

102



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO

FACULTAD DE ECONOMIA

"EL PAPEL DE LA POLITICA ECONOMICA EN LA
MICRO PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA
1982-1998."

288713
4/1982

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADA EN ECONOMIA
P R E S E N T A :
VERONICA TERESA PIEDRAS NIETO

CIUDAD UNIVERSITARIA,

ENERO 2001



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.

DEDICATORIA

A MI HIJA SARAHI: POR TODAS LAS HORAS QUE NO LE PUDE DEDICAR, ESPERANDO QUE EL ESFUERZO Y EL SACRIFICIO SEAN RECOMPENSADO CON UN MEJOR FUTURO PARA LAS DOS.

AGRADECIMIENTOS

A MI MADRE: POR EL APOYO INFINITO Y POR LA CONFIANZA DEPOSITADA EN MI PARA TERMINAR UNA ETAPA MAS DE MI VIDA ACADEMICA.

A MI PADRE: POR OFRECERME UNA OPORTUNIDAD DE FORJARME COMO PERSONA DE PROVECHO CON SU APOYO Y CONFIANZA.

A MIS HERMANOS NELLY, FERNANDO Y DAVID: POR LAS ETAPAS QUE HEMOS VIVIDO JUNTOS Y QUE HAN DEJADO UNA ENSEÑANZA EN MI. DAVID ECHALE GANAS.

A JAVIER: POR COMPLETAR EL CIRCULO DE MI FELICIDAD Y APOYARME EN TODO MOMENTO.

A MIS AMIGOS (AS) EN CADA UNA DE LAS ETAPAS DE MI VIDA ESTUDIANTIL: POR LOS MOMENTOS FELICES Y DIVERTIDOS. POR TODO LO QUE APRENDI DE CADA UNO DE ELLOS.

CLARA, CLELIA, ELDA, MARIA.

ELENA, GLORIA, MAYA, MONICA, TANIA.

ESTELA, GRACIELA, KARINA, ALFRED, JUAN DE DIOS, RAUL.

CELENE, ROSA, ARTURO, CATALINA, OLIVIA, ARGELIA, ESPERANZA, ERNESTO, ANGEL, SAUL.

A LOS PROFESORES POR TODAS SUS ENSEÑANZAS. EN ESPECIAL A JOSE ISAÍAS MORALES NAJAR.

A MI ASESOR MARCO ANTONIO HERNÁNDEZ LOPEZ POR SUS IDEAS Y APORTACIONES EN ESTE TRABAJO.

A LOS MIEMBROS DEL JURADO SERGIO CASTILLO, RUBEN BALBUENA, RAYMUNDO MORALES E IRMA ZAMORA POR SUS SUGERENCIAS PARA ENRIQUECER ESTE TRABAJO.

A LA FACULTAD DE ECONOMÍA Y A LA UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MÉXICO.

“POR MI RAZA HABLARA EL ESPIRITU”

AGRADECIMIENTOS

A MI MADRE: POR EL APOYO INFINITO Y POR LA CONFIANZA DEPOSITADA EN MI PARA TERMINAR UNA ETAPA MAS DE MI VIDA ACADEMICA.

A MI PADRE: POR OFRECERME UNA OPORTUNIDAD DE FORJARME COMO PERSONA DE PROVECHO CON SU APOYO Y CONFIANZA.

A MIS HERMANOS NELLY, FERNANDO Y DAVID: POR LAS ETAPAS QUE HEMOS VIVIDO JUNTOS Y QUE HAN DEJADO UNA ENSEÑANZA EN MI. DAVID ECHALE GANAS.

A MIGUEL, MARIA FERNANDA, YEHOJANNA Y MIGUELITO POR SER PARTE DE MI FAMILIA.

A JAVIER: POR COMPLETAR EL CIRCULO DE MI FELICIDAD Y APOYARME EN TODO MOMENTO.

INDICE

INTRODUCCION.....7

CAPITULO I. MARCO GENERAL.

1.1 Definición de empresa..... 11

1.2 Características de la micro, pequeña y mediana empresa.....15

1.3 Importancia de la micro, pequeña y mediana empresa en el contexto de la
economía mexicana.....25

1.4 Problemática que enfrenta la micro, pequeña y mediana empresa.....33

**CAPITULO II. IMPACTO DE LOS MECANISMOS DE POLITICA ECONOMICA EN
EL FOMENTO A LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA,
(1982-1994).**

