, necesidad de ayuda externa, a lo contrario de las pequeñas y medianas industrias que si lo necesitan.

Asimismo en el plano cualitativo la distinción entre micro, pequeña y mediana industria se centra en los objetivos del pro-

ceso de producción en el primero la meta es la subsistencia más que la capitalización; ésta en cambio, es el objetivo principal de una pequeña o mediana. Por lo tanto, las pequeñas unidades productoras se pueden clasificar según el número de trabajadores permanentes, valor de activos y capacidad operativa, en microindustrias de subsistencia y microindustrias de acumulación simple y ampliada.

Las micro y pequeñas industrias de subsistencia son aquellas sin capacidad de acumulación y se caracterizan por ser inestables y poseer maquinaria y equipo de trabajo simples; su bajo nivel de acondicionamiento tecnológico sólo tiene capacidad para satisfacer una demanda de bienes y servicios en mercados reducidos y de bajo poder adquisitivo, colocándose así en un segmento bajo que le limita la posibilidad de un margen de utilidad para su capitalización y ampliación.

Las micro y pequeñas industrias de acumulación son las que ejercen una actividad productora que les genera un excedente que les permite la adecuación de sus equipos, mantener el flujo de producción que guarda relación con sus inventarios de materias primas y producto terminado y están en capacidad de competir en el mercado interno con algún nivel de calidad, diseño y funcionalidad. Utilizan trabajo asalariado que rota mucho por las condiciones de contratación y su bajo nivel de calificación técnica en el oficio.

En la estructura de las micro y pequeñas industrias de acumulación, cabe diferenciar las de acumulación simple que tienen

un margen de utilidad reducido, de ahí que su incorporación de nuevas tecnologías y procesos sea lenta, y por lo regular operan con cinco o menos trabajadores; las empresas de acumulación ampliada, que son más dinámicas, tienen capacidad de modernización y operan con más de cinco trabajadores. En este nivel, los esfuerzos necesarios de aumento de eficiencia y productividad - deben estar orientados por enfoques especializados tanto hacia aspectos gerenciales, financieros, como tecnológicos y de comercialización.

Para efectos del presente trabajo se ha considerado industria mediana y pequeña al conjunto de empresas del sector manufacturero por ser el más representativo e importante dentro de la economía mexicana; así también por ser el sector en el cual se han basado la mayoría de estudios y programas gubernamentales hechos hasta la fecha. Al hablar de pequeña y mediana industria se entenderá asimismo que quedan inmersas dentro de éstas las microindustrias.

Para comprender la trascendencia de este planteamiento, se definirán a las industrias micro, pequeñas y medianas de acuerdo con los criterios establecidos por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), tomando en consideración primordialmente al número de empleados:

Microindustria: Las empresas manufactureras que ocupen directamente hasta 15 personas y el valor de sus ventas netas anuales reales o estimadas no rebase los 110 veces el salario mínimo anual vigente.

Industria Pequeña: Las empresas manufactureras que ocupen directamente entre 16 y 100 personas y el valor de sus ventas netas anuales reales o estimadas no rebase los 1115 veces al salario mínimo anual vigente.

Industria Mediana: Las empresas manufactureras que ocupen directamente entre 101 y 250 personas y el valor de sus ventas netas anuales reales o estimadas no rebase los 2010 veces al salario mínimo anual vigente.

I.2 ESTRUCTURA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA

De conformidad con la definición adoptada, el conjunto del subsector pequeña y mediana industria tiene una participación relevante en los principales indicadores de la actividad de transformación del país. Por lo que es necesario mencionar y describir como está compuesta la planta productiva nacional.

De acuerdo con estadísticas dadas a conocer por la Dirección General de la Industria Mediana, Pequeña y de Desarrollo Regional de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), la industria manufacturera está compuesta de la siguiente manera: (Ver cuadro 1).

CUADRO 1

INDUSTRIA MANUFACTURERA (1993)

ESCALA ECONOMICA	ESTABLECIMIENTOS	%
MICROINDUSTRIA	99,279	80.49
INDUSTRIA PEQUEÑA	18,633	15.10
INDUSTRIA MEDIANA	3,164	2.57
SUBSECTOR IMP	121,076	98.16
INDUSTRIA GRANDE	2,270	1.84
T O T A L	123,346	100.00

FUENTE: Dirección General de la Industria Mediana, Pequeña y de Desarrollo de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI).

Como se puede observar en el cuadro anterior, del total de las unidades productivas establecidas, la micro, pequeña y mediana industria representa el 98%. Asimismo de ese conjunto de negocios, 80% es micro, 15.1% pequeñas, y el 2.6% mediana.

Por otra parte el personal ocupado por el Subsector IMP representa el 50% del total de la mano de obra ocupada por la Industria Manufacturera. (Ver cuadro 2).

CUADRO 2
INDUSTRIA MANUFACTURERA (1993)

ESCALA ECONOMICA	PERSONAL OCUPADO	%
MICROINDUSTRIA	402,224	12.83
INDUSTRIA PEQUEÑA	696,195	22.21
INDUSTRIA MEDIANA	493,040	15.73
SUBSECTOR IMP	1,591,459	50.77
INDUSTRIA GRANDE	1,542,905	49.23
T O T A L	3,134.364	100.00

FUENTE: Dirección General de la Industria Mediana, Pequeña y de Desarrollo de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI).

La participación de las industrias pequeñas y medianas en el producto manufacturero presenta variaciones según la rama y su contribución más importante se ha dado en los sectores tradicionales -madera, cuero, muebles no metálicos, calzado, productos alimenticios, imprentas y editoriales y textiles- en los cuales su participación ha sido superior al 50%. (Ver cuadro 3)

Lo anterior, explica porque este tipo de industrias ha estado ubicada en los sectores de subsistencia, más que en aquellos ligados a los sectores modernos de la economía, principalmente los que se refieren a la producción de ciertos bienes intermedios, de capital y en algunas de bienes finales.

CUADRO 3

PRINCIPALES RAMAS DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA
ESTABLECIMIENTOS AGOSTO 1993

RAMAS DE ACTIVIDAD	MICRO	PEQ.	MED.	SUBSECTOR	%	GDE.	TOTAL	%
ALIMENTOS	23,501	3,015	425	27,031	25.85	281	27,312	25.82
PRENDAS DE VESTIR	9,756	2,143	390	12,289	11.75	197	12,486	11.80
CALZADO Y CUERO	4,878	1,188	172	6,283	5.97	63	6,301	5.96
MUEBLES NO METALICOS	5,884	780	102	6,766	6.47	24	6,790	6.42
EDITORIAL E IMPRENTA	9,364	1,094	161	10,609	10.15	75	10,684	10.10
HULE Y PLASTICO	2,773	1,428	259	4,460	4.27	128	4,588	4.34
MIN. NO METALICOS	5,075	976	136	6,187	5.92	115	6,302	5.96
PRODS. METALICOS	17,587	2,860	368	20,815	19.91	196	21,011	19.86
MAQ. Y EQU.NO ELECT.	4,494	714	111	5,319	5.09	45	5,364	5.07
OTRAS MANUFACTURERAS	4,230	538,538	87	4,855	4.64	88	4,943	4.67
T O T A L	87,622	14,736	2,211	104,569	100.00	1,212	105,781	100.00

FUENTE: Dirección General de la Industria Mediana, Pequeña y de Desarrollo Regional de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI).

En términos de distribución regional, como es natural, la concentración económica y población en pocas entidades federativas del país es un patrón que se refleja en la localización de este tipo de industrias: 66% de los establecimientos se concentran en 9 entidades federativas, Distrito Federal, Jalisco, México, Nuevo León, Guanajuato, Puebla, Veracruz, Coahuila y Chihuahua. (Ver cuadro 4).

Por último, para darse una idea más clara de la importancia de este tipo de empresas pequeñas y medianas en la estructura productiva del país, según datos del INEGI, 57% son empresas dedicadas al comercio, 31% a los servicios, 11% al sector manufacturero y 1% restante a la industria de la construcción.

I.3 IMPORTANCIA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA

En la industrialización de la mayoría de los países, independientemente del desarrollo de sus economías; las pequeña y mediana industrias han desempeñado un destacado papel. Fueron la base para el arranque de dicho proceso; para su avance y han sido determinantes como productoras de bienes de consumo para el mercado interno y como proveedoras de insumos y materias primas de las grandes industrias.

CUADRO 4

ESTRUCTURA INDUSTRIAL POR ENTIDAD FEDERATIVA
ESTABLECIMIENTOS (1993)

ENTIDAD FEDERATIVA	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	IMEM	%
AGUASCALIENTES	1,572	248	54	1,874	1.54
BAJA CALIFORNIA SUR	2,773	654	200	3,627	1.99
BAJA CALIFORNIA NIE.	515	42	10	567	0.46
CAMPECHE	600	67	8	675	0.55
COAHUILA	3,325	522	98	3,945	3.25
COLIMA	617	58	9	684	0.56
CHIAPAS	1,265	107	10	1,382	1.14
CHIHUAHUA	3,191	482	116	3,789	3.13
DISTRITO FEDERAL	17,067	4,291	551	21,909	18.09
DURANGO	1,531	350	70	1,951	1.61
GUANAJUATO	7,005	1,258	170	8,433	6.96
GUERRERO	1,583	79	11	1,673	1.38
HIDALGO	1,549	315	56	1,920	1.58
JALISCO	10,792	2,038	259	13,089	10.81
MEXICO	8,994	2,425	548	11,967	9.88
MICHOACAN	3,049	264	38	3,351	2.76
MORELOS	1,175	187	32	1,394	1.15
NAYARIT	983	61	3	1,047	0.86
NUEVO LEON	7,264	1,584	249	9,097	7.51
OAXACA	1,111	104	10	1,225	1.01
PUEBLA	3,364	844	162	4,360	3.60
QUERETARO	1,564	293	72	1,929	1.59
QUINTANA ROO	536	49	9	593	0.48
SAN LUIS POTOSI	1,915	353	59	2,327	1.92
SINALOA	2,767	296	40	3,103	2.56
SONORA	2,641	313	58	3,012	2.48
TABASCO	879	76	10	965	0.79
TAMAULIPAS	2,997	345	96	3,438	2.84
TLAXCALA	564	147	53	764	0.63
VERACRUZ	3,743	428	52	4,223	3.48
YUCATAN	1,577	292	44	1,913	1.58
ZACATECAS	752	58	12	822	0.67
T O T A L	99,249	18,630	3,169	121,048	100.00

FUENTE: Dirección General de la Industria Mediana, Pequeña y de Desarrollo Regional de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI).

La importancia de este grupo industrial, y que lo dotan de un interés estratégico para el desarrollo del país, puede resumirse en los siguientes puntos:

- Su flexibilidad operativa y capacidad de adaptación a nuevas tecnologías, igualmente es apta para integrarse en procesos productivos de grandes unidades y requiere de menor tiempo de maduración en sus proyectos, todo lo cual es importante en la presente coyuntura.

- Aprovecha materias primas locales y promueve el desarrollo regional, especialmente en ciudades de tamaño reducido y medio.

- Es una instancia para la formación de empresarios así como para la canalización del ahorro familiar y excedentes generados a nivel regional.

- Capacita mano de obra de escaso o nulo nivel de calificación previa.

- Genera mayor ocupación por unidad de capital invertido.

- Presenta una menor dependencia relativa del exterior, ya que aprovecha en mayor grado recursos, maquinaria, equipo y ahorro domésticos.

- Constituye un elemento de equilibrio en los mercados al alentar la competencia, lo que beneficia al aparato productivo y al consumidor.

- Significa una alternativa para el desarrollo de empresas del sector social.

- Su tejido empresarial ha resultado más resistente que el de las grandes corporaciones en tiempos de crisis económica; pueden ser más vulnerables individualmente, pero su capacidad de regeneración es elevada.

El desarrollo de la industria micro, pequeña y mediana en los últimos años muestra que cuenta con importantes ventajas para enfrentar exitosamente el nuevo ambiente comercial, ya que sus esquemas de organización son menos burocráticas.

Estas consideraciones han inducido a establecer mecanismos de apoyo a las industrias pequeñas y medianas, cuyos programas específicos se han reforzado y adaptado a la "nueva" concepción que se tiene de ellas.

I.3.1 Participación en La Producción y Generación de Empleo

Dentro de la importancia que reviste el sector manufacturero en la economía nacional, como una de las actividades productivas que más empleo genera, destaca la pequeña y mediana industria por su notable participación en el empleo y la producción nacional.

Su producción ha estado encaminada en mayor parte al mercado interno haciendo uso de materias primas nacionales, y de esa manera fortaleciendo al mercado nacional. Se ubica en todas las ramas de la actividad industrial, sobresaliendo su participación

en la producción de bienes de consumo duradero y no duradero. -
(Ver cuadro 3).

En el empleo la pequeña y mediana industria contribuye de manera importante a la creación de empleos, ya que se distingue por hacer uso de mano de obra de manera intensiva, tanto directa como indirectamente. Ello se debe a que emplea poca maquinaria de tecnología avanzada, la cual en algunos casos se justifica porque es necesaria la elaboración en forma artesanal.

En cuanto al valor de la producción de este subsector, es importante señalar que el Producto Interno Bruto Global mantiene una fuerte dependencia del sector industrial, dentro del cual la industria manufacturera es el componente principal, por lo que se deduce la importante participación de las pequeñas y medianas industrias dentro de esta última. (Ver cuadro 5).

CUADRO 5

VALOR TOTAL DE LA PRODUCCION DE LOS ESTABLECIMIENTOS MANUFACTUREROS EN 1991

ESCALA ECONOMICA	VALOR DE LA PRODUCCION	%
MICRO	33,993,837	8.41
PEQUEÑA	60,052,741	14.86
MEDIANA	59,059,734	14.61
SUBSECTOR	153,105,312	37.88
GRANDE	251,044,058	62.12
T O T A L	404,149,370	100.00

FUENTE: Elaborado con base en cifras de la encuesta nacional de empleo, salarios, tecnología y capacitación en el sector manufacturero 1992, INEGI, Secretaría del Trabajo y Previsión Social, OIT (Oficina Internacional del Trabajo) 1992.

Como se puede observar este subsector participó en 1991 con el 37.8% del total del valor de la producción de la industria - manufacturera, confirmando así su importancia en la producción; más adelante se analizarán las variaciones económicas que ha sufrido este subsector en el proceso de industrialización en México.

Regresando a la importancia en la participación en el empleo; éste ha sido uno de los grandes retos que ha enfrentado - el gobierno de México, ante el cual se considera que no se han logrado grandes resultados. Esta variable es de gran importancia en el desarrollo del país, ya que se sitúa como elemento dinamizador tanto en la oferta (al incrementar la producción con el aumento de plazas ocupadas), como en la demanda (ya que un empleo regularmente genera un ingreso el cual incide en la demanda de bienes y servicios). Asimismo y de manera fundamental, el empleo, aporta bienestar al individuo y a la sociedad en general y contribuye al desarrollo económico de la nación.

Dadas las condiciones críticas que identifican a nuestro país, el empleo se ha presentado en los últimos años como el objetivo primordial de cualquier individuo en edad productiva, ya que es el medio para satisfacer sus necesidades primarias.

En los últimos años ha sido notoria la proliferación de empleos poco remunerativos o mejor dicho, ha surgido la necesidad de emplearse en cualquier actividad. Esta es de manera creciente, una labor imprecisa, que se clasifica como subempleo, la cual debido a las difíciles condiciones de vida en grandes nú-

cleos de la población, ha arrastrado incluso a personas menores de edad a buscar cualquier oficio con el fin de obtener algún salario o ingreso que contribuya al de la familia en general o, por lo menos para solucionar sus propias necesidades básicas. Dentro de este contexto también puede definirse la llamada "economía subterránea" que en muchos de los casos, implica para el individuo una ocupación poco confiable en cuanto a su permanencia en el trabajo y poco remunerativa.

Ante este panorama la pequeña y mediana industria adquiere mucha importancia para la generación de empleo, ya que constituye un esfuerzo para procurar plazas de trabajo. Es precisamente en lo referente al empleo donde resalta la mayor importancia de este sector (ver cuadro 2), ya que también implícitamente conlleva una capacitación laboral empírica, la cual en sí misma constituye una educación laboral que lleva al individuo a ser un agente de producción. Asimismo, su importancia en cuanto a la generación de demanda debido al empleo generado, como ya se explicó más arriba, se puede observar en las remuneraciones pagadas al personal ocupado en la industria manufacturera, en el que este subsector participa grandemente del total. (Ver cuadro 6).

Por otro lado en cuanto a la producción, el valor agregado generado por este subsector representa una parte considerable dentro de la industria manufacturera participando con casi una tercera parte del total (ver cuadro 7). Por su valor agregado, las empresas pequeñas se ubican fundamentalmente en las ramas

de alimentos y bebidas y de maquinaria y equipo.

CUADRO 6

REMUNERACIONES PAGADAS AL PERSONAL OCUPADO EN
ESTABLECIMIENTOS MANUFACTUREROS (MARZO 1992)

ESCALA ECONOMICA	(MILES DE PESOS)	
	REMUNERACIONES AL PERSONAL	%
MICRO	451,666,578	10.33
PEQUEÑA	761,016,367	17.41
MEDIANA	693,331,744	15.86
SUBSECTOR	1'906,014,689	43.60
GRANDE	2'465,796,577	56.40
T O T A L	4'371,811,266	100.00

FUENTE: Elaborado con base en cifras de la Encuesta Nacional de Empleo, Salarios, Tecnología y Capacitación en el Sector Manufacturero 1992, INEGI, Secretaría del Trabajo y Previsión Social, OTI (Oficina Internacional del Trabajo) (1992).

CUADRO 7

VALOR AGREGADO DE LOS ESTABLECIMIENTOS
MANUFACTUREROS (1991)

ESCALA ECONOMICA	MILLONES DE PESOS	
	VALOR AGREGADO	%
MICRO	18,134,416	7.63
PEQUEÑA	37,160,932	15.62
MEDIANA	35,972,147	15.12
SUBSECTOR	91,257,495	38.37
GRANDE	146,569,100	61.63
T O T A L	237,836,595	100.00

FUENTE: Elaborado con base en cifras de la Encuesta Nacional de Empleo, Salarios, Tecnología y Capacitación en el Sector Manufacturero 1992, INEGI, Secretaría del Trabajo y Previsión Social, OTI (Oficina Internacional del Trabajo). (1992).

I.3.2 Participación en la Inversión e Ingresos Generados

En contraste con los extensos períodos de maduración que plantean las inversiones en las empresas grandes, los plazos - que se requieren en las microindustrias para transformar la inversión en operación y, en última instancia, en empleo y actividad productiva, resultan mínimos y acordes con la urgente necesidad de incrementar la oferta para combatir la inflación y de crear mayores fuentes permanentes de empleo productivo.

Gran parte de las pequeñas y medianas industrias requieren de poca inversión, lo que posibilita su proliferación. Asimismo este subsector participa en gran proporción en el total de ingresos generados por la industria manufacturera. (Ver cuadro 8).

CUADRO 8

INGRESOS TOTALES E INVERSION TOTAL EN LOS
ESTABLECIMIENTOS MANUFACTUREROS (1992)

ESCALA ECONOMICA	(MILLONES DE PESOS)		INVERSION TOTAL	\$
	INGRESOS TOTALES	\$		
MICRO	35,418,442	7.79	24,428,765	7.56
PEQUEÑA	63,914,794	14.05	48,519,201	15.01
MEDIANA	64,031,294	14.07	43,218,285	13.38
SUBSECTOR	163,364,530	35.91	116,166,251	35.95
GRANDE	291,507,848	64.09	207,003,968	64.05
T O T A L	454,872,378	100.00	323,170,219	100.00

FUENTE: Elaborado con base en cifras de la Encuesta Nacional de Empleo, Salarios, Tecnología y Capacitación en el Sector Manufacturero 1992, INEGI, Secretaría del Trabajo y Previsión Social, OIT (Oficina Internacional del Trabajo) (1992).

Como se puede observar este subsector participaba en 1991 con el 35% del total de ingresos generados por la industria manufacturera, con una inversión que representaba el mismo porcentaje, pero del total invertido en dicho sector.

I.3.3 Importaciones y Exportaciones

En este aspecto la pequeña y mediana industria también desempeña un papel importante. Por el lado de las exportaciones se ha visto una apertura para lograr una mayor participación de estas empresas, ya que, aunque muchas participan, son escasas - las que lo hacen directamente. Las empresas que exportan de manera indirecta han intervenido en este aspecto, al lograr una mejor colocación de sus productos requeridos por otras empresas, grandes o medianas, que sí se dedican a exportar. En este sentido el subsector pequeña y mediana industria se distingue por ser un fuerte abastecedor de la gran industria.

También por el lado de las importaciones este tipo de industrias han mantenido una participación escasa, dado que dependen de muy poco de ellas. Esto significa que aunque en general los cambios en la paridad cambiaria inciden en los costos de producción, su impacto en estas empresas es poco significativo, por cuanto su utilización primordial de bienes nacionales evita la salida de divisas, lo cual es además de singular importancia para el país, debido a la necesidad de conservarlas en un período de escasez.

CAPITULO II

PROBLEMAS DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA EN MEXICO

II.1 DESARROLLO ECONOMICO Y CAMBIOS EN LA ESTRUCTURA INDUSTRIAL DEL PAIS

La evolución de la sociedad se aprecia con el desenvolvimiento de diversas actividades productivas, las cuales pueden ser - individuales o colectivas. Estas actividades pueden clasificarse, de acuerdo con su propio carácter, en primarias, de transformación y de servicios. En este esquema surgen individuos, pequeñas o grandes unidades productivas que extraen y obtienen un producto, mientras que otros a ese mismo producto lo transforman comercializan y facilitan su distribución en la sociedad.

En las primeras décadas de este siglo fue significativo el número de pequeños artesanos instalados en el territorio nacional, los cuales ya empleaban a otros individuos en sus actividades de producción. Este proceso comenzó a distinguir a pequeños grupos de empresarios dedicados a fabricar diversos productos para el consumo nacional, tanto intermedios como finales, - especialmente de estos últimos. Así se fueron formando los primeros grupos empresariales en el país.

El desarrollo económico de México en el siglo veinte ha estado vinculado a la ampliación de su capacidad industrial.

El proceso de industrialización en el país ha tenido características importantes que permiten entender la evolución de las actividades económicas.

Desde el siglo pasado, ya se venía planteando la industria

lización en México; pero es a principios de este siglo cuando su presencia apenas se empezó a notar, y hasta a fines de los años treinta el crecimiento del valor agregado de las manufacturas, la electricidad y la construcción fue sumamente lenta, incluso inferior al de la agricultura. Así el despegue notorio de la industrialización como tal es distinguible desde la década de los cuarenta.

II.1.1 EL MODELO DE SUSTITUCION DE IMPORTACIONES (PERIODO 1940-1982)

La estrategia de industrialización seguida por México fue a base de sustitución de importaciones semejante a la aplicada en otros países de capitalismo tardío, enfatizando el desarrollo del mercado interno como paso intermedio para lograr una industrialización más amplia.