2.1 Antecedentes de la política económica dirigida a la micro, pequeña y mediana
empresa.....43

2.2 Instrumentos de política económica de Miguel de la Madrid,
(1982-1988).....53

2.3 Instrumentos de política económica de Carlos Salinas, (1988-1994).....67

**CAPITULO III. ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO ANTE LA REFORMA
FINANCIERA.**

3.1 Financiamiento interno.....81

3.2 Financiamiento externo.....85

| | |
|--|-----|
| 3.2.1 Intermediarios Financieros Bancarios..... | 87 |
| 3.2.2 Intermediarios Financieros no Bancarios..... | 101 |
| 3.3 Banca extranjera..... | 111 |

CAPITULO IV. IMPACTO DE LA CRISIS DE 1994 EN LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

| | |
|--|-----|
| 4.1 Caracterización de la crisis de 1994 y principales efectos sobre la micro pequeña y mediana empresa..... | 123 |
| 4.1.1 Limitantes del modelo neoliberal..... | 133 |
| 4.2 Reencausamiento de una política económica fallida..... | 139 |
| 4.3 Ventajas y desventajas de la Política Económica en la sobrevivencia de la micro, pequeña y mediana empresa..... | 143 |

| | |
|---------------------------|------------|
| CONCLUSIONES | 153 |
| ANEXO | 159 |
| BIBLIOGRAFIA | 173 |

INTRODUCCION.

En el umbral del siglo XXI, las empresas mexicanas enfrentan uno de los retos más grandes que han tenido en su historia, que consiste en prepararse para los inevitables cambios que está transformando el entorno global. Independientemente de su localización geográfica las empresas, tendrán que adquirir -en la mayoría de los casos- niveles de competitividad que les permita ocupar un lugar en la economía nacional.

La economía mexicana ha pasado por un proceso de cambios en las dos últimas décadas; la causa fundamental que ha estimulado dichos cambios, es el agotamiento del modelo de desarrollo “hacia adentro” que estuvo apoyado por una estrategia de sustitución de importaciones. Con este modelo las empresas disfrutaron de un sistema proteccionista que no les exigió avanzar en acorde a los tiempos hacia la modernidad, que les permitiera alcanzar niveles de competitividad para confrontar el fenómeno de la globalización. El nuevo modelo económico iniciado en 1982 sigue presente en nuestros días, y exige mayores retos al sector empresarial (en especial a la micro, pequeña y mediana empresa) para ser altamente competitivo y eficiente.

El presente trabajo tiene como objetivo general identificar y analizar las medidas de política económica que se han llevado a cabo a partir de los años ochenta para fomentar el desarrollo de la micro pequeña y mediana empresa (MPME) en nuestro país. Antes de analizar cualquier programa o política de fomento dirigido a este estrato empresarial se necesita conocer sus principales aspectos; por tal motivo, en el primer capítulo se ofrece un marco general que abarca: características particulares en cuanto a su clasificación, nivel de escolaridad, edad y sexo de los empresarios; asimismo, ubicación geográfica y formas de organización; importancia en el total de establecimientos, empleo y características por sector económico; además de la problemática para obtención de financiamiento formal, etc.

En el segundo capítulo se hace un recuento de los cambios en la estrategia económica, teniendo como antecedente el término de la segunda guerra mundial, cuando México al igual que los países subdesarrollados deciden proteger sus industrias de los países industriales que reorientaron su producción a los bienes no bélicos. El objetivo era lograr la autosuficiencia económica, mediante una economía cerrada donde se produjera todo tipo de bienes y servicios. Los años cuarenta y en especial los cincuenta constituyen una etapa decisiva para el despegue del crecimiento económico de México, principalmente del sector industrial. Durante ese periodo la tasa media de crecimiento del PIB fue de 6.6% anual y la inflación de 2.7%. El sector empresarial disfrutó de un ambiente económico favorable, así como de una política económica al margen de la competencia internacional, a su vez el gobierno creó programas para fomentar su desarrollo y crecimiento. A pesar de que muchas empresas micro, pequeñas y medianas se favorecieron con estas medidas; las grandes empresas -en especial las transnacionales- fueron más beneficiadas ya que obtuvieron grandes márgenes de ganancia y aumentaron su nivel de competencia en comparación con las empresas de su mismo ramo.

En la década de los setenta comienzan a darse los primeros síntomas de agotamiento del modelo: restricción severa de la producción y el empleo, disminución del nivel de vida de la población, debilitamiento en la formación de capital, incremento acelerado de los precios, dolarización, desintermediación en el sistema financiero, incremento desmedido de la deuda externa y agudización del desequilibrio externo. Por tal motivo el gobierno adoptó un cambio mediante la implementación de mecanismos de estabilización, los cuales, son “recomendados” por los principales organismos financieros internacionales. El propósito de instaurar dichos mecanismos obedeció a la necesidad de obtener créditos financieros, más que al convencimiento de la viabilidad de las políticas sugeridas. Este ajuste estructural se basó principalmente en los siguientes aspectos: reducción estatal en las actividades antes reservadas al Estado, en especial en la productiva; apertura al exterior en todos los sectores de la economía; desregulación de la economía y modernización industrial. La finalidad de este último punto, sugiere el incremento de la productividad y competitividad, a fin de proporcionar las características del modelo secundario-exportador.