En un principio, el modelo de economía de enclave primaria-exportador que se presentó en México resultó inviable como vía del crecimiento industrial, implicando su rompimiento, un proceso de transición hacia avances en la sustitución de importaciones, y un crecimiento vertiginoso de la industria en comparación con los demás sectores productivos.

Para poder entender el proceso de industrialización en México durante este período es necesario explicar en primera instancia los avances significativos logrados durante dicho proceso, y en segundo término las consecuencias negativas originadas.

Durante el decenio de los cuarenta las condiciones en México para la industrialización generadas por los gobiernos revolucionarios a partir de 1920, se complementaron para iniciar el desarrollo industrial. Así, la industria se convirtió en el motor de un crecimiento económico ininterrumpido por más de cuarenta años, enfocado a la satisfacción de la demanda interna.

La segunda guerra mundial creó condiciones para el fomento industrial en la medida en que las necesidades de reconversión hacia la producción bélica en los países desarrollados desatendían el abastecimiento de productos hacia las economías subdesarrolladas. El cierre de fronteras configuraba niveles de rentabilidad para avanzar en el proceso de industrialización por la vía de la sustitución de importaciones.

Durante la estrategia de industrialización sustitutiva de importaciones, la industria manufacturera creció a razón de 7% anual en los cuarenta años del período, impulsando de esta manera el crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) a un ritmo de 6% anual.

Al auge industrial le siguió un importante aumento del empleo (4.5%), y un crecimiento anual de la producción del trabajo (2.5%). En términos acumulados, los datos significan que la producción manufacturera en 1980 fue 15 veces mayor que en 1939, habiendo generado empleo por 5.8 veces más. (5)

(5) Información tomada de: René Villarreal; "México 2010 de la Industrialización tardía a la Reestructuración Industrial". Diana, México, 1988.

Las actividades industriales que sólo representaban 20% del PIB en 1939, aumentaron su participación al 35% en 1982; al contrario del sector agropecuario que redujo su participación, del 21% a principios del período a 9% a finales del mismo. (Ver cuadro 9).

El impulso que se le dió a la política de industrialización en México, dió origen a la concentración urbana y a una ampliación de la infraestructura de transporte, transformando a México, de un país agrario-minero en industrializado a nivel intermedio y de servicios.

Dentro de los cambios que se produjeron al interior de la industria manufacturera, resaltaron, la reducción de la participación de los bienes de consumo y el aumento de los bienes intermedios y de capital. (Ver cuadro 10).

Al observar el cuadro anterior, se nota que hubo una reducida cuota del total correspondiente a los bienes de capital, - lo que señala la ausencia de una articulación adecuada en la industria nacional, no obstante del crecimiento generado en dicho período.

Cabe considerar que durante dicho período los logros del proceso de industrialización se dieron en tres ámbitos específicos: el empleo, la distribución del ingreso y la distribución de los frutos del progreso técnico.

"La mayor productividad se tradujo, durante más de 20 años, en un aumento continuo del salario real y en una mejora en la

CUADRO 9
 PRODUCTO INTERNO BRUTO POR SECTORES
 ESTRUCTURA PORCENTUAL

AÑO	PIB	*INDUSTRIA	AGROPECUARIO	SERVICIOS
1939	100.00	20.4	20.7	48.0
1958	100.00	26.1	17.4	49.0
1959	100.00	27.5	16.4	49.5
1970	100.00	33.5	11.6	49.4
1971	100.00	31.6	12.4	56.0
1975	100.00	33.1	10.3	57.0
1976	100.00	33.5	10.0	57.0
1982	100.00	34.9	8.8	57.0

* Incluye Construcción.

FUENTE: René Villarreal, México, 2010.... Diana, México, 1988

CUADRO 10
 VALOR BRUTO DE LA PRODUCCION MANUFACTURERA POR TIPO
 DE BIEN, ESTRUCTURA PORCENTUAL (1939-1982)

	(AÑOS SELECCIONADOS)						
	1939	1950	1958	1970	1976	1980	1982
BIENES DE CONSUMO	79.1	73.9	66.1	52.6	45.3	42.8	43.2
BIENES INTERMEDIOS	15.4	17.6	22.4	27.8	36.1	36.0	36.7
BIENES DE CAPITAL	5.6	8.5	11.5	19.6	18.6	21.2	19.7
TOTAL MANUFACTURERAS	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

FUENTE: René Villarreal, México, 2010.... Diana, México 1988.

distribución del ingreso entre los sectores urbanos formales. Sin embargo, la dinámica del salario real se estancó, aunque el importante aumento del empleo permitió incrementar la masa salarial y su participación en el producto no se vió disminuída si no hasta 1982".⁽⁶⁾

Los logros alcanzados fueron muchos y superiores a los al canzados en la mayoría de los países de la región, pero la industrialización sustitutiva de importaciones en México presentó sus límites para superar la vulnerabilidad externa de la economía, requisito fundamental para poder garantizar un proceso de crecimiento autosostenido.

En las primeras etapas, el desequilibrio de la balanza de pagos se consideró necesario, puesto que el modelo consideraba que la producción no sería competitiva a nivel internacional en las primeras etapas, y por lo mismo no se tendrían las bases pa ra fomentar las exportaciones, a pasar de que se requeriría de fuertes importaciones para ampliar la capacidad productiva.

En los años cuarenta, cuando ya existían algunas industrias instaladas en México, la política económica del país se orientó a posibilitar la inversión extranjera, que fue notoria en esos años, registrándose así desde entonces una industria trasnacionalizada. Las empresas trasnacionales que se decidieron a invertir en México se ubicaron principalmente en las ramas más di

(6) Idem., Pág. 205.

námicas y trajeron consigo tecnologías que si bien en su país de origen presentaban atraso, en México significaron una productividad alta, principalmente por el bajo costo de la producción que rendía, resultante de la mano de obra y materia prima barata, así como de las concesiones brindadas por el Gobierno Federal (mediante el desarrollo de la infraestructura a través del gasto público y la provisión de insumos básicos a bajos precios a través de las empresas públicas); y la puesta en marcha de un sistema de protección que duró varios años, (principalmente el permiso previo de importación).

Mediante la sustitución de importaciones se permitió una utilización mayor de la capacidad instalada en muchas industrias. En las décadas de los cuarenta y los cincuenta la creación de industrias se ubicó en mayor medida en los bienes de consumo, principalmente alimenticios y con muy poca relevancia en los bienes de capital. Esta fue una de las características del proceso de industrialización en México, que poco favoreció al fortalecimiento e integración del sector industrial, como ya se observó anteriormente.

En la década de los sesenta el proceso de sustitución de importaciones significó una reducción del coeficiente de importación. Esto se debió tanto al carácter del proceso de industrialización que se desarrolló en el país como al tipo de productos que se fabricaron internamente. Sin embargo, conforme avanzaba el proceso de industrialización y su dinámica se sustentaba cada vez más en las ramas metalmecánica, química y petroquí-

mica (actividades vinculadas con los procesos productivos más internacionales), continuar con la producción interna requería de mayores importaciones debido a la interrelación existente entre tales procesos productivos y a la incapacidad de elaborarlos internamente. A este esquema de indefinición se suma la falta de normatividad que indujera el desarrollo tecnológico, por lo que se dependía básicamente de las aportaciones de las compañías transnacionales más que del desarrollo interno de recursos humanos capaces de impulsar la innovación tecnológica.

Por tanto las mayores necesidades de importaciones que requirió la dinámica manufacturera no fueron cubiertas con sus propias exportaciones, dadas las deficiencias y carencias productivas internas que se traducían en falta de competitividad de la producción nacional, y en escasez de excedentes exportables. Así la dinámica manufacturera dependió (en principio) de la capacidad de importaciones que se derivaron del resto de los sectores de la economía. Un hecho muy interesante es que la evolución de la industria estuvo apoyada por la agricultura, la cual proporcionó los requerimientos necesarios, como alimentos y materias primas, transferencias de capital y de mano de obra, además de divisas para continuar el proceso de sustitución de importaciones, por lo tanto, es posible entender como en la década de los sesentas la producción se incrementó en las manufacturas las cuales requerían bienes de capital.

En los primeros años de los setentas, la estrategia de industrialización empezó a mostrar sus limitaciones; las políticas

instrumentadas en los planes y programas destinados a promover el desarrollo industrial y el comercio exterior, reconocían la necesidad de reducir el sesgo antiexportador de la industria nacional, el cual había sido generado por la política de protección excesiva y se había acentuado por el manejo de la política cambiaria que se hizo durante los setentas y principios de los ochentas.

Entre otros factores, su dinámica requería un componente - importado cada vez mayor; a su vez los volúmenes de exportación, tanto de manufacturas como del resto de mercancías, y servicios, podían financiar una proporción cada vez menor de dichos requerimientos de importación, presionando de esta manera al sector externo, haciendo que la dinámica económica, dependiera en mayor medida del endeudamiento externo.

Ante los problemas que la industria manufacturera y el sector externo enfrentaban, se requería invertir en aquellas ramas productivas que, además de mantener la dinámica industrial, permitiera reducir el déficit externo, esta posibilidad sólo podía haberse dado con la producción interna de insumos y de bienes - de capital. Ello dependía de una política gubernamental de fomento a dichos sectores, la cual nunca hubo de manera preponderante, no se crearon las condiciones para propiciar la inversión en estos sectores.

El reconocimiento del sesgo antiexportador en la industria nacional, producto de la combinación de las políticas de protección y cambiaria, no condujo en la práctica a una profunda modi

ficación de la misma, sino hasta fines de los setentas, cuando se inició el proceso de la liberación de la protección mediante la sustitución del permiso previo por el arancel, el cual alcanzó su mayor momento a fines de 1980.

En este sentido, la industrialización en México durante esta etapa podría describirse como modelo dependiente, (basándose en gran medida en los ingresos petroleros generados, para reactivar la economía), con empresarios nacionales caracterizados por aversión al riesgo y a la búsqueda de utilidades a corto plazo. Ante esta situación, la mayoría de los empresarios nacionales permanecieron en los sectores tradicionales y la diversificación descansó principalmente en las diversas compañías trasnacionales.

En términos generales, se puede considerar que el desarrollo industrial del país permitió aumentar la participación del producto de la industria manufacturera en el PIB y la diversificación de las ramas productivas, en particular, por importancia creciente de las ramas de producción de carácter no tradicional. Sin embargo, este desarrollo no se manifestó en la presencia de un sector exportador de la importancia correspondiente, como resultado de las políticas que se instrumentaron en el pasado.

A finales de los setentas las compras al exterior se incrementaron, lo cual condujo a una crisis de balanza de pagos al principio de los ochentas, derivado de la falta de una plataforma exportadora estable que pudiera financiar el incremento de las exportaciones.

"Se puede argumentar que el fracaso de este modelo (durante este período) se debió a la falta de definiciones estratégicas, entre ellas la de modificar las bases de sustentación por la vía tecnológica, en un momento en que el resto del mundo se estaban afinando los esquemas de especialización manufacturera. La política industrial no tuvo la capacidad de aprovechar a las micro y pequeñas empresas que se habían desarrollado en esta etapa, puesto que como se dijo anteriormente la diversificación - por medios de sustitución de importaciones estuvo vinculada a empresas transnacionales las cuales adquirirían una buena proporción de sus insumos del exterior, lo que limitó el desarrollo de proveedores nacionales, provocando una oligopolización temprana del desarrollo industrial. Todo esto redujo la participación de micro, pequeñas y medianas industrias las cuales permanecieron en los sectores tradicionales, en la mayoría de los casos relacionados con la economía de subsistencia". (7)

II.1.2 La Industrialización Recesiva (Período 1982-1988)

El proceso de industrialización tardía y la estrategia de sustitución de importaciones que emprendió México decenios atrás,

(7) RUIZ DURAN, Clemente y Zuhirán Schadter, Carlos. Cambios - en Estructura Industrial y Papel de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas en México, Biblioteca de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa. No. 2, 1992, Pág. 13.

provocaron un problema estructural. Fundamentalmente una desar
ticulación intraindustrial (rezago de los bienes de capital y -
falta de integración con los bienes intermedios de consumo), e
intersectorial (de la industria con la agricultura, con la mine
ría, etc.) que llevaron a una inadecuada articulación de la in
dustria con el comercio exterior, generando un desequilibrio ex
terno permanente y creciente.

Durante el período de 1982 a 1988, el proceso de industria
lización estuvo condicionado por la crisis de comienzos del se
xenio y el ajuste macroeconómico recesivo y prolongado que se -
caracterizó en toda esta etapa.

En los ochentas el surgimiento de la crisis de balanza de
pagos llevó a cuestionar el modelo de sustitución de importacio
nes, dando como resultado un cambio en la política económica que
buscó una reorientación industrial en la promoción de exporta
ciones. Por tanto se emprendió un esfuerzo de reestructuración
cuyo objetivo fue liberar al mercado interno para incrementar su
competitividad y consolidar la política de exportaciones. Median
te la reducción del gasto público y un tipo de cambio subvalua
do, el funcionamiento del nuevo modelo de industrialización, ini
cialmente redujo la demanda interna, con el objetivo de dispo
ner de una mayor oferta de bienes exportables. Esta estrategia
llevó efectivamente a un incremento en la exportación de manufac
turas, como consecuencia de los diferenciales de precios.

En 1983-1985 se estableció una estrategia de ajuste macroeco
nómico a través del Programa Inmediato de Reordenación Económi-

ca (PIRE) y una nueva estrategia de industrialización y comercio exterior en dos fases: primero, un programa de defensa de la planta productiva y el empleo y luego una estrategia de cambio estructural en la industria que permitiera una articulación interna más eficiente y una inserción externa más competitiva - (Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior). Para 1986, el shock petrolero significó nuevamente caer en un ajuste recesivo, frenando el proceso de industrialización y cambio estructural. En 1987, se inicia una fase de reactivación económica, pero en noviembre del mismo año se dió el desequilibrio externo nuevamente por fuga de capitales, provocando una devaluación del tipo de cambio y a una política antiinflacionaria recesiva para 1988.

A finales de los ochentas, se introdujo un programa de estabilización (Pacto de Solidaridad Económica) que no admitió un mercado cambiario exageradamente subvaluado, ésto trajo como consecuencia un renovado incremento en las importaciones y un menor aumento en las exportaciones de manufacturas.

En general durante este período se presentó un fenómeno que fue la contrapartida del período anterior. El estancamiento o recesión prolongada durante el período (1982-1988) significó una contracción de la economía y principalmente de la inversión que trajo como consecuencia que las importaciones se redujeran más que proporcionalmente a la baja en la producción interna. Esto a su vez se explicó por la exportación neta de capitales para servir la deuda.

Al inicio de los noventa se propuso un Acuerdo de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá con el fin de ampliar la base exportadora del país, atraer inversiones extranjeras y tener un mejor acceso al mercado de América del Norte. El objeto de esta propuesta es la de consolidar la plataforma exportadora y eliminar las restricciones de la balanza de pagos mediante una industria con mayor grado de competencia a nivel internacional, con el fin de lograr un crecimiento estable.

II.2 PRINCIPALES PROBLEMAS Y OBSTACULOS DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA

Las pequeña y mediana industrias durante la década de los ochentas presentaron flexibilidad para adaptarse a las condiciones de la crisis, pero desafortunadamente la mayoría de ellas a nivel de subsistencia. Todo esto debido a que lo hicieron con una política de promoción limitada y que abarcaba sólo a los empresarios mejor organizados, por lo que se dejaba fuera a las empresas de menores ingresos y a las de mercado informal que crecían más rápidamente. En los noventa los retos para la política económica será la de aumentar el apoyo a los diferentes niveles de industria, de suerte que incluya tanto al mercado formal como al informal, así como contribuir al logro de un avance tecnológico que permita que las micro industrias superen el nivel

de subsistencia. Dentro de esta perspectiva, es necesario contribuir en el diseño de una política que revalore el papel que ha de tomar la pequeña y mediana industria, con una visión de desarrollo dinámico, estable y más equitativa, en donde el Estado deberá tener un papel rector y de apoyo, pero en donde el papel protagónico lo tendrán los pequeños empresarios.

Para comprender la problemática de las pequeñas y medianas industrias, es necesario reflexionar sobre la forma como nacen o se origina, ya que ésto nos ayudará a explicarnos muchos de sus problemas.

Una gran mayoría de pequeños negocios, surgen de manera casual o informalmente, como consecuencia del conocimiento de un segmento de mercado insatisfecho, de la disponibilidad de tecnología para fabricar el bien en forma más económica o por relaciones acumuladas para vender el producto. Pero cualquiera que sea el caso, lo importante por resaltar es que rara vez la creación es producto de un estudio que analice aspectos económicos, técnicos y financieros que permita tener información y obviamente un mejor conocimiento de como podría irles; ciertamente, en proyectos de gran magnitud la elaboración de estudios no sólo es una necesidad, sino un imperativo.

Dicho lo anterior, se pueden observar aspectos muy interesantes:

Primero: La gran mayoría de las industrias que así se originan son familiares aún cuando pueden tener la figura legal de cualquier tipo de sociedad mercantil.

Segundo: Son administradas por el fundador, el cual seguramente tiene gran experiencia y conocimiento en alguna de las áreas funcionales (producción, ventas, contabilidad, etc.) de la empresa pero no en todas.

Tercero: Se constituyen con el mínimo posible de recursos monetarios por el alto riesgo que significa el proyecto al tener información parcial del mismo, a su falta de experiencia empresarial y porque en la mayoría de los recursos el capital inicial son sus ahorros o el excedente económico de la familia y el cual no están dispuestos a arriesgarlo totalmente.

Lo previamente visto nos lleva a encontrar industrias con características especiales a saber. En México (y probablemente en todos los países de América Latina), las características que obstaculizan el desarrollo de la pequeña y mediana industria resultan, en buena medida, evidentes e intrínsecas a la condición de sus respectivas dimensiones. Los problemas (o desventajas), correspondientes se acentúan a medida en que los establecimientos productivos y su nivel de operaciones son más pequeñas. Es decir que los problemas se manifiestan más en las empresas más pequeñas y también en los demás estratos pero en menor grado. A continuación se exponen los problemas y obstáculos más preponderantes a los que se enfrentan comunmente las pequeñas y medianas industrias.

II.2.1 De Carácter Productivo

Economías de Escala. En una significativa proporción, las pequeñas y medianas industrias derivan sus dificultades para ingresar al mercado en condiciones de competencia, de su acción individual conjugada con los efectos limitativos de sus propias diseconomías de escala (inestable y oneroso acopio de insumos, derivado de la necesidad de acudir a detallistas en virtud de los escasos e irregulares volúmenes de demanda). En algunos casos, la razón puede encontrarse en su propia condición de pequeña, pero en muchos otros en la adopción de modelos productivos diseñados para establecimientos de otras dimensiones. En México, ha sido evidente la carencia de opciones y de soluciones productivas específicas, que no sólo resultan congruentes con las posibilidades y alcances reales de la microempresa, sino que incluso, como sucede en muchos otros países, conviertan sus reducidas capacidades en ventajas y factores de productividad.

Tecnología. "Normalmente, cuando se habla de tecnología en nuestro país, se piensa en las grandes innovaciones que transforman totalmente un producto o un proceso; en sofisticados laboratorios repletos de genios ocupados en cálculos y análisis de gran trascendencia. Desde luego que ésto existe, pero por supuesto que la aplicación de técnicas adecuadas a las empre

sas que propician una mejor forma de hacer las cosas, puede ser más sencilla".⁽⁸⁾

Cuando se analiza la realidad de las pequeñas y medianas - industrias en nuestro país, no se puede menos que pensar en procedimientos que de manera oportuna y accesible, pueden resultar en un mejor aprovechamiento de máquinas y materias primas, y en una mayor productividad del personal ocupado. En otras palabras, en lograr superiores niveles de eficiencia en las empresas y no tanto en una revolución tecnológica en todos los ámbitos.

La pequeña y mediana industria, generalmente agobiada por problemas cotidianos, sienten que el avance tecnológico es algo lejano, algo deseable pero fuera de su alcance real. Se piensa en este aspecto como un gasto en el cual de momento no se puede incurrir, hay otras tantas necesidades de mayor prioridad. Lógicamente que sería bueno tener mejor calidad, mayor regularidad en la producción y abatir o eliminar tiempos muertos, etc. Pero, si bien es cierto que buena parte de los microproductores - en la industria manufacturera tienen un conocimiento y una apariencia de su propio oficio, también lo que es un alto porcentaje, los correspondientes procesos tecnológicos de fabricación y en particular, tratamiento de materias primas y materiales resultan obsoletos o bien inadecuados.

(8) "Instrumentos de Apoyos Tecnológicos para la Industria Mediana y Pequeña". SECOFI. Cuadernos Informativos, No. 5, Pág. 2.

Algunos de los problemas productivos (tecnológicos) que con mayor frecuencia se presentan en las pequeñas y medianas industrias son: (9)

- Inadecuada disposición del flujo de producción.
- Obsolescencia de los equipos.
- Sobre-capacidad instalada.
- "Cuellos de botella"; algunos de los procesos con menos eficientes que el resto.
- Ineficiente mantenimiento de los equipos.
- Excesiva integración horizontal; quiere hacerse todo en la planta (bajo nivel de espacialización).
- Inexistencia de métodos de control de calidad.
- Condiciones poco propicias para la mano de obra.
- Carencia de una normalización y metrología apropiadas a sus características.

De lo anterior puede destacarse que, en buena parte, tal - inadecuación u obsolescencia se explica por el hecho de que los micro-establecimientos industriales se han constituido en el mercado de máquinas y equipos usados y de procesos superados de - otros estratos de la estructura industrial. Estos factores y otros, necesariamente repercuten en mayor o menor grado en forma negativa sobre los excedentes de las pequeñas y medianas industrias.

(9) Idem., Pág. 13.

Asimismo, la mano de obra calificada y en especial el personal técnico (en la mediana industria principalmente), se concentran en áreas relacionadas directamente con el proceso productivo en marcha; procuran incrementar la capacidad productiva, - mejorar la calidad de los productos y materias primas, solucionar estrangulamientos y reducir costos unitarios haciendo que su capacidad innovadora surja de la necesidad de mejorar las líneas de productos y de producción vigentes; pero muy raramente se dedican al rastreo premeditado de avances técnicos que marquen cambios radicales hacia delante.

Por otra parte, es importante señalar que en tanto, que a nivel mundial la tendencia en la innovación tecnológica contribuye a ser cada vez más viable y rentable la producción de escala reducida, en nuestro país los esfuerzos de toda la comunidad científica y tecnológica no se han orientado a diseñar bienes - de capital tan elementales e importantes (como la bicicleta para un panadero o el instrumento de trabajo para un afilador).

Así pues, queda claro que si bien el progreso tecnológico es la piedra de toque de la eficiencia y productividad y en esa medida, el mejor salvavidas de una empresa industrial, éste debe de atenderse (y sobre todo adecuarse) como resultado de las circunstancias específicas antes descritas.

Continuidad y Productividad. Uno de los factores limitantes que afectan sensiblemente el desarrollo y expansión de la pequeña y mediana industria, lo constituye la práctica general

zada de discontinuidad en la producción, que se deriva, en buena medida de su imposibilidad financiera de mantener inventarios en función de un ciclo razonable y permanente de producción.

También resultan explicables, los reducidos índices de productividad de estas unidades productoras. Si bien ante una perspectiva delicada de desempleo abierto, el excesivo requerimiento de mano de obra por unidad de producción puede constituirse en una ventaja conyuntural desde un enfoque social, pero no puede ignorarse que la posibilidad real de que la microempresa alcanse una efectiva capacidad de permanencia y desarrollo, dependerá del grado relativo de productividad y competencia que logre en su operación, así como de la demanda efectiva.

II.2.2 Organización y Administración

Capacidad de Negociación. Los bajos volúmenes de operación individual de las pequeñas y medianas industrias y, como consecuencia, los montos poco considerables de venta de sus productos y de adquisiciones de materias primas e insumos explican su limitada capacidad de negociación. En diversas ocasiones la pequeña industria afronta cierto estrangulamiento, oscilando entre una mediana o grande industria que le suministra los insumos y que le impone sus condiciones, y una empresa grande o mediana que le adquiere sus productos y que también le establece las reglas de juego comercial. Asimismo, con frecuencia las industrias de este estrato, ante presiones inflacionarias, se ven

financieramente asfixiados al no poder transferir hacia los pre cios, suficiente y oportunamente, los incrementos en los costos respectivos.

Por otra parte, debido a la irregularidad en volumen y ca lidad de sus productos, así como a trámites, se limita la capa cidad para recurrir a los mercados de exportación.

Gestión Administrativa. Una de las principales limitacio- nes que tienen las pequeñas y medianas industrias, lo constitu- ye la reducida capacidad de sus propietarios, en materia de ges tión administrativa quienes suelen carecer de las herramientas de análisis elementales para calcular sus costos, fijar sus pre cios decidir su nivel de inventarios o determinar el punto de - equilibrio en sus operaciones; lo cual los conduce a un permanen te riesgo de pérdidas y dificultades financieras.

En este aspecto, el hecho de ser pequeña y familiar tiene gran importancia porque es claro que cuando el propietario o la familia tienen el control, es frecuente que tiendan a conseguir sus propios objetivos y aspiraciones los cuales no necesariamen- te son coincidencias con los de la empresa, situación que en - otro tamaño y forma de administración profesional no sería dife- rente ni motivo de conflicto. Es decir, en una gran empresa los intereses personales son siempre diferentes a los del negocio y por tanto, no constituyen problema alguno.

Por lo anterior, resulta fácil encontrar en la pequeña in dustria una mezcla de intereses personales y mercantiles, de for

ma tal que consciente o inconscientemente el sistema de información es inadecuado, y por ello, los controles y la rentabilidad son deficientes, situación que impide tomar decisiones adecuadas, planear y llevar a cabo oportunamente medidas correctivas, que impidan saber cuanto se gana o pierde y no hay nadie que pueda exigir cuentas o resultados, y por tanto, tampoco cambiar la administración generando ésto lo que podría denominarse: Círculo vicioso de la administración.

Con frecuencia las presiones de consumo inmediato se anteponen a los incipientes programas de trabajo, y los excedentes productivos son destinados más que a la reinversión, a satisfacer necesidades básicas del núcleo familiar; en otras ocasiones el desvío se da en los recursos destinados para capital de trabajo y reservas de depreciación.

División del Trabajo. En las pequeñas industrias, y en particular en los talleres de carácter familiar, prevalece una participación generalizada e indistinta de los integrantes, con una falta de división racional del trabajo, lo que no sólo disminuye las posibilidades de especialización productiva, sino que repercute además negativamente en los niveles de productividad.

En relación con este punto se puede decir que casi se explica como resultado de los anteriormente descritos, debido a que la organización de la pequeña y mediana industria no tiene orden, sistemas y/o manuales; eso si hay voluntad, imaginación, creatividad, dedicación, trabajo, entrega, todo armoniosamente

combinado en perfecto desorden y aún así, funciona, avanza y en algunos casos crece, superando la crisis del desarrollo y crecimiento de las empresas.

Actitud ante el cambio y acción individual. El pequeño empresario mantiene una preferencia natural hacia la acción individual, tendencia, que limita su propio desarrollo y cuya modificación requiere, de una inteligencia y activa labor de motivación y concertación. Dentro de este estrato empresarial no se establece una clara diferencia entre los mecanismos de asociación y de fusión empresarial, en los que cada empresario cede su capacidad de decisión individual en favor de la decisión común, así como en los esquemas de acción conjunta en que cada empresario mantiene su capacidad productiva, y en el que simplemente concerta iniciativas de inversión y de colaboración; es decir concertar alianzas estratégicas que incidan en la eficiencia y competitividad colectiva.

Esto es porque la mayoría de los microempresarios adquieren su capacidad de trabajo a través del aprendizaje o de su experiencia en el trabajo remunerado, lo que tiende a presentar una situación de resistencia al cambio y a la expansión.

Hay que señalar que a nivel mundial la experiencia muestra que resulta una absoluta falacia el suponer que la evolución natural de una microindustria es la de convertirse en una pequeña industria, como también es absolutamente falso que una pequeña debe necesariamente transformarse en mediana o en grande. Las

tendencias recientes señalan incluso un sentido inverso. La enorme presencia de la obsolescencia tecnológica está impulsando a las industrias a reducir sus dimensiones para estar en condiciones de mantener su capacidad de competencia, incluso a nivel internacional. Lo importante en este caso es que la pequeña y mediana industria se convierta en una empresa eficiente; el cambio de dimensiones puede ser un medio o una consecuencia, de ninguna manera debe ser una condición o un objetivo a priori.

II.2.3 Financieros

Liquidez. Es irrelevante o innecesario buscar consideraciones amplias acerca de las causas de la falta generalizada de liquidez en la pequeña y mediana industria, las cuales se explican en mayor medida por su reducida dimensión, así como en las más pequeñas, por sus limitaciones propias de su informalidad. También lo que resulta de manifiesto es que esta consecuencia (falta de liquidez) se convierte, a su vez, en uno de los principales obstáculos de su propio desarrollo.⁽¹⁰⁾

Rentabilidad. Es indudable, que la micro, pequeña y mediana industria opera sin criterios objetivos de rentabilidad, y - en los casos de excepción, los conceptos metodológicos son tan

(10) LOPEZ ESPINOSA, Mario. El Financiero de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa. SECOFI, 1993, Págs. 9 y 126.

rudimentarios que resultan improcedentes y en ocasiones contra-productores y sobre todo en un contexto de una economía inflacionaria. Asimismo, se desconoce con precisión, en que proporción se obtienen utilidades reales o en que medida su operación alcanza niveles razonables de rentabilidad.

Créditos. Uno de los problemas más comunes, de la pequeña y mediana industria es la dificultad para obtener apoyo crediticio oportuno, el cual los obliga a recurrir a fuentes alternativas inadecuadas, como el financiamiento de proveedores y prestamistas, los cuales encarecen los préstamos, deteriorando su capacidad financiera y poniendo en peligro su solvencia, pues en ocasiones los términos del endeudamiento resultan onerosos.

Esto se debe, en primera instancia a que las pequeñas y medianas industrias que acuden por primera vez en busca de crédito, suelen recibir una primera recomendación por parte de la institución financiera en el sentido de efectuar en forma previa - un depósito de recursos frescos en inversión, y abrir una cuenta corriente con el objeto de acumular, durante un cierto período, un antecedente favorable que permita inferir al menos cual es el flujo real de recursos que genera su negocio. La simple falta de antecedentes se convierte con particular frecuencia en una barrera infranqueable para este tipo de industrias. El sistema les exige el antecedente como un requisito y no les proporciona sin embargo la oportunidad de crearlos.

En segunda instancia (de tipo estructural), lo constituye

el reducido manto del primer requerimiento financiero. Por razones de dimensión y de proyección de un negocio global es que los bancos aplican por lo general, tasas de interés en una relación inversamente proporcional a las dimensiones y volúmenes de operación de las empresas, entre mayor sea la empresa y el requerimiento, menor será el margen y en consecuencia la tasa de interés.

Garantías. La capacidad para cumplir con los requerimientos de garantías que establecen los bancos suele ser en México, el obstáculo al que se concede la máxima importancia y al que se hace mayor referencia. Por razones del estrato socioeconómico al que pertenece la mayoría de los microempresarios, la carencia o insuficiencia de garantías reales constituye una de las causas principales del rechazo del sistema de financiamiento para canalizar a este subsector créditos con recursos propios e incluso con recursos de financiamiento de fomento.

También en este caso hay una relación inversamente proporcional entre la experiencia crediticia y las garantías requeridas para el otorgamiento de un crédito, lo cual es perfectamente explicable e incluso razonable, ya que la garantía protege contra un riesgo que el buen antecedente tiende a disminuir.

Registros Contables. La falta, insuficiencia o distorsión de la información documental es sin duda otro de los principales obstáculos que impiden el acceso de las pequeñas y medianas industrias a los mecanismos de financiamiento formal. Una bue-

na parte de empresas de este subsector (en su mayoría micros y pequeñas) no dispone simplemente de registros contables y administrativos de la operación de sus negocios. En los casos en que el solicitante de un primer crédito dispone de los registros contables y administrativos suficientes, se presenta una situación frecuente, que es aquella en que los antecedentes muestran que la empresa pierde casi de manera sistemática, al grado tal que su expansión e incluso su continuación, parecen no justificarse en lo absoluto.

Trámites y Requisitos. Al problema de la falta, insuficiencia o distorsión de la documentación, se agrega el de los requisitos excesivos de información y el desconocimiento por parte de los propietarios y administradores de los trámites y mecanismos para acceder al crédito formal; los cuales a menudo resultan sumamente complejos.

II.2.4 Jurídicos

Estructura Constitutiva. En México las pequeñas y medianas industrias realizan sus cumplimientos jurídicos solamente para evitar sanciones. Dentro de las grandes corporaciones las gestiones jurídicas constituyen una actividad importante; sin embargo en este subsector de la economía, existe una gran resistencia a cumplir con ellas. Principalmente por parte de las microempresas las cuales se ubican en el sector informal de la economía por lo que no disponen de una estructura formal constitu-

tiva que regule no sólo sus relaciones con terceros y con el ámbito jurídico, sino que además con sus relaciones internas de producción.

Esta característica se deriva no sólo del desconocimiento de los trámites y procedimientos correspondientes, sino también de las dificultades burocráticas que se expresan en el condicionamiento de un número excesivo de requisitos o bien de la complejidad implícita que resulta incongruente con las posibilidades reales de la propia microindustria.

En las medianas industrias, con frecuencia son escépticas a la consultoría jurídica, porque implica altos costos para sus precarias situaciones económicas, y, porque son muy conocidos los casos de abogados deficientes. "El único servicio jurídico que más demandan este tipo de empresas es el relacionado con la cobranza, pues esperan que el abogado recupere lo que de alguna forma se considera irrecuperable."⁽¹¹⁾

Obligaciones Fiscales y Laborales. Es bien conocido que en este estrato empresarial constituye una práctica generalizada el incumplimiento de las obligaciones de carácter fiscal y de índole laboral (como son el pago del seguro social, indemnización por despido, etc.). Esto es, porque las sanciones que se aplican por no cumplir con los requerimientos que marca la ley,

(11) "Consultoría Jurídica: Pequeña y Mediana Empresa". En Revista Alto Nivel, No. 61, Sept. 1993, Pág. 32.

son de muy diversa índole; como por ejemplo: la irregularidad - jurídica en aspectos relacionados con el medio ambiente, puede ameritar incluso el encarcelamiento. Estos incumplimientos ocasionan en algunas de las veces daños mayores a la misma empresa.

En Latinoamérica son pocas las empresas que conceden importancia a estos aspectos debido a la carencia de una cultura jurídica, y por la falta de calidad de algunos abogados en la prestación de este tipo de servicios. Esta situación, se ha convertido en otro obstáculo más para la canalización de ciertos apoyos a la pequeña y mediana industria, principalmente los referentes al financiamiento. Ya que por esta razón de irregularidad, el administrador de una microempresa se resiste a gestionar el acceso a los esquemas formales de financiamiento.

CAPITULO III

**PROGRAMAS DE APOYO EMPRESARIAL Y POLITICAS DE DESARROLLO
GUBERNAMENTAL PARA LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA**

III.1 POLITICA INDUSTRIAL DE PROMOCION PARA LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA

Como se observó los múltiples problemas de la pequeña y mediana industria son bastantes e innumerables y todos se relacionan en su condición de tamaño; pero no obstante, no cabe duda que no sólo en México, sino en toda Iationamérica, este subsector y sobre todo la microempresa informal, suele constituir la única opción de trabajo para el desempleado, situación que se ha manifestado de manera más aguda en épocas de crisis económica y por supuesto durante los procesos de ajuste o reforma estructural. Sin embargo, esta situación seguirá manteniéndose en las épocas de estabilización y expansión de la economía, aún cuando los mercados cautivos, las políticas proteccionistas y la sustitución de importaciones; se hayan aceptado de manera general como conceptos superados y la convicción de que el desarrollo sólo podrá alcanzarse y mantenerse sobre la base de un aparato productivo eficiente y efectivamente abierto a la competencia internacional, si no se apoya a este tipo de empresa.

Pero asimismo, estos problemas se han tratado de contrarrestar durante el transcurso de los años mediante el apoyo del gobierno; implementando políticas económicas que fomentan el desarrollo de este estrato de la economía. Durante la época de aplicación del modelo de sustitución de importaciones, la política consistió básicamente en otorgar protección a los productores nacionales por medio de restricciones cuantitativas a la impor-

tación (a través de permisos de importación). No definiendo las áreas específicas de inversión, se utilizó posteriormente un nuevo concepto más genérico: "Ley de Industrias Nuevas y Necesarias". El gobierno apoyó a estas industrias por medio de subsidios, tasas de interés preferenciales, un amplio esquema de protección y la construcción de infraestructura. El enfoque de políticas de industrialización consistió en asegurar la demanda - para los inversionistas (restricciones cuantitativas) y reducir los costos de operación (a través de subsidios y construcción de infraestructura). En esta primera etapa no se consideró dentro de la legislación a las empresas por su tamaño, por lo que la promoción de la pequeña y mediana industria estuvo a cargo de la banca de desarrollo, principalmente Nacional Financiera.

Durante los setentas, la política de sustitución de importaciones se modificó como resultado del incremento de los recursos financieros provenientes del auge petrolero y fue precisamente durante este período que se publicaron los primeros "programas industriales" (Plan Nacional de Desarrollo Industrial 1978-1982), con el objeto de promover el desarrollo sectorial. Los recursos adicionales del petróleo indujeron mayores inversiones, incrementándose la capacidad industrial, siendo las ramas industriales más dinámicas las ubicadas en la producción de bienes intermedios y de capital.

Pero el verdadero interés gubernamental, por promover la pequeña y mediana industria, es hasta 1985 en el que se anuncia un programa para promoverla: Programa para el Desarrollo de la

Industria Mediana y Pequeña, (30 de abril de 1985). Los objetivos específicos del programa fueron los siguientes:

- a) Incrementar el promedio de eficiencia en las pequeñas y medianas empresas mediante una utilización más adecuada de los factores de la producción y una mayor calidad de su estructura y sistemas operativos.
- b) Mejorar la adquisición de insumos intermedios, maquinaria y equipo, recursos financieros y otros servicios de las pequeñas y medianas empresas para incrementar su integración eficiente al mercado interno y al de exportación.

Las principales herramientas del Programa para lograr los objetivos citados fueron:

- a) Promover organizaciones colectivas o asociaciones de empresarios de las pequeñas y medianas empresas cuyas funciones permitieran lograr mejores condiciones de compra de materias primas, maquinaria y equipo, suministros y servicios generales, así como promover la creación de bancos de desperdicios industriales, con el fin de inducir su reciclaje y preservar el medio ambiente.
- b) Implementar el desarrollo tecnológico en las pequeñas y medianas empresas mediante un programa de riesgo compartido con el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT); la integración de organizaciones sectoriales

y regionales para fomentar una mayor productividad, el desarrollo de un banco de tecnologías transferibles a escala nacional e internacional); el establecimiento de bancos para utilización de maquinaria; y la interrelación de instituciones de investigación científica y tecnológica.

- c) Promover el uso de asistencia técnica mediante la difusión de apoyo del gobierno federal a las pequeñas y medianas empresas, así como promover, establecer y consolidar asociaciones de empresarios.
- d) Inducir mediante programas de capacitación, una mejor administración y una mayor productividad en los trabajadores.
- e) Para lograr un mejor acceso de las pequeñas y medianas empresas a los recursos financieros preferenciales se recomendó: unificar criterios de las diferentes instituciones financieras promotoras de las mismas; fortalecer en las empresas públicas mecanismos de descuento para favorecerlas, propiciar uniones de crédito; crear fondos federales y estatales en su apoyo; establecer en la banca comercial programas especiales para este tipo de empresas y desarrollar incentivos fiscales para ellas.
- f) Las empresas públicas tratarían de identificar productos que pudieran suministrar las pequeñas y medianas empresas y tratarían de acelerar los procedimientos para

adquirirlos en dichas empresas.

- g) El programa sugería también la creación de grupos de subcontratación con el fin de establecer vínculos industriales y promover una mejor interrelación entre las pequeñas y medianas empresas y las grandes compañías.
- h) Establecer asociaciones para llevar a cabo la comercialización.
- i) Promover líneas especiales de crédito para fomentar exportaciones directas e indirectas.
- j) Crear nuevas zonas para el establecimiento de pequeñas y medianas empresas del país.
- k) Establecer un sistema de información para las pequeñas y medianas empresas.

Para 1988, se consideró que el apoyo debería de enfocarse en la microindustria, para lo cual se publicó una nueva Ley (Ley Federal para el Fomento de la Microindustria), enero 1988). Sus principales objetivos consistían en simplificar los procedimientos administrativos para permitir la creación de microindustrias y en establecer estímulos económicos para el surgimiento de nuevas microindustrias.

El incremento de la tendencia de buscar apoyo para la pequeña y mediana industria, se enfatizó en el Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana, 1991-1994, adoptado el 28 de febrero de 1991. Este Progra-

ma tiene, entre sus objetivos el de fortalecer el crecimiento - de la industria micro, pequeña y mediana, mediante cambios culitativos en las formas de comprar, producir y comercializar, a efecto de consolidar su presencia en el mercado interno e incrementar su concurrencia en los mercados externos; elevar el nivel tecnológico de sus procesos productivos y la calidad de sus productos; y además establecer mecanismos que faciliten el acceso de este tipo de empresas a las fuentes de financiamiento institucional, a la organización interempresarial, a la capacitación el sector público y otras medidas de tipo integral. Asimismo, se señala que las empresas clasificadas como microindustria e industria pequeña tendrán preferencia para el otorgamiento de los apoyos en este programa, independientemente de la actividad industrial que realicen; pasando así de una política generalizada hacia una de focalización. Este programa contiene algunos avances en relación con la legislación de 1985. Las principales características que la diferencian de los primeros programas son:

- a) Considera a la dispersión de la microindustria como un obstáculo para la consecución de beneficios, por tanto, propone la constitución de consorcios bajo la figura legal de "Sociedad de Responsabilidad Limitada de Interés Público", la cual tiene la ventaja de otorgar a este tipo de industria un mayor acceso a los recursos financieros y mejores condiciones para la adquisición de materias primas, insumos, tecnología y activos fijos, todo ello mediante un proceso conjunto -nacional e internacional- de comercialización y subcontratación.

- b) Propone el fomento de uniones de crédito con la participación de micro, pequeñas y medianas empresas a través de reglas flexibles para su operación y un más alto nivel de apalancamiento.
- c) En cuanto a tecnología, el Programa propone la utilización del Centro de Investigación Gubernamental (Laboratorios Nacionales de fomento Industrial) los centros de investigación y desarrollo de tecnología y las instituciones educativas públicas para dar asistencia a la micro, pequeña y mediana empresa en el desarrollo de productos, adaptaciones de tecnología, selección de maquinaria, control de calidad y empaque.
- d) El mayor énfasis se refiere a la subcontratación, respecto de la cual se supone contribuirá al desarrollo de las pequeñas y medianas empresas sobre una base más amplia.

Al analizar los programas de apoyo hacia la pequeña y mediana industria durante todos estos años, la realidad de la modernización empresarial resulta no sólo necesaria sino indispensable; y si bien es cierto que un proceso de modernización no debería necesariamente ocasionar un desplazamiento de la mano de obra, no puede desconocerse que la experiencia a nivel mundial y las modalidades de la innovación tecnológica confirman lo contrario.

Con esta perspectiva, es incuestionable que la micro y la

pequeña empresa, consideradas como opciones concretas de autoempleo, pueden y probablemente deben constituirse en instrumentos fundamentales de una estrategia nacional de combate al desempleo. En este sentido, para la política de desarrollo social todas las micro, pequeñas y medianas industrias son prioritarias, independientemente de su actividad, localización y perspectivas, justificándose por tanto una acción generalizada de fomento y respaldo por parte del Estado y de sus agencias de desarrollo.

III.2 SERVICIOS DE ENLACE Y TECNOLOGIA

Todos los estudios del desarrollo económico aceptan que el aspecto tecnológico es uno de los motores que impulsan el avance del aparato productivo. Se asevera que es el factor dinámico que alienta a las personas y las estructuras económicas hacia estadios superiores.

La investigación, desarrollo y la tecnología industrial se han transformado de ser auxiliares de la producción, a ser elementos clave de la productividad; sobre todo en los sectores derivados de la alta tecnología. Todo esto sugiere la existencia de un nuevo mecanismo de crecimiento económico, sustentado y sustentable en el conocimiento tecnológico; sugiriendo también, la transición de una economía tradicional basada en los recursos -

naturales, a una fundada en el intelecto, la alta tecnología y los servicios de información sofisticados. Esta economía más diferenciada tiene una configuración diferente de la economía tradicional, observa otras reglas del juego y tiene otra percepción acerca de cómo adquirir y usar ventajas comparativas para ganar mercados. Este modelo económico hace énfasis en el desarrollo de intangibles; como la eficiencia de las interacciones en las organizaciones, el uso estratégico de la información las redes de comunicación, el poder cerebral concentrado en las universidades e institutos de investigación, la innovación, las grandes empresas consultoras de servicios, etc.

Los economistas observan que las sociedades modernas han tenido en el pasado una transición de la riqueza basada en la exportación de bienes tecnológicos con alto valor agregado, en estas economías los productos tecnológicos sobresalen y en gran medida son parte de la identidad nacional: computadoras, satélites, aeronaves, fármacos, software, productos biotecnológicos, etc.; productos basados (en gran proporción) en el conocimiento y más complicados de producir que un bien o servicio común.

Frecuentemente, la producción de un bien tecnológico requiere de una inversión mayor en innovación tecnológica (nuevo conocimiento) y en capital de riesgo; la lógica es: a mayor innovación mayor riesgo. Ante estas reflexiones generalizadas: esta variable de los modelos económicos (llamada por muchos teóricos "función progreso técnico"), se traduce sencillamente en el incremento del producto dada una dotación determinada de los fac-

tores de la producción -mano de obra y capital-. Es decir, poder obtener más invirtiendo lo mismo o, en otro caso, obtener -proporcionalmente más producto que lo que se incrementa lo invertido. "El progreso tecnológico es un concepto deducido de -sus repercusiones económicas. Así en la teoría neoclásica corresponde a los incrementos de la producción no explicados por los aumentos en los factores capital y trabajo, en la Keynesiana por sus posibilidades de ganancias extraordinarias para las empresas innovadoras y como componente del sistema de regulación del Estado. Y por último, en el Marxismo por sus efectos en la disminución del tiempo de trabajo remunerado, o lo que es igual por el aumento del excedente (o propiamente la plusvalía)". (12)

El desarrollo tecnológico en general no constituye un fin por sí mismo, sino que debe reflejarse en beneficios económicos para el país y para la empresa que se traducen en una mejor eficiencia en el proceso de producción mediante una mejor asignación de los recursos.

Dentro de la nueva estrategia económica que se ha adoptado en los últimos años en México, la cual tiende a una mayor y más eficiente integración de nuestra economía con los mercados internacionales, las industrias enfocadas hacia la producción de bienes de capital, juegan un papel fundamental pues, por hallarse al inicio de la cadena productiva, están en la mejor posi-

(12) CORONAS, Leonel. Conceptos Económicos del Progreso Tecnológico. Cuadernos de la SEP. UNAM, 1984, Pág. 41.

ción para difundir el "Progreso Técnico" y, por tanto, para incrementar la eficiencia del aparato productivo, lo cual redundará en un mejor desarrollo económico del país.

Partiendo de esta realidad y tomando en cuenta que es difícil para la pequeña industria avanzar con gran rapidez por el camino de la modernización, es por lo tanto que los instrumentos de apoyo tecnológico del Gobierno Federal se han adoptado a estas circunstancias. Ciertamente, en la micro, pequeña y mediana industria el énfasis se ha puesto no tanto en la innovación tecnológica, sin demeritar esta posibilidad, sino en los proyectos de adecuación y asimilación de tecnologías, generalmente ya probadas, menos costosas, más accesibles y relativamente fáciles de aplicar.

El apoyo tecnológico que se ofrece trasciende por mucho los niveles del mero otorgamiento de recursos financieros. Abarcan:

- La asesoría directa de los expertos apropiados, en el momento en que se necesitan.
- Facilidades para la utilización de instalaciones tales como laboratorios, centros de prueba y calibración, etc.
- Auxilio para la identificación de tecnologías disponibles en el país y el extranjero.
- Diseño y formulación de "paquetes tecnológicos" para el desarrollo de nuevos productos a partir de prototipos de nivel laboratorio.

Todo esto y más se englobaba en un concepto denominado "ex tensionismo tecnológico". Simplemente se trata de llevar a la industria la asistencia necesaria para mejorar su eficiencia productiva.

La micro, pequeña y mediana industria enfrenta un reto de la mayor importancia; ser más competitiva, es claro que una de las vías para lograrlo es a través de la aplicación de tecnologías que le permitan reducir la brecha que en este campo las separa de las empresas más eficientes, nacionales y extranjeras; pero en esencia, depende de una firme voluntad. México, al igual que otros países tradicionalmente importadores de tecnología, - careció de una infraestructura humana y material que apoyara y orientara el desarrollo tecnológico en la industria cuando ésta empezó a crecer. En la actualidad dependencias oficiales, centros de investigación, universidades, organismos descentralizados y privados, conforman una vasta red con amplias posibilidades que no siempre son aprovechadas por la planta productiva. - Estas instituciones no se encuentran al servicio exclusivamente de la industria mediana y pequeña, pero sus labores se han venido vinculando en forma creciente con el subsector; ya sea por - medio de la asistencia técnica o en la ejecución conjunta de proyectos. Dentro de dichos organismos de apoyo tecnológico y de asistencia técnica se encuentran principalmente los siguientes: (13)

(13) Véase. "Instrumentos de Apoyo Tecnológico para la Industria Mediana y Pequeña". Dirección General de Industria Mediana y Pequeña SECOFI (Cuadernos Informativos No. 5).

A) Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT). Las actividades del CONACYT son variadas, abarcan desde la concesión de becas para la realización de estudios avanzados en otros países, hasta la coordinación de diversas actividades de investigación científica (CONACYT es el organismo del Gobierno Federal a cargo de la aplicación de la política para el desarrollo de la investigación científica y tecnológica del país. Los objetivos del Consejo son: a) Lograr el fortalecimiento del Sistema Nacional de Ciencia y Tecnología, cubriendo áreas de investigación y desarrollo y procurar una mayor vinculación entre las actividades de los sistemas educativo y productivo; b) Lograr una mayor contribución de las actividades científicas y tecnológicas a la solución de la problemática socioeconómica de las diferentes regiones y Estados del país.

El CONACYT ha formado diversos centros de investigación y desarrollo tecnológico, así como de asistencia técnica a la industria. Las capacidades humanas, la infraestructura de tales centros y su grado de especialización lo han dotado de prestigio (ver cuadro 11). Asimismo el CONACYT ha desarrollado el Programa de Riesgo Compartido, como un instrumento de vinculación y para compartir con la industria los riesgos asociados al desarrollo de tecnología y su aplicación en empresas productivas, mediante el apoyo con recursos económicos a la inversión en tecnología propia que realice el sector productivo. De acuerdo al reglamento del Programa se entiende por: Riesgo de un proyecto tecnológico; la probabilidad de que dicho proyecto no alcance sus objetivos, multiplicado por el monto de los costos

pérdidas en su ejecución y es el resultado de la incertidumbre asociada a todo esfuerzo de innovación o cambio.

Desarrollo tecnológico; es el conjunto de avances productivos que se obtienen mediante mejoras a equipos, procesos, productos o a sus combinaciones.

Innovación tecnológica; es el ajuste y/o mejora que sufren los productos y/o procesos productivos en funcionamiento.

Adaptación tecnológica; la adaptación de tecnología ocurre cuando se adquiere la tecnología de base y en función de las diferencias fundamentales del medio donde se aplique, se habrá de desarrollar la ingeniería básica.

No se apoyan los estudios de inversión, ni la adquisición de equipos industriales. Se consideran como objeto de financiamiento los proyectos de desarrollo tecnológico desde su concepción, hasta la culminación satisfactoria a nivel laboratorio. A través de un mecanismo estrictamente confidencial se realiza la evaluación técnica de las solicitudes y se decide sobre el financiamiento en un plazo máximo de 30 días calendario contados a partir de su fecha de presentación. Una vez aprobado el financiamiento, se firma un contrato con la empresa para formalizar los compromisos de las partes en el desarrollo del proyecto. Los recursos crediticios se otorgan a tasas de interés extraordinariamente preferenciales.

CUADRO 11

CENTROS DE INVESTIGACION Y DESARROLLO TECNOLÓGICO
DEPENDIENTES DEL CONSEJO NACIONAL DE CIENCIA Y TECNOLOGÍA
(CONACYT)

NOMBRE

Instituto Mexicano de Investigaciones Siderúrgicas (IMIS)	México, D. F. Saltillo, Coah.	Industria Siderúrgica
Asesoría Técnica Industrial, S.A. (ATISA-ATKINS, S.A.)	México, D. F.	Metalúrgica Ferrosa y Metalmecánica.
Instituto de Madera, Celulosa y Papel (IMCYP)	Guadalajara, Jal.	Madera en papel, celulosa y derivados.
Instituto Mexicano de Manufacturas Metalmeccánicas, A.C. (IMEC)	San Luis Potosí, S.L.P.	Manufacturas metalmeccánicas, maquinaria y equipo en general.
Centro Mexicano de Investigación para la Industria Químico-Farmacéutica, A. C. (CEMIFAR)	México, D. F.	Industria Química y Farmacéutica.
Centro de Investigación y Asistencia Tecnológica del Estado de Guanajuato, A.C. (CIATEG)	León, Guanajuato	Industrias del Calzado, Curtiduría y conexos.
Centro de Investigación y Asistencia en Tecnología y Diseño del Estado de Jalisco, A.C. (CIATEJ)	Guadalajara, Jal.	Industria del Calzado, Vestido y Joyería. Biotecnología: a) Tecnologías de Proceso y Desarrollo Tecnológico. b) Industrialización de Productos perecederos. c) Ingeniería Genética y Biología Celular.
Centro de Investigación y Asistencia Tecnológica del Estado de Chihuahua, A. C. (CIATCH)	Chihuahua, Chih.	Industria Alimentaria. Forestal y Minera.
Centro de Investigación y Asistencia Tecnológica del Estado de Querétaro, A. C. (CIATQ)	Querétaro, Qro.	Industria Metalmeccánica y Bienes de Capital.

FUENTE: SECOFI, Dirección General de Industria Mediana y Pequeña, Cuaderno - Informativo No. 5.

Así también ofrece otros servicios de vinculación con el sector, mediante el Enlace CONACYT; órgano de conexión entre la demanda y oferta de tecnología (a través de la publicación de un boletín bimestral) y el servicio de consulta a Bancos de Información (SECOBI-CONACYT); por medio de este sistema se puede localizar, obtener, incluso copiar, documentos científicos y técnicos originales /y su traducción a otro idioma) y recuperación de información actualizada.

B) Secretaría de Educación Pública. Esta dependencia, por conducto de la Subsecretaría de Educación e Investigación Tecnológica tiene como objeto realizar acciones y plantear estrategias que atiendan las prioridades del Sistema de Educación Tecnológica. Entre sus funciones asignadas destacan; la de apoyar el desarrollo de la investigación científica y tecnológica, por medio de la formación de recursos humanos, como medio para la obtención de productos científicos y tecnológicos a partir de las necesidades del país; y conformar paquetes tecnológicos a partir de los productos de investigaciones realizadas en el Sistema Nacional de Educación Tecnológica, los cuales permitan su transferencia al sector productivo y lograr así, una estrecha vinculación con dicho sector. Las instituciones de educación superior que componen el sistema tecnológico son: los Institutos Tecnológicos Regionales (ITR), el Instituto Politécnico Nacional (IPN), los Centros de Investigación y Estudios Avanzados del IPN (CINVESTAV) y el Centro de Ingeniería y Desarrollo Industrial (DIDESI: Querétaro, Qro. y México, D. F.).

C) Centro para la Innovación Tecnológica (CIT), Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM); este centro inició actividades como sede central de la red de núcleos de innovación tecnológica de la UNAM; esta red proporciona apoyo a la creación de unidades de transferencia de tecnología, descentralizada en diversas dependencias universitarias.

D) Laboratorios Nacionales de Fomento Industrial (LANFI). Los LANFI, son un organismo público descentralizado, instituido como tal, desde el año de 1947. Su función principal consiste en apoyar a la industria actuando como puente de comunicación entre la investigación científico-tecnológica y la planta productiva; está dedicada a la investigación aplicada y al otorgamiento de asesoría técnica. Con la infraestructura humana, técnica y de instalaciones con que cuenta le permiten realizar, desde un análisis químico, hasta la planeación y desarrollo integral de un nuevo producto.

E) Fondo de Información y Documentación para la Industria (INFOTEC). Es un fideicomiso establecido en el año de 1975 por el CONACYT en Nacional Financiera, S. A. Es una organización de servicios a la industria, en las áreas de información, innovación y tecnología. Realiza actividades de difusión de información, asistencia técnica, cursos y extensionismo tecnológico, con el fin de favorecer la creación de una capacidad de autodeterminación tecnológica y de innovación en las empresas.

F) Gestión Tecnológica (GESTEC). Es una organización de

dicada a propiciar el fortalecimiento de las empresas industriales nacionales en la gestión, administración y desarrollo de tecnología; tiene como propósitos básicos los de: identificar necesidades y oportunidades en el entorno industrial, asistir a las empresas industriales en actividades de transferencia de tecnología; apoyarlas en aspectos relacionados con administración de tecnología; y servir como instrumento de vinculación entre las empresas productivas, firmas de ingeniería, fondos de financiamiento y centros de investigación.

G) La Empresa Tecnológica de Transformación (TECTRA). Nació de la preocupación por ofrecer a la pequeña y mediana industria opciones para su desarrollo particular y es fruto del esfuerzo de concertación realizado por la Cámara Nacional de la Industria de Transformación (CANACINTRA) y el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT), plasmando un convenio suscrito por ambas instituciones en 1986.

H) Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI). En forma particular mediante la Dirección General de Industria Mediana y Pequeña de esta dependencia, brinda apoyo a este tipo de empresas en el ámbito tecnológico, tal como lo establece el Programa para el Desarrollo Integral de la Industria Mediana y Pequeña.

De las actividades que realiza esta unidad en materia de apoyo tecnológico resaltan: -Bolsa de Tecnologías Transferibles; centros de información gratuito que tiene el propósito de fomen

tar el conocimiento y uso de tecnologías, así como facilitar a los empresarios el proceso de transferencia de las mismas. -Fomento al desarrollo tecnológico. El convenio suscrito entre -SECOFI y CONACYT, es un instrumento de fomento al desarrollo tecnológico para la industria mediana y pequeña al estimular con financiamiento altamente preferencial el 50% del costo total de un proyecto de desarrollo tecnológico bajo el esquema de riesgo compartido que maneja CONACYT.

Al examinar los instrumentos de apoyo tecnológico y de asistencia técnica hacia la pequeña y mediana industria, es necesario tomar en cuenta que el desempeño de un sistema depende también de la eficiencia y de la calidad de las interacciones entre sus componentes. La calidad de la tecnología en una sociedad no depende solamente de poseer una infraestructura de investigación y desarrollo moderno; con un grupo de investigadores - de laboratorio y sistema en información que sean los más idóneos; depende también de la eficiencia de las interacciones en el sistema de parámetros macroeconómicos, fiscales, de inversión, de educación y de actitudes culturales. Consecuentemente, no sólo es necesario estimular el desarrollo unilateral de los sectores de la economía, sino concentrar el esfuerzo en promover las interacciones flexibles y eficientes. Es claro que el desarrollo unilateral de la investigación y desarrollo es necesario, pero su interacción y refuerzo con un sistema financiero, educativo e industrial moderno es fundamental.

III.3 APOYOS FINANCIEROS

El financiamiento es el líquido vital de las empresas pequeñas y también su preocupación cotidiana. En el contorno competitivo internacional, se debe disponer de un financiamiento rápido y en términos razonables, para aprovechar las oportunidades que ofrece el mercado.

El mecanismo de promoción más importante para la micro, pequeña y mediana empresa han sido los programas de crédito de Nacional Financiera (NAFIN). NAFIN, desde su creación, hace ya bastantes años, ha estado vinculada al proceso de desarrollo económico de México. Esta institución como banca de fomento y como agente financiero del gobierno, ha desempeñado una función decisiva en la promoción de las actividades productivas del país, así como dentro del sistema financiero mexicano. Durante sus diferentes etapas de su existencia, en cada una de ellas se ha caracterizado por su orientación en base a las estrategias y las políticas económicas implementadas por el gobierno y las prioridades establecidas por las mismas.

Durante la primera etapa, de 1934 a 1940, NAFIN fue principalmente una institución financiera del Estado; en 1940 se le asignó a la institución la función de banco de fomento y desde entonces operó como promotora del desarrollo industrial y como mecanismo para promover el ahorro y la inversión, participando activamente en mercado de capitales. A partir de 1950 la insti

tución intensifica la canalización de financiamientos a la industria, particularmente en la básica, apoyando y complementando a la inversión que se destinaba a este sector productivo por parte de las diversas dependencias estatales. De 1950 a 1980, NAFIN orientó sus acciones hacia la creación de importantes empresas - estrategias necesarias para impulsar el crecimiento económico del país, fundamentalmente en la minería, la siderurgia y en la industria de bienes de capital.

Todo este impulso al proceso de industrialización, desde los años cuarenta y hasta principios de los ochentas, contribuyó a la generación de numerosas empresas micro, pequeña y mediana, proveedoras de insumos, productos y servicios que demandaban las empresas de mayor tamaño a la expansión misma del aparato productivo. Para la atención de un número creciente de este estrato de empresas y de la creación de parques industriales, Nacional Financiera estableció diversos fideicomisos o entidades autónomas dedicadas a promover y facilitar su desarrollo. Dentro de los principales programas desarrollados se encuentran los siguientes: (14)

1953 FOGAIN. Fondo de Garantía a la Industria Pequeña y Mediana.

Este fondo fue creado para atender las necesidades de financiamiento de mediano y largo plazo de la pequeña y mediana industria por medio de créditos preferenciales (bajas tasas

(14) ESPINOSA VILLARREAL, Oscar. El Impulso a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa. F.C.E., 1993. Pág. 48.

de interés), canalizado a través de la banca comercial o uniones de crédito; es decir operando como banca de segundo piso.

1967 FONEP. Fondo Nacional de Estudios y Proyectos. Su principal objetivo se centraba en el financiamiento de estudios de preinversión que permitieran a los industriales sustentar sobre bases más sólidas los proyectos de inversión.

1970 FIDEIN. Fideicomiso para el Estudio y Fomento de Conjuntos, parques, ciudades industriales y centros comerciales. Su propósito fue promover el establecimiento y desarrollo de parques, ciudades industriales y centros comerciales para propiciar polos de desarrollo y la mejor localización de la actividad económica.

1972 FOMIN. Fondo Nacional de Fomento Industrial. Su objetivo fue el de promover el establecimiento de nuevas pequeñas y medianas industrias, así como el desarrollo de nuevos proyectos industriales en empresas ya en operación, a través de operaciones de capital de riesgo.

1978 PAI. Programa de Apoyo Integral a la Pequeña y Mediana Industria. Su papel era la de promover la capacitación y la asistencia técnica mediante el extensionismo industrial hacia la micro, pequeña y mediana industria.

Posteriormente durante casi toda la década de los ochentas,

la economía mexicana vivió un proceso de crisis de la que no podía ser ajena NAFIN. Es por ello que la institución vivió una etapa atípica en la cual continuó realizando un importante papel como banca de desarrollo al sanear las finanzas de algunas empresas estratégicas para la economía nacional. La devaluación de la moneda, los altos pagos de intereses y principalmente de la deuda externa, el desequilibrio de la balanza comercial, la elevada inflación, la drástica contracción de financiamiento externo privado, entre otros factores, causaron graves problemas a empresas públicas y privadas, orillándolas a varias de ellas a situaciones de insolvencia y cierre.

Ante este panorama, en 1989, NAFIN decidió iniciar un cambio estructural con el fin de poder contribuir a un esquema de crecimiento más estable y con mayor equidad, acorde con los cambios que implicó la reforma del Estado; respondiendo a dos premisas fundamentales de la política económica adoptada por el gobierno del Presidente Carlos Salinas de Gortari.

- La inversión privada sustituye a la inversión pública como motor del crecimiento.
- La economía mexicana se convierte en una economía abierta, luego de un prolongado período de proteccionismo

Ya que antes se había apoyado a las empresas consideradas como prioritarias, ya sea por su actividad, por su localización o por su tamaño, con el propósito básico de incrementar o mantener su oferta. La forma de participación era directa, ya fuera

con capital de riesgo u otorgando crédito de primer piso, y en ocasiones sustituyendo incluso a la inversión privada y social; dado que el sector industrial operaba en una economía protegida, originando que los errores en la formulación y evaluación de los proyectos se transfirieran al mercado consumidor.

A partir del cambio estructural NAFIN observó que las empresas mexicanas, para actuar en economía abierta, requerían con urgencia aumentar su productividad, mejorar la calidad de sus productos y elevar así su nivel de competitividad por lo que la función de fomento se centró en el impulso y respaldo de las acciones empresariales que contribuyeron a las siguientes prioridades: (15)

- a) Incrementar la competitividad de la planta industrial.
- b) Creación de fuentes permanentes de empleo productivo, sobre todo en los estratos de la población de menores ingresos.
- c) Aumento de la oferta de bienes de consumo básico.
- d) Reordenar la distribución geográfica de la actividad industrial atenuando su concentración en las principales áreas urbanas.
- e) La reducción de los efectos contaminantes de la producción - así como del consumo de agua y energía.

(15) RUIZ DURAN, Clemente y otros. Cambios en la Estructura Industrial.... Biblioteca de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa. No. 2, 1992. Pág. 22.

f) Fortalecimiento de la capacidad de investigación y desarrollo tecnológico independientes.

Para lograr lo anterior, se decidió transformar la función crediticia; adoptándose en abril de 1989, los siguientes objetivos: Suspender la operación de primer piso para ofrecer los apoyos a través del sistema financiero nacional y operar desde el segundo piso. Fusionar los programas y esquemas de apoyo financiero que ofrecían FAGAIN y FONEI, preservando su propia identidad y evitando la confusión o desorientación de los usuarios y de los intermediarios financieros. Transferir los recursos crediticios asignados al apoyo del sector privado y social. Reducir los refinanciamientos, reestructuraciones y condonaciones a los casos estrictamente necesarios y justificados. Y ajustar la estructura de personal a las nuevas condiciones de la institución.

Estas medidas permitieron que se lograra un cambio sustantivo en la actividad de NAFIN, puesto que al convertirse en banco de segundo piso se pudo ampliar el apoyo en forma sustantiva. Hasta 1989 en la institución operaban 39 programas de descuento crediticio en forma directa y a través de los fondos de fomento (bajo el criterio de "ventanilla única de descuento"). A partir de 1990 estos programas se simplificaron en seis para superar la duplicidad de funciones y garantizar la continuidad y oportunidad en la atención a las solicitudes de apoyo. Estos programas son: a) Apoyo a la micro y pequeña empresa. (PROMYP), b) Modernización, c) Desarrollo Tecnológico, d) Infraestructu

ra Industrial, e) Mejoramiento del Medio Ambiente y, f) Estudios y Asesorías.

Asimismo, otro aspecto importante de la función intrínseca de la banca de desarrollo (en este caso NAFIN), es la de promover, crear y consolidar intermediarios financieros no bancarios, entidades que surgieran por decisión de la propia sociedad civil y en el seno de ella, en este caso representada por agrupaciones empresariales, cuyo objetivo sería satisfacer ciertas necesidades básicas de las mismas. Por lo que aparte de NAFIN - existen otras fuentes de financiamiento para la pequeña y mediana industrias surgidas de organizaciones no gubernamentales, los cuales se describen a continuación: (16)

A) Apoyos Bancarios Tradicionales. Los créditos bancarios otorgados por la banca comercial se pueden dividir en: a corto plazo para capital de trabajo y a largo plazo para ampliaciones de capacidad y ocasionalmente, para consolidación de pasivos y capital de trabajo permanente. Estos créditos a su vez, pueden ser en términos de garantía, quirografarios o con garantía en forma de avales y/o prendaria o hipotecaria. En términos de tipo de crédito, pueden ser directos o de habilitación o avío, refaccionarios, hipotecarios y otros.

La banca comercial, en sus funciones de intermediación fi

(16) ESPINOSA VILLARREAL, Oscar. El Impulso a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, F.C.E., 1993. Pág. 48.

nanciera, tiene como objetivo fundamental captar el ahorro mediante diversos instrumentos y colocar mediante créditos, estos recursos captados. Con el margen financiero así obtenido, cubre los gastos de operación y obtiene utilidades adecuadas para la inversión de sus accionistas. Para cumplir con estos objetivos, la banca establece manuales y políticas para el otorgamiento de crédito que imponen requisitos tales como: a) Estados Financieros dictaminados preferentemente; b) Una cierta antigüedad de la acreditada, con un récord favorable y, c) Abundante información adicional.

Lo anterior hace difícil para la banca apoyar al sector de la pequeña y mediana industria porque no cubren, la mayoría de las veces, con los requisitos establecidos. Sin embargo, algunos bancos, conscientes del gran potencial de mercado que representa a la pequeña y mediana industria o empresa junto con NAFIN han tratado de abatir los gastos relacionados con la evaluación y contratación de los créditos, especialmente con la formalización de las garantías, adoptando esquemas de análisis paramétrico convenidos de manera conjunta, así como la utilización del sistema semiautomático de garantía al 50%, el cual establece que la institución absorberá 50% del riesgo que asuma la banca en el otorgamiento de créditos a la micro y pequeña empresa, permitiendo así avanzar en la ampliación al apoyo del sector.

B) Empresas de Factoraje. Esta fuente consiste en la compra, por parte de un agente financiero, de las cuentas por cobrar de una empresa o negocio a cargo de sus clientes. Ordina-

riamente son a corto plazo y estos recursos son utilizados como capital de trabajo. El servicio de factoraje puede incluir, en adición al financiamiento, administración, cobranza, análisis de crédito y garantía de pago de las cuentas por cobrar negociadas. Lo anterior permite acortar el ciclo financiero de las empresas, al hacer líquidas las cuentas por cobrar de muchas micro o pequeñas empresas que son proveedoras de empresas de mayor tamaño y que imponen condiciones de compra de productos, en muchas ocasiones a plazos demasiado largos que amplían los ciclos financieros de las empresas de menor tamaño.

La pequeña y mediana industria puede encontrar un ágil apoyo financiero para sus inventarios y capital de trabajo utilizando el factoraje, siempre y cuando sean proveedores de empresas grandes y sobre todo solventes.

C) Arrendadoras Financieras. Este tipo de apoyo consiste básicamente en que una arrendadora financiera compra un bien y permite su uso a un arrendatario mediante un pago pactado de determinados números de rentas por ciertos montos especificados - en un contrato de arrendamiento en el que, normalmente, al final del período se transmite la propiedad al arrendatario. El arrendamiento parte del principio de que lo importante es el uso, no la propiedad del bien arrendado, es decir, una empresa libera para su capital de trabajo los recursos que aplicaría para la compra de un equipo y lo usa en la producción de sus bienes mediante el pago de una renta. El arrendamiento es muy práctico para equipo de transporte, maquinaria y equipo en general, in-

riamente son a corto plazo y estos recursos son utilizados como capital de trabajo. El servicio de factoraje puede incluir, en adición al financiamiento, administración, cobranza, análisis de crédito y garantía de pago de las cuentas por cobrar negociadas. Lo anterior permite acortar el ciclo financiero de las empresas, al hacer líquidas las cuentas por cobrar de muchas micro o pequeñas empresas que son proveedoras de empresas de mayor tamaño y que imponen condiciones de compra de productos, en muchas ocasiones a plazos demasiado largos que amplían los ciclos financieros de las empresas de menor tamaño.

La pequeña y mediana industria puede encontrar un ágil apoyo financiero para sus inventarios y capital de trabajo utilizando el factoraje, siempre y cuando sean proveedores de empresas grandes y sobre todo solventes.

C) Arrendadoras Financieras. Este tipo de apoyo consiste básicamente en que una arrendadora financiera compra un bien y permite su uso a un arrendatario mediante un pago pactado de determinados números de rentas por ciertos montos especificados - en un contrato de arrendamiento en el que, normalmente, al final del período se transmite la propiedad al arrendatario. El arrendamiento parte del principio de que lo importante es el uso, no la propiedad del bien arrendado, es decir, una empresa libera para su capital de trabajo los recursos que aplicaría para la compra de un equipo y lo usa en la producción de sus bienes mediante el pago de una renta. El arrendamiento es muy práctico para equipo de transporte, maquinaria y equipo en general, in-

clusivo existe arrendamiento inmobiliario para la construcción y equipamiento de naves industriales o bodegas.

El arrendamiento financiero permite disminuir las garantías que se requieren en los créditos refaccionarios, en virtud de que por su propia naturaleza la arrendadora es propiedad del bien arrendado y por lo mismo, en el caso de incumplimiento por parte del acreditado. Es de las pocas fuentes de recursos a plazo medio o largo que existen en nuestro mercado financiero para pequeñas y medianas empresas.

D) Uniones de Crédito. Son agrupaciones gremiales que, bajo concesión federal pueden constituirse en asociación, formando una organización auxiliar de crédito, desde luego, bajo la supervisión de las autoridades financieras correspondientes. El principio de las uniones de crédito es que, tal vez, una pequeña empresa no sea importante y atractiva para una institución financiera, pero un conjunto de empresas representadas en una unión puede ofrecer un tamaño y riesgo más atractivo.

Las uniones de crédito, representan un esquema interesante de asociación, ya que el capital para su creación se conforma con la aportación de recursos de los propios empresarios que son socios, los cuales la mayoría de las veces pertenecen a la misma rama o actividad económica, y al tener personalidad jurídica para contraer obligaciones puede ser sujeta de crédito, llevando a cabo diversas funciones, tales como: Otorgar crédito a sus socios; efectuar compras en volúmenes, desde luego en mejores -

condiciones y precios en beneficio de sus asociados y financiar estudios de mercado, de productividad, diseño, etc., que le sean de utilidad a su gremio.

El cambio estructural introducido por NAFIN ha dado muestra de la intención de localizar el apoyo crediticio en favor de la micro y pequeña empresa (ver cuadros 12, 13 y 14), introduciendo innovaciones financieras que devuelven a esta institución su papel relevante de banca de desarrollo. En un país como el nuestro, donde más del 80% de las empresas son pequeñas, es indispensable que cuenten con instrumentos de financiamiento adecuados a sus necesidades. En nuestro sistema financiero hemos observado cambios importantes, imprimiéndole mucho mayor dinamismo y agilidad, indispensables para poder competir en el marco del Tratado de Libre Comercio. Sin embargo, debemos de reconocer que los apoyos financieros han sido otorgados básicamente a empresas mediana-grandes, relegando al importantísimo sector de las micro, pequeña y mediana industria. Sólo recientemente se le está dando importancia a este sector mediante el diseño de mecanismos prácticos y con el compromiso de las autoridades financieras con la participación, ahora si activa de instituciones como NAFIN.

CUADRO 12

EMPRESAS APOYADAS POR TAMAÑO DE EMPRESA

	1989	ESTRUCTURA	1990	1991	1992	1993	ESTRUCTURA
MICRO	6,258	55%	7,470	28,346	57,566	31,319	56%
PEQUEÑA	4,359	38%	5,695	24,775	33,487	23,149	42%
MEDIANA	604	5%	486	622	948	565	1%
GRANDE	235	2%	102	621	1,082	734	1%
T O T A L	11,456	100%	13,753	54,364	93,083	55,767	100%

FUENTE: Avances Significativos en Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa en: Revista El Mercado de Valores, Sept. 1993. Con datos de Nacional Financiera

CUADRO 13

EMPRESAS APOYADAS POR INTERMEDIARIOS FINANCIEROS

	1989	ESTRUCTURA	1990	1991	1992	1993	ESTRUCTURA
BANCOS	9,941	87%	11,069*	44,207	68,291	36,730	64%
UNIONES	523	5%	969	4,168	10,006	8,432	15%
FACTORAJE	0	0%	0	457	1,694	2,474	4%
ARRENDAM.	0	0%	2	331	2,524	2,450	4%
ENT.D/FCM.	992	9%	1,713	5,201	10,568	7,101	12%
T O T A L	11,456	100%	13,753	54,364	93,083	57,187	100%

* "Hay empresas que operan con más de un intermediario financiero y por lo tanto el total cambia".

FUENTE: "Avances Significativos en Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa" en: Revista. El Mercado de Valores, Sept. 1993. Con datos de Nacional Financ.

CUADRO 14

EMPRESAS APOYADAS POR RAMA DE ACTIVIDAD ECONOMICA

	1989	ESTRUCTURA	1990	1991	1992	JUNIO 1993	ESTRUCTURA
INDUSTRIA	11,456	100%	10,838	19,652	27,988	14,330	26%
COMERCIO	0	0%	2,102	23,394	40,780	28,221	51%
SERVICIO	0	0%	813	11,318	24,315	13,216	24%
T O T A L	11,456	100%	13,753	54,364	93,083	55,767	100%

FUENTE: "Avances Significativos en Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa" en: Revista, El Mercado de Valores, Sept. 1993. Con datos de Nacional Financ.

III.4 DESARROLLO EMPRESARIAL, CAPACITACION Y CALIDAD TOTAL

Como ya se ha visto, las pequeñas y medianas industrias se caracterizaron por la multifunción que debe cumplir el empresario fuera y dentro de la empresa. El facilitar su concentración en la gestión gerencial de la firma, es tarea de una concepción integral del desarrollo. "Es obvio, que necesitamos un desarrollo empresarial suficiente y éste es un entrenamiento distinto, una capacitación que tenga que ver con la posibilidad de entrenar al gestor empresarial, a la capacidad empresarial, para que éste se desarrolle y para que ésta pueda crecer y competir internacionalmente. Se necesita hablar de calidad total, hablar de excelencia, necesitamos hablar de programas de asistencia técnica para la micro, pequeña, mediana industria y de servicios profesionales competitivos".⁽¹⁷⁾

Dentro de los problemas más comunes que tiene la micro, pequeña y mediana industria están: La debilidad política, gremial y social; y mentalidad de corto plazo. Por lo tanto se debe de entender que este subsector tiene la necesidad de formar consorcios para exportar y para superar las limitaciones de escala y no descuidar tres asuntos básicos: mercado, calidad y precio. - Ante esta situación y con la convicción de que la disponibilidad

(17) Revista Ejecutivos de Finanzas, No. 2, Febrero 1993, "Financiamiento y Desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa". Pág. 28.

de los recursos crediticios no es el único problema que enfrentan las empresas nacionales; así como que las empresas competitivas son aquellas empresas intensivas en conocimiento, es que se ha puesto, a últimas fechas una atención prioritaria en el establecimiento de planes y programas para el desarrollo empresarial, tal y como lo estableció el Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994 y en forma más particular el Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994 en la que se integran tres elementos básicos.

- Está concebido en el contexto de las nuevas condiciones de competencia que plantea la globalización de la economía y el Tratado de Libre Comercio.
- Es de carácter integral y contiene instrumentos y acciones flexibles.
- Pondera la participación e iniciativa de los organismos empresariales.

Por lo que dentro de las acciones tendientes hacia el apoyo para el desarrollo empresarial se han establecido diferentes mecanismos, de los cuales, los más importantes son los siguientes: (18)

a) La creación de la Comisión Mixta para la modernización de la Industria Micro, Pequeña y Mediana. Esta comisión se creó

(18) ESPINOSA VILLARREAL, Oscar. El Impulso a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa. F.C.E., Pág. 98.

en septiembre de 1991 por decreto presidencial con la finalidad de promover y concretar acciones entre los sectores públicos, - social y privado, adecuando programas a las necesidades y características de las diferentes industrias y regiones.

b) El Programa de Desarrollo Empresarial de Nacional Financiera. El cual promueve el acceso a la información, capacitación, asistencia técnica, tecnología o los servicios profesionales de todas las especialidades, y a esquemas de asociación - entre empresas, involucrando a todas aquellas instituciones, asociaciones o profesionistas que pueden prestar servicios a este estrato empresarial.

La estrategia de este último comprende tres rubros: 1) Es tablecimiento de una amplia red de capacitación; 2) El diseño de material de excelencia ad-hoc para microempresas y; 3) Los medios masivos de comunicación. La red nacional de capacitación para el desarrollo empresarial está integrado por: institutos - de educación media y superior; centros de investigación, empresas de consultoría y capacitación; intermediarios financieros, organismos del sector público; grandes empresas, cámaras y asociaciones empresariales y medios masivos de comunicación.

Asimismo, en los últimos años se han establecido dos instrumentos más de apoyo para el desarrollo de la micro y pequeña empresa, los cuales son: Los Centros NAFIN y los Negocentros.

a) Centros NAFIN. A finales de 1991 NAFIN emprendió en - coordinación con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, -

la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, la Secretaría - de la Contraloría General de la Federación, y los gobiernos lo cales, el proyecto de construir una red de Centros NAFIN para la Atención y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa. Su objeti vo, es reunir en un sólo lugar, el otorgamiento de apoyos útiles para el desarrollo de este subsector, concentrando bancos, unio nes de crédito, arrendadoras, empresas de factoraje, afianzadas, despachos de contadores, despachos de abogados, oficinas - de trámites del gobierno y todo lo que requiera una empresa pa ra avanzar en su gestión y obtener un mejor desarrollo en donde cada empresa que llega, es registrada a fin de que en el futuro cualesquiera que sean sus requerimientos, sea apoyada por la ins titución; pretendiendo así convertirse en gestor o proveedor de todo tipo de apoyos.

b) Negocentros. Estos pueden concebirse como empresas pri vadas que brindan servicios especializados a los empresarios ba sados en el monitoreo permanente de las necesidades reales de - las micro, pequeña y mediana empresas de la localidad donde se establezcan. Los Negocentros son franquicias a venderse entre los sectores productivos, para satisfacer las necesidades de las empresas en materia de información, capacitación técnica y aso cacionismo.

Ante la descripción de estos apoyos, hay que tener claro - que la creación de programas de capacitación deberá considerar la participación, en la gestión y organización de los empresarios y sus entidades representativas, la coordinación de dichas acti

vidades con sus representados y los organismos especializados; así como orientar y redefinir sus actividades con respecto a la micro, pequeña y mediana industria.

Entendiendo para ésto que la capacitación deberá enfocarse al estudio de los diversos factores de la empresa, analizando - aspectos de producción desde las principales disciplinas de la ingeniería industrial, como distribución de planta, flujos de - producción, nuevos procesos, equipos y productos; y de comercialización como lo correspondiente a canales de mercados y distribución, demanda, competencia y determinación de estrategias de comercialización, todo ello con base en una economía abierta al exterior. En materia de recursos humanos, en la capacitación, remuneración y motivación; en materia de finanzas, las técnicas de costeo, las bases de la información financiera, proyecciones y planeación financiera, fuentes de financiamiento y en la administración del negocio, la forma de ejecutar autodiagnósticos, fijar objetivos y estrategias para alcanzarlos mediante la adecuada combinación de las demás funciones indicadas, tanto interna como externamente a la empresa.

En cuanto a la asistencia técnica, consistente en la asesoría individual para que al micro y pequeño industrial implique los conocimientos adquiridos en la capacitación y los adopte en su empresa, también deberá ser colectiva; como por ejemplo lo - constituyen las uniones de crédito. Así por último el apoyo a los esfuerzos de capacitación y asistencia técnica deberán de - provenir más constantemente de la banca comercial y no sólo de

la banca de desarrollo y de sus fondos de fomento.

Por lo que respecta a la calidad total, la apertura comercial y la revolución de las comunicaciones han permitido que se comparen fácilmente las calidades disponibles en todos los mercados del mundo con esquemas de normas internacionales cada vez más estrictas, así como sistemas de certificación de calidad - (V. gr. ISO 9000) que permitan otorgar una garantía de calidad a los consumidores de productos mexicanos.

El concepto de calidad total, desarrollado alrededor de los años cincuentas en Estados Unidos, y arraigado con éxito en Japón en la postguerra, ha llegado a nuestro país como una alternativa para adecuarnos a la orientación globalizadora que actualmente registra nuestra economía. Hoy en día para ser competitivos es necesario tener la certificación mundial de calidad porque el propio mercado lo demanda. Esto implica proporcionar los mejores servicios y productos a los clientes, optimizar costos y vender el producto a precios accesibles. Para lograr estos - objetivos, es necesario asociarse con grandes instituciones y - con distribuidores que ofrezcan diversos tipos de valor agregado, o una ubicación geográfica atractiva, entre otros aspectos.

Es por ello que la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) y la Confederación de Cámaras Industriales (CONCAMIN), entre otras instituciones unieron sus esfuerzos para crear el - Instituto Mexicano de Normalización y Certificación (IMENOC), - cuya tarea consiste en vigilar y certificar la calidad de los productos y servicios que generan las empresas mexicanas. Así

el instituto elabora y expide las normas mexicanas de calidad y certificación del sistema de seguridad y calidad de las industrias, además coadyuva al desarrollo tecnológico y la gestión ambiental, apoyando a la pequeña y mediana industria.

Según los especialistas "la creación de este organismo, ayudará a que los sectores productivos superen el rezago tecnológico y estén en mejores condiciones de enfrentar la competencia - pues la normalización y certificación, son cimientos de la calidad y esto a su vez, facilita la competitividad y la productividad". (19)

La productividad es un elemento que permite ser competitivo. El Centro de Calidad Total (CONCAMIN), asevera: "Si definimos a la productividad como el producir más con los recursos que posee la empresa, podría pensarse que ésta se afecta directamente por el grado de competencia que existe en las diversas ramas industriales del país". (20)

Una mayor competencia provoca mayor productividad por la misma presión de los competidores directos y el peligro de quedar fuera de un mercado por el peso de los costos de producción. Intimamente ligado al concepto de productividad está el de competitividad, entendida como la posición provechosa y sostenible

(19) "Niveles de Calidad", en Revista Alto Nivel, Julio 1994. - Pág. 30.

(20) "Productividad y Competitividad, Ahora o Nunca", en Revista Alto Nivel, Abril 1992, Pág. 24.

contra las fuerzas que determinan la competencia en un sector industrial determinado. Dicha posición, está dada por la eficiencia en las operaciones internas de la empresa, por lo que a mayor productividad se bajan los costos de fabricación y se puede aumentar la competitividad. Asimismo, el CCT, afirma: "Con la capacidad de respuesta rápida a las necesidades del consumidor, antes que la competencia; las empresas deberán ser más rápidas, costeables y mejores, que sus competidores". (21)

Algunas características que podrían ayudar a las empresas a ser más competitivas en un mercado son según el CCT, las siguientes:

- Diferenciación. Es importante que las empresas diferencien sus productos en un mercado competido.
- Innovación al diferenciar el producto cada empresario en ese momento, busca igualarlos y mejorarlos por ello es necesario innovarse.
- Posicionamiento al ofrecer un producto orientado a cubrir las necesidades más inmediatas, siempre debe ser cien por ciento confiables.
- Flexibilidad. Es la facilidad de una empresa a un cambio en el mercado.

La forma más visible de calidad, se da en los productos o

(21) "Productividad y Competitividad, Ahora o Nunca". en Revista Alto Nivel, Abril 1992, Pág. 24.

bienes manufacturados, de hecho el concepto y las primeras formas de control sistemático de calidad, surgen con la difusión de la producción en grandes volúmenes. En consecuencia, la mayoría de estudios y comentarios sobre calidad se refieren a la fabricación de bienes. Por lo que la calidad es un proceso y no un programa; mientras el programa tiende a un final, el proceso de mejora continúa nunca termina.

El mejoramiento continúa hacia la calidad total; es un aspecto que toda industria debe poseer, "incluso las micros, pequeñas y medianas organizaciones, pues el hecho de que sus recursos sean menores, no las exime de la exigencia de modificar sus estilos tradicionales de operación, para poder mantenerse en el mercado". (22)

Por último hay que entender que la industria mexicana se ve afectada por las condiciones estructurales, o sea, el conjunto de elementos ajenos a la empresa, que afectan la competitividad de sus productos, porque bajo la forma de costos impactan sus precios y su calidad. "La eficiencia de una industria es responsabilidad del empresario, pero las condiciones en las que se desenvuelven son consecuencia de la política gubernamental y la conducta social". (23)

(22) "Mejora Continua un Principio sin Fin". en Revista Alto Nivel, Julio 1994, Pág. 63.

(23) Centro de Estudios Industriales. "Análisis de Coyuntura", CONCAMIN, Pág. 12.

III.5 LA SUBCONTRATACION

Uno de los puntos importantes para el desarrollo de las pequeñas y medianas industrias lo constituye el sistema de subcontracción, que ha tenido mucho éxito en otros países, como es Japón e Italia. En el Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994 se establece la necesidad de fomentar este tipo de asociación al indicar que:

"-Se fomentará la subcontratación de procesos y productos industriales para apoyar la integración de las cadenas productivas donde sea la solución más eficiente. Se promoverá la articulación de empresas de menor escala con las de mayor tamaño para evitar la duplicidad de inversiones ocasionadas por la integración vertical excesiva.

-Se impulsará a las empresas de menor tamaño, para que vía la subcontratación participen en el mercado internacional mediante el suministro de partes, componentes, conjuntos, refacciones e insumos a empresas exportadoras y a la industria maquiladora.

-Se promoverá la organización y el fortalecimiento de bolsas de subcontratación en la rama metal-mecánica y en aquellas actividades manufactureras en que sea viable su formación, así como a nivel regional". (24)

Por tanto, el mecanismo de la subcontratación es un elemen

(24) "Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994", SECOFI, Pág. 17.

to de particular importancia de relación interempresarial para el desarrollo de la micro, pequeña y mediana industria, ya que al generarse valor agregado en la producción de dicho segmento empresarial, éste se convertirá en factor indispensable para las grandes empresas.

La subcontratación "es la relación que se establece entre dos o más empresas en la cual una de ellas, denominada 'contratista', solicita a otra u otras empresas, denominadas 'subcontratistas', la realización de partes, componentes, subconjuntos o prestación de ciertos servicios, bajo normas y especificaciones técnicamente establecidas". (25)

La subcontratación tiene como objetivo que una empresa que obtiene un contrato, ya sea para la construcción de una obra o para el abastecimiento de un pedido importante de mercancía o productos, pueda disponer de los servicios de empresas más modestas, que le permitan cumplir con el compromiso contraído en las mejores condiciones de tiempo y costo que en términos generales, por sí sola, no podría cumplir de manera adecuada. De esta manera, el contratista que obtiene un contrato bajo las condiciones anteriores, involucra a un número determinado de micro, y pequeñas empresas, que a su vez se ven beneficiadas con pedidos derivados del contratista individual. El sistema funciona bien para la producción de bienes intermedios o básicos para produc-

(25) ESPINOSA VILLARREAL, Oscar. "Impulso a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa. F.C.E. 1993, Pág. 109.

tos finales de consumo, partes componentes, así como en la industria del vestido, que requieren de varios procesos segmentados. Si los procesos de producción no pueden dividirse o si los bienes finales requieren de pocas partes, no se necesita de este tipo de mecanismo.

Las empresas que producen partes y componentes utilizan una estructura de niveles donde la empresa principal provee la planta de ensamblado final, lo cual refleja una división del trabajo dentro de los procesos de producción; se establece un vínculo estrecho de carácter semipermanente entre las empresas y se proyecta la producción y el vínculo. Los ajustes de precios deben de realizarse al menos semestralmente, teniendo en cuenta - cierto margen de ganancias, sus costos de producción de partes y componentes y la empresa principal proporcionaría el diseño, la tecnología, las herramientas de procesamiento y en ocasiones asistencia financiera en forma de capital y/o de préstamos y a cambio recibiría un suministro estable de partes y componentes garantizados por el subcontratista con bienes y una producción de calidad. En este sentido, la información en el sistema adoptado debe de fluir sin problemas de la empresa principal hacia los subcontratistas. Así la capacidad de negociación entre ambas partes dependerá del grado de especialización técnica, de los costos involucrados en esa relación y del grado de seguridad. - Por otra parte, la estandarización y homologación, uniformidad y sincronización de la producción son críticos para la formación del sistema de subcontratación. Para ello se requiere que cada empresa subcontratista establezca los niveles requeridos de ca

lidad, precio, tiempo de entrega y otros servicios. La ventaja de este esquema, para la micro y pequeña empresa reside en que le permitirá obtener pedidos directamente de los contratistas, concentrando su actividad exclusivamente en la producción de la parte que le corresponde, sin distraer su atención en buscar clientes para colocar sus productos, asegurando con ésto su permanencia en el mercado. "En México, existen hasta el momento bolsas de subcontratación ubicadas en Veracruz, Jalisco, Nuevo León, - Distrito Federal, Guanajuato, Chihuahua, Durango, Puebla, Queré^utaro e Hidalgo". (26)

III.6 OTRAS ACTIVIDADES O INSTRUMENTOS

Además de los anteriores apoyos para el desarrollo de la micro, pequeña y mediana industria, existen también otros elementos importantes de fomento hacia la consecución de dicho objetivo, como son el Banco Nacional de Comercio Exterior, el cual trata de apoyar a dicho subsector en base al grado de maduración - que tiene éste para exportar; ya que muy pocas empresas de éste estrato exportan sus productos de manera directa. Otro instrumento de apoyo lo constituyen los estímulos fiscales al desarro

(26) Ide., Pág. 110.

llo tecnológico, los cuales a continuación se describen:

El Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext) es la institución de fomento del gobierno federal, encargado de canalizar los apoyos al comercio exterior de México. El comercio exterior se entiende en dos sentidos: tanto el impulso a las exportaciones de bienes y servicios no petroleros, como el financiamiento racional a las importaciones del país. Por lo que toca a la pequeña y mediana industria, Bancomext ha reconocido su importancia en la estructura industrial del país. Su contribución al producto interno bruto, su capacidad para generar empleos, su amplia flexibilidad operativa y su facilidad de adaptación a los cambios en el entorno. En respuesta a los lineamientos establecidos por el Programa para la Modernización y Desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Industria 1991-1994, Bancomext ha diseñado un conjunto de apoyos a la pequeña y mediana industria a desarrollar de acuerdo con la clasificación que éste ha establecido en función de un nivel de ventas de exportación (en 1991 era de 2 millones de dólares de ventas anuales). Dichos apoyos financieros y promocionales son los siguientes: (27)

1) Apoyo Promocional a la Pequeña y Mediana Industria. El objetivo de este apoyo es brindar a las empresas que incursionan en los mercados internacionales, una gama de servicios que les permita adecuar y promover su oferta exportable a los mercados

(27) Véase: "Apoyos del Bancomext a la Pequeña y Mediana Industria", en revista: Alto Nivel, No. 5 Mayo 1991, Pág. 18.

externos, a través del Centro de Servicios al Comercio Exterior SECOFI-BANCOMEXT, el cual proporciona la información, asesoría especializada y capacitación necesarias para detectar el nicho de mercado específico de cada empresa y diseñar el plan de negocios más conveniente que permita iniciar, aumentar o diversificar las exportaciones del interesado.

2) Tarjeta de Crédito al Exportador. Mediante este instrumento se pretende lograr habilitar como sujetos de crédito a un importante núcleo de empresas que aún se encuentran al margen del financiamiento de las actividades de exportación. Este mecanismo permitirá adecuar los apoyos crediticios a las particularidades del sector independientemente de la actividad producción-exportación que realicen. La tarjeta de crédito del exportador operará con el apoyo de la infraestructura de la banca comercial.

3) Mecanismo de Factoraje a Exportadores Indirectos. Bancomext implanta este mecanismo que tiene como objetivo fundamental proveer de recursos financieros suficientes y de manera expedita al exportador indirecto, es decir, al proveedor del exportador final. Para llevar a cabo este mecanismo, Bancomext y la Comisión Mexicana de Seguros de Crédito crearon una empresa de factoraje financiero, en las que ambas instituciones aportan su experiencia en la investigación y análisis de crédito, administración y cobranza, tecnología, cobertura de riesgos cambiarios entre otros.

4) Programa de Apoyo a Uniones de Crédito. Este programa

apoya a las uniones de crédito que realicen exportaciones por sí mismas o a través de sus asociados, ya sea como exportadores finales o como proveedores de éstos. Los requisitos de elegibilidad se basan en un criterio de selectividad, que asegure el fortalecimiento de su intermediación financiera. Dichos requisitos son: registrar un capital social mínimo, presentar niveles máximos de apalancamiento financiero, registrar utilidad neta positiva, registrar un máximo de cartera vencida contra la vigente, contar con manuales de políticas de crédito y de análisis de crédito, contar con programas de capacitación a su personal, presentar una organización estructurada, contar con manuales de organización y tener un personal con experiencia necesaria.

5) Programa de Apoyo a Empresas de Comercio Exterior. El decreto expedido por el gobierno federal el 3 de mayo de 1990, relativo al establecimiento de empresas de comercio exterior (ECEX), señala que Bancomext será la institución que apoyará financieramente a estas entidades. Por tanto, Bancomext cuenta con un programa de apoyo a las ECEX registradas en la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, cuyo objetivo central es el de promover la incorporación de la pequeña y mediana industria a las empresas de comercio exterior, para que éstas sean capaces de conformar y consolidar una oferta exportable competitiva en los mercados internacionales. Este apoyo consiste en créditos para capital de trabajo, equipamiento, gastos de operación tanto de la oficina central como de sus filiales en el extranjero, gastos de promoción y capital de riesgo.

Exportar para un pequeño productor, no es tarea fácil requiere esfuerzo, perseverancia y sobre todo, capacidad empresarial. Los mercados externos cada vez son más competitivos: se requiere ofrecer calidad, servicio, oportunidad y precios competitivos.

En cuanto a los estímulos fiscales que administra la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, se otorgan a través de un documento denominado Certificado de Promoción Fiscal (CEPROFI), cuya vigencia es de 5 años y que permiten compensar impuestos federales. Es de suma utilidad la obtención de los CEPROFIS considerando que es una cantidad que el gobierno acredita en impuestos por la inversión, que se realiza en la construcción de nuevas industrias, por la generación de empleos y por la adquisición de maquinaria y equipo. Los porcentajes a beneficiar varían de acuerdo al tamaño de la empresa (dando prioridad a las más pequeñas), la actividad desarrollada, y el lugar de ubicación de la misma.

El esquema de estímulos fiscales opera en el ámbito tecnológico con el fin de promover esta actividad del sector industrial. Son sujetos de los beneficios fiscales las empresas productivas de transformación cuando:

-Realicen inversiones en maquinaria, equipo y construcción de edificios, que formen parte de la infraestructura para investigación y desarrollo tecnológico.

-Realicen la contratación de asistencia técnica y adquisi-

Exportar para un pequeño productor, no es tarea fácil requiere esfuerzo, perseverancia y sobre todo, capacidad empresarial. Los mercados externos cada vez son más competitivos: se requiere ofrecer calidad, servicio, oportunidad y precios competitivos.

En cuanto a los estímulos fiscales que administra la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, se otorgan a través de un documento denominado Certificado de Promoción Fiscal (CEPROFI), cuya vigencia es de 5 años y que permiten compensar impuestos federales. Es de suma utilidad la obtención de los CEPROFIS considerando que es una cantidad que el gobierno acredita en impuestos por la inversión, que se realiza en la construcción de nuevas industrias, por la generación de empleos y por la adquisición de maquinaria y equipo. Los porcentajes a beneficiar varían de acuerdo al tamaño de la empresa (dando prioridad a las más pequeñas), la actividad desarrollada, y el lugar de ubicación de la misma.

El esquema de estímulos fiscales opera en el ámbito tecnológico con el fin de promover esta actividad del sector industrial. Son sujetos de los beneficios fiscales las empresas productivas de transformación cuando:

-Realicen inversiones en maquinaria, equipo y construcción de edificios, que formen parte de la infraestructura para investigación y desarrollo tecnológico.

-Realicen la contratación de asistencia técnica y adquisi-

ción de tecnología, proporcionada y desarrollada para institutos tecnológicos nacionales.

-La industria mediana y pequeña será considerada de manera especial y podrá obtener mayores montos del beneficio fiscal.

Estos son varios de los programas e instrumentos de apoyo más importantes para el desarrollo y fomento de la industria pequeña y mediana que actualmente se encuentran vigentes en México, algunas con una relevancia mayor que otras, debido al grado de cobertura, y a las instituciones que prestan dicho servicio. Pero todos estos apoyos van dirigidos hacia un objetivo global, desarrollar la infraestructura industrial del país, para poder hacer frente a la competencia generada por la apertura comercial.

CAPITULO IV

**SITUACION ACTUAL Y PERSPECTIVAS DE LA PEQUEÑA
Y MEDIANA INDUSTRIA**

IV.1 EL PROCESO DE GLOBALIZACION

La apertura económica de México ha desempeñado un papel fundamental en la estrategia para fomentar, arraigar y consolidar la necesidad de lograr incrementos en la productividad y una cada vez mayor competitividad de la empresa mexicana. Ello surge de la necesidad de insertarse en un fenómeno que en la última - década ha tomado una relevancia particular a nivel mundial y en el cual México no puede quedar exento, dicho fenómeno es el de la globalización de la economía.

La dinámica que presenta hoy la economía mundial presenta un mercado cada vez interrelacionado, determinado en gran medida por tres situaciones que si bien se gestaron en décadas anteriores, se manifestaron activamente durante los años ochentas: (28) primero la fuerte participación del comercio intraindustrial e intrafirmas, ambos estableciéndose principalmente entre los países industrializados; segundo el sostenimiento del despliegue - del capital financiero sin fronteras que le ha dado nuevamente impulso a la inversión extranjera no crediticia; y la tercera - se refiere al notable crecimiento del sector servicios, auspiciado por el desarrollo de las nuevas tecnologías dentro de las que

(28) RAMIREZ LOPEZ, Berenice. América Latina frente al proceso de globalización: retos y potencialidades. Problemas del Desarrollo, Vol. XXIV, Núm. 95, México. IIEC-UNAM, Octubre-Diciembre 1993, Pág. 87.

el manejo de la información se ha transformado en un punto esencial de ese fenómeno denominado desde los años ochentas, globalización de la economía. Las tres situaciones mencionadas han sido dinamizadas por políticas económicas de corte neoliberal - que apoyadas en el principio de la desregulación, la privatización y la apertura de los mercados han introducido reformas sustanciales en las formas de organizar la producción y su distribución.

La apertura del orden económico internacional creado por la Guerra Fría ha generado una corriente de reflexiones sobre el futuro de las economías. Las transformaciones radicales en la política y la economía de las naciones han alterado el significado económico tradicional de las fronteras entre países, así también como de los factores de la producción y la competitividad: tecnología, capital, equipo, capital humano, etc., los cuales - tienden a desplazarse entre diferentes regiones.

"A partir de que Estados Unidos comenzó a perder poder económico, éste se vió acompañado de una erosión concomitante de - capacidad hegemónica. Así... este período de hegemonía estadounidense ha pasado a ser sustituido por otro que algunos autores consideran de responsabilidad compartida, de competencia entre bloques y otro conjunto adicional de elementos difinitorios empleados comúnmente, que en forma amplia reconocen como globalización". (29)

(29) RANGEL, José. Estados Unidos Hegemonía vs. Globalización. Problemas del Desarrollo. Vol. XXIV, Núm. 95, México IIEC-UNAM, Octubre-Diciembre 1993. Pág. 25.

La globalización o producción global, o nueva división internacional del trabajo, ha sido analizado por un sinnúmero de especialistas y, en la mayoría de los casos, se acepta de entrada, como una característica que define la economía capitalista de hoy día y las relaciones internacionales. Como movimiento representativo del acontecer económico internacional, se considera que en cada país es menester incorporarse a la mayor brevedad en el torrente de este proceso, para de esta forma aprovechar al máximo los beneficios de una pronta membresía, y por el contrario, no hacerlo se considera que puede llegar a significar costos imprevisibles. Las tesis que apoyan la existencia de globalización de la producción centran su atención tanto en la concentración como en la centralización del capital, esto es, la existencia de producción global.

Es común encontrar el concepto de globalización en los diversos análisis que se están desarrollando en torno al contexto internacional, principalmente porque describe algunas de las características que presenta el mercado mundial de hoy. Es un concepto que por su ilimitada utilización y falta de precisión se asocia con diversos acontecimientos que son representativos de la dinámica mundial. De tal forma que se habla de globalización cuando se quiere hacer referencia a procesos de liberación económica, de transnacionalización productiva, de apertura y liberación comercial.

Algunos de los elementos que distinguen este proceso de globalización son la diseminación de producción descentralizada tan

to en países industrializados como en vías de serlo y el control y la coordinación crecientemente centralizados de estas unidades de producción por parte de las empresas trasnacionales. - Hay que recordar que una de las características del sistema capitalista radica en su capacidad de acumular y reproducir capital. Junto a estas tendencias, las nuevas tecnologías como la informática, la telemática, la electrónica, la robótica y la biotecnología han reorientado el proceso productivo y facilitado el manejo de grandes volúmenes de capitales, permitiendo su rápido desplazamiento y el desarrollo amplio de los servicios financieros (III Revolución Tecno-Industrial).

En suma se puede señalar que el proceso de globalización de la economía se manifiesta por las características que en los últimos años ha adoptado el proceso productivo. El necesario aumento de la productividad y de la rentabilidad, ha provocado que el proceso de producción de un determinado producto se distribuya en diversos ámbitos espaciales, aprovechando ventajas comparativas, economías de escala, especialización productiva, etc. Sin embargo, hay que destacar que este proceso de globalización no significa que se estén operando situaciones de homogenización productiva a nivel mundial; por el contrario, este proceso de globalización se manifiesta acentuando las diferencias que ya se habían establecido entre los denominados países industrializados y no industrializados, así como al interior mismo de cada uno de los países. Actualmente coexiste el proceso de globalización con la formación de bloques económicos regionales, en lo que constituye un escenario de potenciales -

conflictos en el marco de la competencia; pero al mismo tiempo se genera la contradicción entre la operación global de los mercados y las regiones internas a escala nacional.

"Al mismo tiempo que se establecen esquemas de integración entre países, es decir, la creación de bloques, no se crean necesariamente las fuerzas para una mayor integración interna, situación que tiene distintas expresiones económicas y políticas; mientras que ahora es posible apuntar hacia estas contradicciones, es en cambio, insuficiente la determinación de las mediaciones para señalar las repercusiones locales de la globalización. Avanzar en el planteamiento y el análisis de esas mediaciones - es un requisito básico para cualquier consideración efectiva de la ubicación de México en la geoeconomía mundial". (30)

Un elemento importante por señalar y que caracteriza también la globalización, es el de la identificación de un mundo - que ha pasado de la bipolaridad (Estados Unidos-URSS), a un mundo tripolar, cuyo soporte es el mismo Estados Unidos pero ahora acompañado por Alemania integrada y Japón. Es por tanto que se concibe como una enorme desigualdad la participación aislada de un país en este concierto de colosos y la obligada necesidad de incorporarse en algunos de los bloques que encabezan dichos países. En el sistema anterior (bipolar) el dominio correspondía

(30) BENDESKY, León. La dimensión espacial del proceso de globalización económica. Problemas del Desarrollo, Vol. XXIV, Núm. 95, 1993. Pág. 35.

a lo político, ideológico y militar; ahora todo el sistema de dominio se encuentra en las finanzas y en el marketing (apoyados en la tecnología).

Ante esta situación, la cuestión de las oportunidades de la globalización para la economía mexicana pasa por el problema regional, es decir, por la dimensión económica regional interna; determinada por las condiciones generales de la rentabilidad de la producción, tanto en cuanto a los procesos como al acceso a los mercados. "La idea es la de una geografía del crecimiento y del desarrollo en el que se integren los distintos temas que convencionalmente se tratan de manera general y que requieren de un tratamiento territorial; entre estos temas destacan los siguientes: condiciones de financiamiento, el papel de las pequeñas empresas, el desarrollo tecnológico y de las telecomunicaciones, la metropolización y suburbanización, el rezago rural, y las economías regionales transfronterizas". (31)

Por tanto debemos darnos cuenta de que nos estamos insertando en economías globales, por lo que hay la necesidad de profundizar en la reforma del Estado, por un lado y en la apertura de la economía, por el otro. En la primera apoyando el desarrollo del sector productivo y en la otra, logrando que nuestra planta productiva pueda ser competitiva a nivel internacional.

Esta evolución está dando como resultado un proceso perma-

(31) Idem., Pág. 36.

nente de reestructuración industrial y de reorganización espacial en dirección hacia la conformación de estructuras productivas más descentralizadas y flexibles. La pequeña y mediana industria, por sus propias características puede y debe jugar un papel importante en este proceso.

Cabe mencionar que en la coyuntura internacional actual, apertura indiscriminada y liberación están siendo revisadas y se está dando una amplia discusión sobre el papel del Estado, acerca de sus funciones en la orientación del desempeño económico, revaluando la necesidad de su intervención para corregir los desequilibrios que el mercado por sí sólo no puede corregir y que por el contrario durante la última década se han acentuado.

En general la globalización quiere decir competencia entre capacidades nacionales y quiere decir competencia entre capacidades tecnológicas, mejor tecnología ofrece competitividad económica y éste ha sido el ejemplo de Japón, Alemania y Estados Unidos donde la tecnología ha reforzado sus economías y al mismo tiempo sus posiciones geopolíticas.

IV.2 LA APERTURA COMERCIAL Y LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA

IV.2.1 La Apertura Comercial de México

Durante el período posterior a la Segunda Guerra Mundial, México siguió el modelo de desarrollo enfocado hacia el interior. La rápida industrialización de los años cincuentas y sesentas, ocurrió bajo un ambiente económico protegido por barreras comerciales. Entre 1950 y 1970, la economía mexicana logró resultados notables; durante este período México generó tasas de crecimiento per-cápita anuales de 3 y 4%, con una tasa inflacionaria anual de aproximadamente 3%. Esta época de oro llegó a su fin a mediados de los años setentas, cuando el país enfrentó una grave crisis en su balanza de pagos. Posteriormente nuevos descubrimientos de grandes reservas petroleras sirvieron como remedio temporal. Durante el boom petrolero (1978-1981), el déficit presupuestal del gobierno creció sin mesura y México, bajo el supuesto de que los precios del petróleo continuarían al alza, adquirió fuertes préstamos externos. A principios de 1982 la combinación de una política fiscal poco prudente y sucesos externos adversos produjeron otra crisis en la balanza de pagos, seguida por fuertes devaluaciones del peso y un caos financiero y los intereses sobre la deuda externa absorbieron la mitad de los ingresos que recibió México por sus exportaciones. La deuda externa, denominada en gran parte en dólares, se incrementó de un nivel manejable igual al 30% del PIB en 1981 a 63% en 1983. El gobierno trató de estabilizar la economía entre 1982 y 1985 con

un programa respaldado por el Fondo Monetario Internacional en el que se incluyeron los ingredientes convencionales como reducir el déficit fiscal y restringir el crédito. Este programa no tuvo éxito y a mediados de 1985 se presentó una nueva crisis en la balanza de pagos. Por lo tanto, en los círculos gubernamentales se creía cada vez más que el fracaso del programa de estabilización era causa, en parte, de la lentitud de las reformas estructurales. Así pues, a partir de mediados de 1985, las políticas se reorientaron progresivamente hacia medidas dirigidas a la apertura de la economía a los mercados internacionales y a reducir la presencia del Estado en la economía. En México se iniciaron a mediados de 1985 con el gobierno del presidente Miguel de la Madrid y se consolidaron durante la presidencia de Carlos Salinas de Gortari, a partir de finales de 1988. (32)

Lo anterior llevó a México a gestionar su acceso al Acuerdo General de Aranceles y Comercio, (el GATT) en 1985, quedando concluida y ratificada por el senado en 1986. El ingreso de México se hizo reconociendo las partes contratantes su carácter de país en desarrollo, obligándose a respetar las disposiciones constitucionales mexicanas, en particular sobre energéticos, y reconociendo el carácter prioritario del sector agropecuario para el desarrollo económico y social de México.

(32) LUSTING NERA, Bosworth, Barry; Lawrence, Robert. El Impacto del Libre Comercio en América del Norte. Economía Mexicana número especial. México, CIDE Junio 1993. Págs. 7-39.

Al pertenecer al GATT nuestro país redujo sus aranceles de importación, estableciendo como tope máximo el 50% advalorem; - eliminó el sistema de precios oficiales como base de los gravámenes aduaneros y suscribió los códigos de conducta sobre valoración aduanera, antidumping, de licencias de importación y de obstáculos técnicos al comercio. Como pago de su adhesión, México se comprometió a mantener aranceles inferiores al 50% en - 373 productos, que significaban en 1985 importaciones por 1,889 millones de dólares, equivalente al 16% de las compras externas totales en ese año. "El pago fue un beneficio directo a los Estados Unidos, ya que fue a solicitud de ese país que se incluyeron en esta grupo 210 productos, que en el año citado (1985) implicaron ventas norteamericanas a México por 1,103 millones de dólares, o sea el 58% del valor de importación hecho mediante - las fracciones consolidadas, además de que también utilizaron - las 163 fracciones restantes, haciendo ventas por 1,040 millones de dólares". (33) Siendo así los Estados Unidos el origen del - 68% de las importaciones que México efectuó a través de las fracciones consolidadas como pago del acceso al GATT.

Teniendo ya como base la observancia común de las disposiciones del GATT, México y los Estados Unidos, suscribieron una serie de documentos para regular el comercio, formando parte in

(33) ZAMORA BATIZ, Julio. El por qué y para qué del Tratado de Libre Comercio. COED. Centro de Información Científica y Humanística-UNAM y Consorcio Latinoamericano, S. A. de C.V. México, 1991. Pág. 15.

tegral de la política de liberación comercial y de la apertura de la inversión extranjera.

Por tanto, la esquemática descripción de la política económica (vigente actualmente); hizo notorio el papel trascendente de las relaciones económicas internacionales en el futuro de México; debido en parte a que la competencia económica internacional ha provocado la organización y fortalecimiento de grupos de países.

Así pues en Europa Occidental; la Comunidad Económica Europea, ha acelerado el proceso de integración planteado por el Tratado de Roma donde se trata de consolidar la unión, con política económica y comercial común, con libre circulación de personas, bienes y capitales; teniendo en su seno a Alemania como motor exportador. La influencia Europea en el comercio mundial es notable y registra un creciente saldo favorable en sus intercambios. Al otro lado del planeta, está Japón encabezando a la Cuenca del Pacífico, grupo que registró las más altas tasas mundiales de crecimiento económico, de intercambio interno y de comercio con otras áreas. Es también esta zona pionera en una serie de tecnologías y en la aplicación industrial y a los servicios de avances técnicos logrados en otras partes.

Por su parte, los Estados Unidos, que en la postguerra dominó la economía mundial, afronta hoy una situación sumamente difícil, en cuanto a solucionar sus desequilibrios económicos, cuyo núcleo son los déficits gemelos, en los aspectos fiscal y de la cuenta corriente.

El cual aún con sus problemas es una de las economías más dinámicas y su fortaleza militar y política, confirmada con la reciente guerra del Golfo Pérsico y la desintegración de la Unión Soviética, le permite competir con los otros bloques desarrollados, aunque sea con dificultades. Así también los países de América del Sur, conscientes del entorno mundial, han decidido integrar sus economías mediante el Mercosur.

Ante este panorama mundial, México está buscando la mejor forma de participación, ante el cual se le ha planteado cuatro posibles opciones de integración de acuerdo a los proyectos y acciones que se vienen desarrollando principalmente por parte de las potencias industriales. Así el crecimiento futuro del país exige por tanto, más capital, mercados para la producción de sus industrias, la absorción de tecnologías modernas y abastecimientos de sus demandas con productos nacionales e importados a precios justos. Ya que competir sólo frente a los gigantes que se han integrado como se explicó más arriba, sería claramente desventajoso. La pretensión de la utarquía, de encerrarse en un mercado débil, con pocas perspectivas de expansión, con retraso tecnológico y altos costos nos llevaría a un círculo vicioso de la pobreza, es decir, a una debilidad insoslayable de la economía.

Cabe señalar que la apertura económica del exterior de México iniciada en el período 1981-1988, se convirtió en uno de los principales objetivos dentro de lo que se llamó la política de "Cambio Estructural" y más tarde la de "Modernización",

argumentando la necesidad de producir artículos competitivos en el exterior para convertirnos en un país exportador.

Es por todas estas razones que México, suscribió el 17 de diciembre de 1992 un Tratado de Libre Comercio con Canadá y Estados Unidos que entró en vigor el uno de enero de 1994. Con este Tratado se busca incrementar los flujos económicos entre los tres países que eliminarán en forma paulatina, las barreras arancelarias y no arancelarias. (34)

IV.2.2 La Pequeña y Mediana Industria y el Tratado de Libre Comercio

Las pequeñas y medianas industrias de México han tenido que enfrentarse al cambio en la forma de vincularse con el exterior, de un modelo cerrado hacia uno abierto, en donde la competencia se ha incrementado rápidamente. La apertura de la economía, aún cuando ha resultado negativo para un grupo de empresas, no ha tenido el devastador cierre masivo de plantas que se esperaba. Frente al reto externo los empresarios han adoptado por concertar acuerdos de apoyo con el gobierno, a fin de realizar una reestructuración estratégica, por medio, principalmente, del fi

(34) Las barreras arancelarias son los impuestos que se pagan al importar o exportar productos de un país a otro. Las barreras no arancelarias son medidas que restringen las importaciones como son las cuotas aplicadas que limitan directamente el volumen o el valor de las importaciones, o las normas sanitarias y fitosanitarias.

nanciamiento para modernizar su capacidad productiva (como ya se vió en el capítulo anterior). Por su baja competitividad, las micro y pequeñas industrias se enfrentarán a importantes retos en el nuevo entorno del mercado trilateral. Sin embargo, su flexibilidad para adaptarse a la demanda les permitiría adecuarse a esas circunstancias económicas.

Con el TLC se busca suprimir las barreras de todo tipo al comercio y a la inversión. Los tres países acordaron un conjunto de reglas que definen los plazos y las modalidades para eliminar las barreras y facilitar el libre tránsito de capitales, mercancías y servicios entre las tres naciones. Cada país participante mantendrá en vigor su propio programa de aranceles para las importaciones procedentes de países que no forman parte del Tratado.

A continuación se muestra un análisis de las principales características del TLC y del papel que jugará el subsector de la pequeña y mediana empresa. (35)

Acceso a Mercados. La micro, pequeña y mediana industria tendrá acceso al mercado más grande del mundo, ya que los tres países suman una población total de 360 millones de habitantes y un PIB que asciende a 6 millones de millones de dólares, que representan entre el 20 y el 25% de la producción mundial. Pro

(35) Véase: "La empresa Micro, Pequeña y Mediana ante el TLC". El Mercado de Valores. Núm. 3, Marzo 1994.

ducir para un mercado mayor permitirá ampliar la participación de las empresas pequeñas en las cadenas productivas, por su facilidad para adaptarse e integrarse a ellas.

Aranceles. Los tres países eliminarán todos los aranceles a la importación de bienes producidos en la región, después de un período de transición. El calendario de desgravación, es decir, de eliminación de impuestos, reconocen los distintos grados de desarrollo que existen entre las economías de cada país; por ello, las empresas mexicanas tendrán, en promedio, un mayor plazo de protección arancelaria que las empresas estadounidenses o canadienses (ver cuadro).

PAIS	OBSERVACION ARANCELARIA			
	INMEDIATO %	A 5 AÑOS %	A 10 AÑOS %	A 15 AÑOS %
México	42	18	38	2
Estados Unidos	84	8	7	1
Canadá	79	8	12	1

En el cuadro de Desgravación Arancelaria se señalan los porcentajes de desgravación de las importaciones no petroleras en los diferentes plazos acordados. El 42% de las importaciones que México desgravará de inmediato lo constituyen los insumos y maquinaria que no se producen en el país. Los impuestos de importación para los productos terminados se eliminarán más lentamente, con plazos adecuados para que las empresas pequeñas se ajusten al nuevo entorno, dando seguridad en la producción de estas mercancías. La desgravación conllevará a un acceso prefe

rencial al mercado de Estados Unidos y Canadá beneficiando a empresas pequeñas que exporten directa o indirectamente. Esto significa que las mercancías provenientes de países fuera de la región tendrán que pagar aranceles, mientras los productos mexicanos estarán exentos del pago de impuestos o éste será menor.

Reglas de Origen. Las reglas de origen son un conjunto de procedimientos para determinar si un producto puede beneficiarse de las ventajas que concede el Tratado. Uno de los objetivos de estas reglas es evitar la triangulación de mercancías, es decir, que un producto fabricado en el resto del mundo no sea comercializado en la zona con las ventajas que concede el Tratado. Se acordó que un bien será considerado originario de la región cuando se produzca en su totalidad en alguno de los tres países y de no ser éste el caso se definieron y acordaron tres criterios para determinar su origen: a) El cambio de clasificación arancelaria también llamado "salto arancelario", establece el proceso mínimo de transformación que deberán sufrir los insumos para que el bien final o producto sea considerado como originario de la región. b) El método de valor de transacción define el contenido regional a partir del precio factura del bien exportado y los precios factura de los insumos importados fuera de la región. El del contenido regional es 60% y sólo en autos el 67.5%. c) El método de costo neto define el contenido regional a partir de la estructura de costos del bien exportado y los precios factura de los insumos importados fuera de la región; con base en este método el porcentaje del contenido regional exigido ascien

de al 50%. Estas reglas permitirán a la empresa micro, pequeña y mediana desarrollar una mayor actividad productiva, porque las reglas de origen fomentan la incorporación de partes y componentes nacionales en los procesos productivos. Además, las empresas de la región tendrán incentivos para cumplir con las reglas de origen e incorporar un mayor valor regional (valor agregado) a sus procesos de producción por lo que se espera que desarrollen un número mayor de proveedores, subcontraten productos y apoyen con tecnología a las pequeñas empresas, entre otras medidas.

Costo de Capital. Las políticas en materia comercial y de inversión del TLC brindarán mayor certidumbre y seguridad a los capitales que deseen venir al país y, por tanto, disminuirán las tasas que tienen que pagar las pequeñas y medianas empresas para la contratación de crédito. México permitirá a las empresas financieras, de cualquier país miembro del TLC, establecerse en su territorio, aunque sujetos a ciertos límites durante un período de transición que concluirá hacia el año 2000. La participación de la banca extranjera en nuestro país permitiría una reducción en los márgenes de intermediación de la banca, al generarse una mayor competencia en el sistema financiero; así como que habrá más servicios financieros y bancos especializados que sirvan a la pequeña y mediana empresa con nuevos instrumentos más acordes a sus necesidades.

Transporte. La mayor parte del transporte de mercancías - en México, se lleva a cabo por carretera; para que las empresas

sean competitivas es indispensable contar con un sistema de transporte eficiente, confiable y competitivo. El TLC establece reglas y condiciones que garantizarán una mayor competencia en el servicio de autotransporte, que redundará en un mejor servicio a precios competitivos. Las empresas pequeñas se benefician debido a que habrá una mayor competencia de transportistas, que se esforzarán por brindar mejor calidad a menores precios.

Comercio. La mayoría de las industrias pequeñas y medianas tienen en la actualidad dificultad para exportar por los costos que representa dar a conocer sus productos. Con el TLC estas empresas tendrían la oportunidad de exportar al comercializar sus productos en México con cadenas extranjeras y exportar a través de cadenas mexicanas que comercialicen en el extranjero. La apertura y mayor competencia en el comercio permitirá aumentar el volumen de ventas y bajar márgenes comerciales. Los productos que fabrica la micro, pequeña y mediana empresa serán más accesibles al consumidor, por lo que se incrementará su demanda.

Compras del Sector Público. La apertura de las adquisiciones de los gobiernos de Estados Unidos y Canadá ofrece excelentes oportunidades para las empresas mexicanas, en particular para las más pequeñas, debido a que no incurrirán en costos de comercialización, publicidad y distribución de sus productos, como en el caso de sus ventas al sector privado. México incluyó varias cláusulas en el Tratado para establecer reservas temporales que beneficiarán a los fabricantes nacionales que venden al gobierno mexicano; el 50% de las compras del sector público se

pondrán a concurso únicamente entre proveedores nacionales desde la entrada en vigor del Tratado.

Servicios. La liberación comercial en materia de servicios permitirá a la industria ser más competitiva al contar con una mejor infraestructura; las empresas podrán adquirir equipo de cómputo esencial para simplificar trámites administrativos, en mejores condiciones. En materia de telecomunicaciones, el TLC garantizará la disponibilidad de servicios públicos (telégrafo, teléfono, telex y transmisión de datos), con tarifas competitivas que permitan abatir costos. Las empresas más pequeñas podrán desarrollar actividades comerciales y de servicios intensivos en mano de obra como son la construcción, la reparación y el mantenimiento de productos automotrices y electrónicos.

Inversión Extranjera. Con absoluto respeto a lo establecido en la Constitución, el TLC estipuló la eliminación de barreras a la inversión, estableció reglas básicas para su operación e incluyó instancias y mecanismos para la solución de posibles controversias. Las empresas micro, pequeñas y medianas podrán realizar alianzas estratégicas y aprovechar los intercambios tecnológicos y otras formas de asociación con empresas extranjeras que les permitirán incrementar su eficiencia y competitividad.

Prácticas Desleales, Salvaguardas y Solución de Controversias. En el TLC se establecen procedimientos que evitarán a la industria mexicana enfrentar la competencia desleal en la región.

Además, cuando un país compruebe que existe una amenaza grave - para una actividad productiva podrá recurrir temporalmente a una salvaguarda, que es una medida de emergencia para proteger la actividad que se vea amenazada, para ello se podrán detener temporalmente las importaciones, sin embargo, toda salvaguarda cuesta y el país que la aplica debe otorgar otros beneficios que compensen al país exportador.

Asimismo y continuando en otro orden de ideas, por sus características de especialización, cooperación interempresarial y flexibilidad; así como por las disposiciones específicas de liberación comercial; las empresas pequeñas y medianas se encuentran en posición competitiva en varias ramas dentro de las cuales se encuentran:

Industria Textil y de la Confección. En el TLC se obtuvo la eliminación inmediata de los costos de importación, por parte de Estados Unidos, en aquellos productos que cumplan las reglas de origen, eliminando de inmediato los aranceles al 45% de sus importaciones de México; en cambio México desgravará menos del 20% de sus importaciones provenientes de ese país. Canadá por su parte suprimirá de inmediato los impuestos para el 19% de nuestras exportaciones; México eliminará únicamente el 4.7% de sus compras textiles a dicho país. Los hilos e hilados deberán ser manufacturados con base en fibras de la región para que puedan beneficiarse de las ventajas que otorga el Tratado.

Industria de Autopartes. La participación de las empresas

pequeñas y medianas en el sector automotriz es importante en el sector de autopartes. El TLC eliminará las barreras al comercio de autopartes y suprimirá las restricciones a la inversión en el sector durante un período de 10 años. En el Tratado se reconoce el diferente grado de desarrollo de las economías y, por lo mismo, se otorgó al sector un amplio plazo para que pueda competir eficazmente en un mercado más abierto. Estados Unidos desgravará inmediatamente el 81% de las importaciones mexicanas de autopartes; del resto, el 18% será en cinco años y el 1% en 10 años, México desgravará solamente el 5% de importaciones de autopartes en forma inmediata, el 70% en un plazo de 5 años y el resto en 10 años. La industria mexicana de autopartes tendrá garantizadas durante 10 años, una proporción del valor agregado de las empresas que ensamblan automóviles, es decir, de la industria terminal.

Sector Plásticos. El crecimiento en la demanda de los productos de esa industria y los términos favorables en que se concluyeron las negociaciones en el TLC permitirán un importante desarrollo de esta actividad. Desde la entrada en vigor, las resinas sintéticas se desgravarán de inmediato, lo cual favorecerá a la empresa micro, pequeña y mediana de este sector, ya que éste es su principal insumo. Estados Unidos eliminará de inmediato los aranceles a las importaciones mexicanas de plástico y sus manufacturas, lo cual beneficiará a las exportaciones de este sector ya que este país constituye el principal mercado.

Sector Agroindustrial. En materia agroindustrial, los resultados de las negociaciones crearon oportunidades muy atractivas para las empresas agroindustriales mexicanas, entre las cuales destacan las de tamaño mediano y pequeño. Al reconocerse el diferente grado de desarrollo entre las economías, entre los países, se brindó un estímulo adicional a la inversión agroindustrial en México, ya que se reducen los costos al liberarse los principales bienes de capital y otros insumos necesarios para la modernización del campo y de las empresas agroindustriales, tales como tractores, segadoras, trilladoras, cosechadoras, empacadoras de forrajes, arados, fertilizantes, insecticidas y herbicidas, entre otros productos. México desgravará de inmediato sólo el 36% de las importaciones provenientes de E.U. y, cinco años después únicamente un 3% más. Con Canadá, el comercio de productos agrícolas es mucho menor y se excluyeron los productos lácteos y avícolas.

Muebles. Los insumos y partes de este sector provenientes de E.U. y Canadá se desgravarán de manera inmediata, situación que beneficia a la micro, pequeña y mediana industria. Estados Unidos eliminará los impuestos de importación a la totalidad de los productos de esta industria, a partir de la entrada en vigor del Tratado. La regla de origen que se aplicará en este sector será la del "salto arancelario", cuando los productos se fabriquen con insumos y partes provenientes de la región.

Por lo anterior, es menester fortalecer los mecanismos de organización empresarial, aprovechar las oportunidades de alian

zas estratégicas y de coinversiones para asimilar nuevas tecnologías, obtener recursos de capital frescos y generar nuevas opciones de mercado, propiciar la detección y penetración de nichos de mercados locales y regionales; y especializar a la industria en procesos y no necesariamente en productos terminados, - para articularla a las cadenas productivas del país o del exterior; como ya se ha explicado en capítulos anteriores.

IV.3 ARTICULACION INTRA E INTERSECTORIAL CONDICION NECESARIA PARA EL DESARROLLO

La experiencia internacional muestra actualmente que la articulación intra e intersectorial es condición necesaria para lograr un proceso de desarrollo estable y competitivo. El desequilibrio entre el sector industrial y el comercio exterior, derivado de la escasa integración de la industria, de su desarticulación con los otros sectores económicos y de su limitada competitividad externa, es la principal deficiencia de la estructura industrial, la cual, pese a haber estado presente a lo largo de todo el proceso de industrialización, se fue agudizando hasta llegar a su nivel más crítico en 1982. Este desequilibrio estructural fundamental es producto de la concepción parcial de la estrategia industrial como de la aplicación inadecuada de las políticas de protección, fomento y regulación de la industria.

Paralelamente al problema fundamental, la economía nacional ha tenido otras deficiencias estructurales, dentro de las que destaca el carácter dependiente e insuficiente del desarrollo tecnológico incorporado al proceso de crecimiento. En donde el aparato productivo mexicano no ha sido capaz de generar una dinámica tecnológica propia, donde la expansión de los esfuerzos en investigación y desarrollo se da en función de los requerimientos de la planta productiva que es el seno y origen de la innovación tecnológica para la producción. La modernización económica requiere de un desarrollo y vinculación más efectiva entre los centros de investigación con los centros educativos y de éstos con las empresas.

A estos problemas se suman los relacionados con una organización industrial que, por un lado, no han podido aprovechar plenamente las economías de escala que se desprenden de la dimensión y estructura del mercado nacional y el potencial exportador y, por el otro, no ha estimulado una articulación más eficiente entre empresas de distintos tamaños, tendiendo así a esquemas de integración vertical de las grandes empresas en lugar de aprovechar las ventajas de la subcontratación entre éstas y las pequeñas y medianas industrias. Asimismo, estas empresas no han aprovechado la nueva organización mundial de la producción que se está abriendo paso, en donde la subcontratación internacional, permite que este esquema de la producción participativa dentro de la fábrica mundial nos inserte de manera más activa en la nueva división internacional del comercio mundial.

Factor adicional; pero de gran importancia para el desarrollo equilibrado entre las distintas regiones del país, ha sido la concentración excesiva de la planta productiva alrededor de los grandes centros de consumo (Distrito Federal, Monterrey y - Guadalajara), generando con ello crecientes deseconomías como producto de la aglomeración excesiva, así como costos sociales elevados en términos no sólo de la dotación de servicios básicos e infraestructurales sino, en términos del agudo deterioro del medio ambiente.

Uno de los problemas más preponderantes de la industrialización de la economía mexicana, es la falta de articulación intraindustrial. Aquí el factor explicativo ha sido el lento desarrollo de la fabricación de bienes de capital. La importancia del sector bienes de capital es estratégica para consolidar un proceso de reestructuración y modernización de la industria mexicana. "El sector posee un efecto multiplicador que al elaborar y abastecer la maquinaria y los equipos estimula el desarrollo de la totalidad de las actividades industriales. Por el contrario, importar los bienes de inversión implica reducir el efecto multiplicador en la economía además de que hace depender de la disponibilidad de divisas el propio proceso de crecimiento". "En ellas se genera la base de las relaciones intersectoriales e intrasectoriales y se crean las máquinas y los equipos para producir los bienes y servicios básicos para la población". (36)

(36) VILLARREAL, René. "México 2010...", Edit. Diana, México - 1988, Pág. 281.

Por consiguiente, la consolidación de un sistema productivo sólo puede basarse en la articulación adecuada de unidades empresariales de dimensiones distintas. Una economía nacional cuyo sustento sea un número reducido de grandes corporaciones siempre será mucho más vulnerable, sobre todo si éstas están vinculadas a la extracción o primera transformación de materias primas. Las grandes corporaciones internacionales y las grandes empresas industriales conservan su papel fundamental de tracción de las economías nacionales; tienen mayor acceso a los mercados financieros y de bienes y servicios, pero al mismo tiempo requieren cada vez más de un entorno industrial y empresarial, de empresas medianas y pequeñas que les suministren de manera eficiente partes, componentes y servicios, sin los cuales difícilmente podrían mantener sus niveles de competitividad internacional.

"Una ventaja que traen las crisis es que crean conciencias de la necesidad de complementariedad entre los sectores y que este principio rector sustituya la noción de que la 'competencia entre nosotros' debe ser cambiada por la comprensión de que esta competencia se localiza en el exterior".⁽³⁷⁾ La crisis y la experiencia reciente de los pactos (Pacto de Solidaridad Económica es un buen ejemplo de lo que se puede lograr con un enfoque de concertación entre los sectores sociales.

Por consiguiente la estrategia para la organización indus

(37) Idem., Pág. 283.

trial debe de abarcar dos dimensiones. La primera consiste en aumentar la articulación entre las grandes, medianas y pequeñas industrias para evitar la duplicidad de inversiones y los excesivos costos de integraciones verticales ineficientes, y reducir los costos de producción a partir de la especialización de procesos consolidando los niveles de subcontratación para ampliarlos posteriormente en beneficio del sector industrial en su conjunto. La segunda se refiere a racionar la estructura de concentración y de competencia industrial para poder desarrollar, en algunas ramas específicas como la industria pesada, plantas productivas con dimensiones tales que aprovechen las economías de escala que permite la tecnología moderna dada la dimensión y estructura del mercado en donde el logro de la eficiencia industrial requiere impulsar la competencia en algunas actividades y, en otras, apoyar la concentración.

Los sujetos fundamentales de las tareas de modernización industrial son en nuestro país sin lugar a dudas las medianas, pequeñas y micro industrias, debido a su peso específico en la estructura industrial del país. (Ver capítulo I). El modelo mexicano de organización industrial debe apoyarse en el desarrollo de la pequeña y mediana industria por su amplia base, flexibilización tecnológica y generación de empleos así como por sus bajos requerimientos de inversión para abrir el potencial exportador en esta nueva etapa de subcontratación internacional. En este sentido la reestructuración e integración industrial y sectorial debe de tener como objetivo alcanzar una industria con -

capacidad de autofinanciamiento y generación de divisas que se convierta en el motor de nuestro crecimiento económico y desarrollo social.

IV.4 EL POTENCIAL DE COMPETITIVIDAD DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA

México, ha enfocado su estrategia económica, basado en la apertura comercial y su modernización, adoptando un nuevo modelo de desarrollo enfocado hacia el exterior, el cual permite dinamizar el proceso económico en general. Estos cambios se empezarán a observar con nuestra entrada al GATT y si bien en las primeras etapas ha generado efectos no deseados que se requieren minimizar como son: el que no se rompan las cadenas productivas o se desperdicien las reservas monetarias en importaciones innecesarias, la apertura comercial en nuestro país es un hecho irreversible, que al ir acompañada de la liberación interna de la economía, acelerando la desregulación y modificando incluso las normas jurídicas, nos permitirá estar preparados para lo que hoy es una realidad denominada "globalización económica", previa modernización, que viene como proceso necesario e inmediato en este gran proceso de reajuste mundial.

El proceso de modernización de un país, requiere de tiempos,

pero asimismo es importante revisar que efectos ha tenido en estos años y cómo ha reaccionado nuestra economía, en función de estas nuevas perspectivas de apertura y globalización económica. En forma general y por lo que respecta a la pequeña y mediana - industria ésta se encuentra sufriendo dos procesos diferentes. "El primero es un proceso de transición, motivado por el cambio estructural, por medio del cual tienen que reconvertirse; tienen que cambiar sus productos, sus procesos de producción, sus costos y su forma de operar." El segundo proceso se refiere a la desaceleración de la economía, en la cual el pequeño y mediano empresario está teniendo dificultades para colocar sus productos, está disminuyendo sus ventas, y también tiene problemas muy serios para recuperar su cartera; es decir, hay atrasos en sus cobranzas". (38)

El país ha entrado en una fase de intensas transformaciones, en donde queda claro que es necesaria la conformación de un mosaico empresarial más amplio, para ello es importante intensificarar el apoyo a la pequeña y mediana industria, con el fin de crear una estructura empresarial desde la base, que se interrelacione en forma más dinámica con la gran industria.

Con el fin de crear las bases para el crecimiento y el desarrollo de México, es necesario reforzar los apoyos y estímulos a los exportadores, estabilizar los precios, facilitando la in

(38) "La pequeña empresa no está bien atendida", En revista Expansión, Noviembre 11, 1992, Vol. XXIV. Pág. 84.

versión privada tanto nacional como extranjera y elevando sustancialmente los niveles de competitividad. Esto nos lleva a reflexionar, que para lograr estos objetivos, se requiere de un volumen considerable de recursos financieros, que no sólo deben de provenir del exterior, sino que es necesario generarlos con el esfuerzo interno.

Queda claro que la competitividad industrial dentro de una economía global exige a las sociedades a dar lo mejor de sí mismas; en calidad, que significa ser mejor y hacer mejor las cosas; y en productividad, que implica el ingenio, la dedicación y el esfuerzo cotidianos.

En base a lo expuesto en el trayecto de esta investigación, la industria mexicana y en especial la industria pequeña y mediana, para poder hablar de competitividad deberán de disponer de un entorno económico adecuado; es decir, requerirán que los siguientes factores también sean competitivos:

Entorno Macroeconómico. La primera condición de competitividad de un país y en consecuencia de las empresas pequeñas es un entorno macroeconómico competitivo. Actualmente México cumple con esta condición (apertura comercial).

Infraestructura. Otro aspecto fundamental es promover la proliferación de una infraestructura competitiva, en telecomunicaciones, en carreteras, ferrocarriles, puertos y vías de comunicaciones aéreas. Es indispensable para enlazar a los empresarios y fortalecer las redes de distribución.

Costo de Capital. Se deben buscar los instrumentos más adecuados a los flujos de los proyectos de inversión y acercar a las empresas mexicanas a los mercados internacionales. En este sentido Nacional Financiera ha estado apoyando con el lanzamiento de varios instrumentos financieros (Ver capítulo III).

Tecnología, Calidad, Diseño y Comercialización de la Empresa. Estos cuatro factores son indispensables para lograr la competitividad integral, ya que constituyen los eslabones de la cadena productiva y por lo tanto son interdependientes.

Economías de Escala. Las pequeñas industrias de manera aislada tienen una reducida capacidad de negociación que les impide bajar sus costos de manera significativa por los volúmenes que manejan en forma individual; es por ello que este segmento empresarial requiere asociarse, mediante uniones de crédito, empresas integradoras y otros esquemas, para alcanzar escalas competitivas que les permitan obtener las soluciones que no pueden lograr en lo particular.

Empresas Intensivas en Conocimiento. Las empresas intensivas en mano de obra dejaron su lugar a las intensivas en capital. Actualmente las exitosas, competitivas, son aquellas intensivas en conocimiento; nos encontramos en la etapa en la que la información, el entrenamiento, la asesoría y la asistencia técnica tienen un gran valor porque son la base para alcanzar la competitividad en los procesos productivos.

Procesos de Producción. El esquema moderno de producción

competitiva es lo que los japoneses, italianos y alemanes definen como cadenas productivas o producción de especialización flexible. La base de este esquema es la subcontratación.

Relaciones Laborales Productivas. Para alcanzar la competitividad es necesario que las relaciones laborales estén basadas en la productividad; en la medida en que exista el compromiso de los trabajadores para ser cada día más productivos, y el compromiso por parte del empresario para retribuir ese aumento en la productividad, las empresas tenderán necesariamente y de forma natural hacia estadios superiores de competitividad.

Ampliación de la Red de Intermediación. Al multiplicar y diversificar las fuentes de financiamiento se logra la masificación del crédito. Este fue uno de los motivos fundamentales del gobierno federal para transformar a Nacional Financiera, como institución de desarrollo, en banco de segundo piso.

Alianzas Estratégicas. En un entorno de globalización e internacionalización las empresas mexicanas tienen como una de las mejores alternativas para alcanzar la competitividad internacional el establecimiento de alianzas estratégicas con compañías nacionales y extranjeras para multiplicar su acceso y tecnologías de punta, a redes de distribución, a financiamientos y a mayor poder de negociación.

Por lo antes expuesto es necesario reflexionar objetivamente que a través del tiempo y por medio de diversos planes se ha buscado impulsar y consolidar a las medianas, pequeñas y micro-

industrias sin que hasta la fecha se haya podido afrontar con completo éxito el problema estructural de este tipo de establecimientos que en su falta de integración con las empresas o grandes industrias. Dentro de este contexto, estas industrias deberán observar un comportamiento más dinámico debido a que la modernización exigirá constante innovación. Así, el desafío más importante consistirá en modificar el esquema de producción de subsistencia por una más especializada. Esto sólo podrá ocurrir si se dispone de un marco de apoyo más amplio, que permita introducir las transformaciones tecnológicas necesarias. Para ello es necesario promover una selección adecuada de sectores estratégicos que contribuya a desarrollar medianas y pequeñas industrias más competitivas; ya que una de sus principales ventajas es su flexibilidad; es decir, por ser chica es más flexible, y entonces los cambios en los procesos productivos, en la presentación de los productos y en la propia dirección de las empresas, es mucho más fácil y se puede realizar a un costo menor que en la gran industria, que tiene inversiones fuertes en activos fijos y proyecciones a varios años. Es esta flexibilidad la que a fin de cuentas permitirá que este subsector se salve y pueda prosperar en un ambiente de mayor competencia.

Así, el apoyo financiero para este tipo de desarrollo es una de las principales herramientas de política de fomento. Las recientes innovaciones introducidas en sistema de NAFIN ha brindado a las pequeñas empresas un mayor acceso a estos recursos. Esta política ha sido benéfica, pero por desgracia de cobertura limitada, a pesar de que se ha instrumentado una estrategia de

masificación del crédito. Sin embargo, aún se requiere desarrollar intermediarios financieros capaces de llegar hasta el más pequeño empresario; para ésto es necesario explorar la inserción de los programas de descuento en nuevos intermediarios como es el caso de las cajas de ahorro.

El apoyo financiero y la modernización empresarial son elementos clave para que estas empresas puedan competir en el esquema de apertura que el país vive. Hoy por hoy la micro y pequeña industria tienen aún un perfil de subsistencia que no les permitirá una inserción dinámica a la economía que plantea el Tratado de Libre Comercio (TLC). Se requiere una reestructuración estratégica de estas empresas con el fin de que puedan apoyar más eficientemente el crecimiento sostenido de la producción y la ampliación de la plataforma exportadora. Para tal propósito se requiere una política industrial basada en esquemas de concertación estratégica.

En la actualidad, por las características de la problemática aquí presentada se hace más evidente la necesidad de que en nuestro país se impulse con mayor agresividad la creación y funcionamiento de la subcontratación de procesos y componentes industriales como instrumento estratégico para la articulación de las cadenas productivas y en consecuencia de la integración de las medianas, pequeñas y micro industrias con la gran industria o corporación. Una política de promoción de la subcontratación requiere no sólo intentar ampliar el número de empresas que tienen subcontratación, sino también que ésta se de sobre la base

de adquirir más bienes intermedios que materias primas, puesto que es la única forma como la subcontratación puede inducir el desarrollo tecnológico.

De acuerdo con las circunstancias mencionadas, los retos - que enfrentan las micro, pequeñas y medianas industrias son de gran magnitud. Deben modernizar sus procesos de administración, producción, comercialización, capacitación y calidad de sus productos para no ser desplazados por los fabricantes de otros países; de no hacerlo así desaparecerán la mayoría de ellas. Por ende la reestructuración de la planta productiva debe basarse - en el esfuerzo de los industriales, pero también requerirá del apoyo activo del sector público para el abasto eficiente y competitivo de insumos estratégicos; la formación de recursos humanos, y la simplificación de las regulaciones administrativas que entorpecen el funcionamiento de las empresas. Dentro del sector productivo las pequeñas y medianas industrias son un elemento fundamental en el crecimiento económico nacional, representando un instrumento estratégico para la distribución del ingreso.

CONCLUSIONES

Dentro de la economía mexicana, las micro, pequeñas y medianas empresas industriales han tenido un papel relevante en el desarrollo de ésta, ya que conforman un sector con características acordes con la realidad del país, esto es en un proceso de transformación. Se han desenvuelto en todas las ramas de la actividad industrial y en el caso de la industria manufacturera - están presentes en todas las ramas que la conforman e incluso - en muchas tienen singular importancia.

En el transcurso de este trabajo se señaló de forma particular que la importancia de las pequeñas y medianas industrias radica esencialmente en su participación en la producción y el empleo con respecto al total nacional, atendiendo a las diferentes regiones del país, ya que este sector está diseminado en todo el territorio nacional, aunque en este caso es muy distinguible la mayor concentración en las principales áreas metropolitanas del país. Asimismo, su flexibilidad operativa y su capacidad de adaptación a nuevas tecnologías es igualmente una característica de su importancia, para poder integrarse en los procesos productivos de las grandes unidades, así como su requerimiento de menor tiempo de maduración en sus proyectos de inversión.

Sin embargo, las pequeñas y medianas industrias también presentan una serie de problemas y dificultades de carácter estruc

tural, afectando su eficiencia y condicionando su avance. En su mayoría estos problemas y obstáculos datan de tiempo atrás por las características de los modelos de desarrollo implementados en nuestro país, pero en los últimos años se han agravado, por las condiciones prevaletentes en la economía nacional. Desde su formación, las pequeñas y medianas industrias adolecen de un programa de desarrollo que les permita existir sin presiones, operando en condiciones de baja productividad y reducidos márgenes de ganancia limitando su capacidad de ahorro e inversión.

Todo esto derivado de la baja calificación de su mano de obra que afecta su eficiencia operativa, de la reducida utilización de su capacidad instalada y de la falta de administración modernos. Así también por la carencia de información técnica para seleccionar maquinaria y equipo para elevar su productividad y una red de comunicaciones y servicios eficientes propiciando con esto los bajos niveles de desarrollo e integración al mercado externo.

No obstante, a través del tiempo y por medio de diversos planes y programas de fomento se ha buscado impulsar y consolidar a las pequeñas y medianas industrias sin que hasta la fecha se haya podido afrontar con completo éxito el problema estructural de este tipo de establecimientos que es su falta de integración con las grandes industrias.

Ello se debe a que los programas y planes establecidos por parte del gobierno federal con participación plena de los empresarios nacionales (a través de sus cámaras representativas co-

rrespondientes) no han sido bien difundidos, ni aplicados correctamente, dada una mala distribución de los apoyos y recursos. - Ya que como es bien sabido no siempre existe una correspondencia directa entre los objetivos planteados en programas y en proyectos con la evolución de las circunstancias reales, donde dichos objetivos nunca se llegan a cumplir con plenitud. Pero a pesar de todo, estos programas de fomento existen para apoyar la estrategia de crecimiento del país, en las cuales, en los últimos años se ha planteado la necesidad de desarrollar a este sector estratégico que es el de la pequeña y mediana industria.

Ante la necesidad de insertarse en un fenómeno mundial llamado globalización de la economía y debido a las condiciones prevaletcientes de crisis; en México se implementó una política económica de corte neoliberal, basado en la apertura comercial a partir de 1982. En donde en primer término se trató de emprender una liberalización comercial gradual y en el que se emplearon diversos mecanismos para posibilitar el servicio de la deuda externa (1982-1987) y posteriormente se caracterizó por una liberalización acelerada y una estrategia inicial de industrialización orientada a las exportaciones (estrategia de cambio estructural 1988-1994). Originando con esto que la competitividad representaran los retos más importantes para las empresas nacionales y en especial para las pequeñas y medianas industrias, dándose con esto la necesidad imperiosa de la modernización industrial.

Desde la perspectiva de la estrategia de liberalización, -

la política industrial se concibió primordialmente como un producto del proceso macroeconómico. La desregulación económica, la paulatina liquidación de programas sectoriales y la racionalización de los estímulos fiscales se convirtieron en los principales mecanismos de la nueva estrategia industrial, entrañando este cambio la subordinación de la política industrial a los cambios de orden macroeconómico.

México, al enfocar su estrategia económica, basada en la apertura y su modernización, adopta un nuevo modelo de desarrollo enfocado hacia el exterior donde, el sector manufacturero - privado se convirtió en el motor de la industrialización orientada a las exportaciones. Así el cambio estructural se concibió como el proceso de privatización y reducción de las actividades estatales que conducirán a una asignación más eficiente de los factores de producción. Quedando claro con esto, que la competitividad industrial dentro de una economía global exigirá empresas más dinámicas y flexibles.

Hablar de competitividad por lo tanto, implica disponer de un entorno macroeconómico adecuado pero también requiere de descender al campo microeconómico y realizar una gama de acciones específicas sucesivas y entrelazadas, que permitan a las empresas ser competitivas en el ámbito internacional. Dichas acciones deberán estar enfocadas hacia los principales requerimientos de las pequeñas y medianas empresas y en los cuales no se ha tenido un avance significativo, como ya se observó en el presente estudio, dentro de los cuales destacan el financiamiento, actua

lización tecnológica, capacitación empresarial, cooperación, com
plementación entre empresas, simplificación administrativa, sub
contratación de procesos y desarrollo de una nueva cultura em-
presarial.

En cuanto al financiamiento, es necesario buscar otras for
mas complementarias a las ya tradicionales, implementadas por el
gobierno y la banca comercial, a través de promover el financiau
miento por medio de mecanismos no crediticios que reduzcan el -
costo del financiamiento, como son las coinversiones, las alia
zas estratégicas o asociaciones y las sociedades de inversión -
de capitales (SINCAS).

Por su parte, la investigación, desarrollo y la tecnología
industrial han pasado de ser auxiliares de la producción a ser
elementos claves de la productividad; sobre todo en los sectores
derivados de la alta tecnología, por lo cual es necesario prom
over el desarrollo tecnológico, buscando la vinculación afectiva
y articulada entre las instituciones educativas y las pequeñas
y medianas empresas, las primeras mediante la aplicación de las
innovaciones tecnológicas desarrolladas y las segundas invirtien
do en la investigación.

En la actualidad en un mundo caracterizado por la competen
cia por los capitales y los mercados, es imprescindible desarro
llar una nueva cultura empresarial fundada en el convencimiento
de que la calidad total y la productividad son determinantes pa
ra el futuro de las empresas de menor tamaño, ya que una reali-

dad incuestionable y demostrada es que los niveles de eficiencia y competitividad no son condición intrínseca de las dimensiones del establecimiento productivo.

Asimismo, en cuanto a la integración sectorial e intersectorial por parte de este tipo de empresas, la subcontratación - representa una de las oportunidades para lograrlo, ya que al generarse valor agregado en la producción de dicho segmento empresarial éste se convertirá en factor indispensable para las grandes industrias, por medio de una estructura piramidal con autonomías, en donde la empresa será dueña de la propiedad intelectual y de las infraestructuras, tanto de mercadotecnia como de finanzas, de modo que se induzca de arriba para abajo la tecnología y de abajo para arriba la capacitación de los seres humanos y su integración.

Por lo que se refiere al Tratado de Libre Comercio (TLC), suscrito con Estados Unidos y Canadá, el cual entró en vigor en enero de 1994, como estrategia para promover mayores flujos de inversión extranjera hacia México con el fin de complementar el ahorro e invertir en actividades productivas carentes de capital, se especula que las ventajas de dicho Tratado será para los otros dos países, debido al diferencial que existe en el grado de desarrollo de éstos con México. En estos momentos no se puede hablar de los efectos que está ocasionando el TLC en la pequeña y mediana industria, puesto que ha transcurrido poco tiempo desde que dió inicio, pero si se puede dar una idea de las repercusiones que puede ocasionar en el sector pequeña y mediana industria

como es por ejemplo: el que son muy pocos sectores en los cuales las pequeñas y medianas industrias tienen posibilidades de desarrollarse para hacer frente a la competencia.

Por último, con el fin de crear las bases para el crecimiento y desarrollo de México, es necesario que se aprovechen todas las ventajas comparativas, reconociendo la tendencia a la globalización de los procesos productivos y a la especialización por mercados; y para lograr la integración eficaz de las cadenas productivas, será necesario reforzar los apoyos y estímulos a las pequeñas y medianas industrias que puedan exportar (aunque sea en forma indirecta); estabilizar los precios, facilitar la inversión privada tanto nacional como extranjera y elevar sustancialmente los niveles de competitividad. La participación del sector público y privado deberá de guiarse por la búsqueda común de mayor capacidad de creación de riqueza de la forma más eficiente posible mediante una política industrial que no sea de arriba para abajo, sino concensual, para consolidar y mantener un sistema productivo estable e inmerso en una economía mundial. Las bases están dadas, tal y como lo especifican los planes y programas establecidos hasta hoy pero hay que reflexionar que para lograr estos objetivos se requiere de un volumen considerable de recursos financieros que no sólo deben venir del exterior, sino que es necesario generarlos con la producción interna, cuidando de que los recursos financieros se inviertan en el sector productivo y no el especulativo.

Asimismo, las pequeñas y medianas industrias son importan-

tes en cuanto a la generación de empleos, representando, como ya se dijo anteriormente, un instrumento estratégico para la distribución del ingreso, pero hay que considerar que vivimos en una época de transición que parte de la crisis más profunda y duradera de las últimas décadas y por lo cual el fomento y desarrollo de este sector está supeditado a las prioridades del cambio estructural macroeconómico (desviando una parte considerable de los recursos financieros al pago de la deuda), modificando las estructuras microeconómicas y sectoriales.

BIBLIOGRAFIA

1. ESPINOSA VILLARREAL, Oscar. El Impulso a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa. Edit. F.C.E., México 1993.
2. HUERTA GONZALEZ, Arturo. Economía Mexicana más allá del Milagro. Edit. Ediciones de Cultura Popular, 1986.
3. LAZCANO ESPINOSA, Enrique. Política Económica en México. - Edit. I.M.E.F., 1987.
4. LOPEZ ESPINOSA, Mario. El Financiamiento de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, propuestas de acción a partir de la experiencia de México. SECOFI, 1993.
5. RUIZ DURAN, Clemente y Zubirán Schadther, Carlos. Cambios en la Estructura Industrial y Papel de las Micro, Pequeña y Mediana Empresas en México. Edit. Biblioteca de la Micro, - Pequeña y Mediana Empresa No. 2, 1992.
6. SALDIVAR, Américo. Estructura Socioeconómica de México (1970-1993). Edit. Quinto Sol. México, Marzo 1994.
7. VILLARREAL, René. México 2010 de la Industrialización tardía a la Reestructuración Industrial. Edit. Diana, México, 1988.
8. WYGARD, Edward J. La Pequeña y Mediana Industria, Base Indispensable para Desarrollo Integral. Mimeografiado.
9. ZAINDENWEBER, C. La Pequeña y Mediana Empresa en el Proceso de Desarrollo de los Países. Simposiom Latinoamericano de - la Pequeña y Mediana Empresa, SECOFI, 8 de noviembre 1984.

10. ZAMORA BATIZ, Julio. El por qué y para qué del Tratado de Libre Comercio. Coedit. Centro de Información Científica y Humanística, UNAM y Consorcio Latinoamericano, S. A. de C.V. 1991.

MEMOROGRAFIA

- COMERCIO EXTERIOR. "Experiencia de Desarrollo de las Empresas Micro, Pequeñas y Medianas". Vol. 43 No. 6, junio de 1993. - Bancomext.
- ECONOMIA MEXICANA. "El Impacto del Libre Comercio en América del Norte". Número Especial, México, junio 1993. CIDE.
- EL ECONOMISTA MEXICANO. "Economía, Alta Tecnología y Capital de Riesgo". Marzo, 1993. Edit. El Colegio Nacional de Economistas.
- EL ECONOMISTA MEXICANO. "Cuenca del Pacífico y la Modernización de México", Abril-Junio, 1993. Edit. El Colegio Nacional de Economistas.
- EL MERCADO DE VALORES. "La Micro, Pequeña y Mediana Empresa y la Globalización de la Economía", No. 6, Marzo 1993, NAFINSA.
- EL MERCADO DE VALORES. "La Empresa Micro, Pequeña y Mediana - ante el T.L.C.", No. 3, marzo, 1994. NAFINSA
- EL MERCADO DE VALORES. "Avances significativos en apoyo a la Micro, y Pequeña Empresa", No. 15, Sept., 1993. NAFINSA.

- EJECUTIVOS DE FINANZAS. "Apoyos Financieros a la Pequeña y Mediana Industria", Año XX, No. 5, Mayo, 1991. IMEF.
- EJECUTIVOS DE FINANZAS. "Financiamiento y Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria". Año XXII, No. 2, Febrero, 1993 IMEF.
- EJECUTIVOS DE FINANZAS. "El Sector Exportador: Plataforma para el Crecimiento de la Economía Mexicana". Año XXIII, No. 2 Febrero 1993.
- EJECUTIVOS DE FINANZAS. "Alianzas Estratégicas para ser competitivos". Año XXI No. 8, Agosto, 1992.
- EXPANSION. "Las Medianas y Pequeñas Empresas más importantes de México". Vol. XXI, No. 524, Sept. 1989.
- EXPANSION. Varios Números años 1991-1994.
- INVESTIGACION ECONOMICA. "El Desarrollo Industrial de México y el Sector Exportador no Petrolero, 1970-1985". No. 186, Octubre-Diciembre, 1988. Facultad de Economía, UNAM.
- INVESTIGACION ECONOMICA. "La Economía Global: Contexto del Futuro", No. 191, Enero-Marzo, 1990, Facultad de Economía, UNAM.
- LATINOAMERICANA DE ECONOMIA. PROBLEMAS DEL DESARROLLO. "Globalización: Certeza o Incertidumbre". Vol. XXIV. No. 95 Octubre Diciembre 1993.
- PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA. "Fondos de Fomento". Año 8, No. 77, Septiembre-Octubre, 1988.
- REVISTA FONEP. "Origen de la Pequeña y Mediana Industria", No. 139, Mayo, 1988.

- SECOFI. "Programa para la Modernización y Desarrollo de la - Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994".
- SECOFI. "Programa para el Desarrollo Integral de la Industria Mediana y Pequeña", 1985.
- SECOFI. "Apoyo Tecnológico. Instrumentos de Apoyo Tecnológico para la Industria Mediana y Pequeña", 1988, Dirección General de Industria Mediana y Pequeña. Cuadernos Informativos - No. 5.
- REVISTA ALTO NIVEL. Varios números, Años 1990-1993.
- Documento "Estadísticas de la Industria Nacional", Dirección General de la Industria Mediana y Pequeña y Desarrollo Regional. Junio, 1993, SECOFI.
- Documento. "Encuesta Nacional de Empleo, Salarios, Tecnología y Capacitación en el Sector Manufacturero 1992". Secretaría - del Trabajo y Previsión Social, INEGI y OIT (Oficina Internacional del Trabajo).