Así mismo, en este segundo capítulo se parte de un breve análisis sobre los programas de fomento realizados antes y después del ajuste estructural, así como de las medidas de política económica y sus principales efectos en la MPME; la presentación de algunos cuadros y gráficos nos apoyan en nuestro análisis.

La privatización de empresas públicas, así como la apertura al exterior son dos de las principales estrategias del modelo actual que han transformado al sistema financiero mexicano. Este sector tiene un vínculo muy estrecho con la política económica; por lo que en toda su historia siempre ha sufrido una serie de cambios para adecuarse al entorno económico. Para entender la evolución del sistema financiero y la importancia que reviste en la economía como canalizador de recursos hacia los sectores que los demandan; en el capítulo número tres se da una breve semblanza de su evolución, una descripción sobre su estructura (intermediarios financieros bancarios y no bancarios, así como de la banca extranjera). Por último se procede a un análisis sobre la importancia que tiene en la economía nacional y como mecanismo de fomento para la MPME que es el objetivo central.

La crisis económica que atravesó la economía mexicana en diciembre de 1994, evidenció el fracaso del modelo actual en nuestro país, para generar un mayor ahorro interno, empleo, inversión, así como un impulso en la modernización de la esfera productiva con una política industrial capaz de lograr un mayor crecimiento y desarrollo económico en el país. En el cuarto capítulo se presentan las causas principales de la crisis y sus efectos en los sectores más vulnerables de nuestra economía -en este caso la MPME- que se han visto en la necesidad de buscar sus propias medidas para sortear los baches que ha traído el modelo actual. En uno de los apartados del capítulo se mencionan los acuerdos y programas de emergencia económica; en donde, se insiste en continuar con los llamados cambios estructurales predominantes. Al final del capítulo se mencionan las ventajas y desventajas de continuar con el mismo modelo iniciado a principios de la década de los ochenta.

CAPITULO 1. MARCO GENERAL.

1.1 Definición de empresa.

Uno de los objetivos de este trabajo es ofrecer un marco general sobre la micro, pequeña y mediana empresa (MPME); por tal motivo, en este primer apartado se darán algunos antecedentes de la empresa, una definición general, así como los elementos que la conforman.

I. Antecedentes.

La empresa es considerada como la unidad básica de la organización productiva. En todas las épocas ha existido una unidad económica que cumple con las funciones productivas, pero es hasta el período de la Revolución Industrial cuando la empresa nace, tal y como hoy se concibe; actuando como un ente social para atender las necesidades de la sociedad, creando satisfactores a cambio de una retribución y desarrollándose con la expansión de los mercados.

La mayor parte de las actividades económicas de un país (agricultura, industria, comercio, servicios, etc.) está canalizada por medio de empresas; debido a esto, la empresa ha ocupado un lugar predominante en el análisis económico.

I. Definición.

La siguiente definición resume y contempla a diferentes autores, tomados de algunos diccionarios de Economía.

Empresa: es una unidad económica formada por un conjunto de factores de producción encargado de la producción de bienes y servicios para satisfacer necesidades de una sociedad a cambio de una retribución. Las empresas pueden clasificarse atendiendo a múltiples criterios en cuanto a su tamaño las empresas pueden ser micro, pequeñas, medianas o grandes; según la naturaleza de la actividad productiva, pueden ser industriales, comerciales, agropecuarias, etc. de acuerdo a la propiedad estas pueden ser públicas, privadas o sociales; por el ámbito espacial cubierto pueden ser regional, nacional, transnacional, etc.

I. Elementos que conforman la empresa.

Para que una empresa funcione y produzca debe estar conformada por tres clases de elementos:

A. Bienes Materiales:

- 1) Edificios, instalaciones, maquinaria y herramientas;
- 2) materias primas relacionadas directamente con la producción;
- 3) ,materias auxiliares que no son parte del producto pero que son necesarias para la producción;

B. Hombres.- son el elemento eminentemente activo de la empresa.

- I. Obreros calificados y no calificados que realizan tareas mecánicas;
- II. empleados calificados y no calificados que realizan trabajos de oficina;
- III. técnicos que buscan crear nuevos diseños de producto, sistemas administrativos métodos y controles para la producción;

- I. supervisores que vigilan el cumplimiento de los planes y que realizan funciones técnicas y administrativas;
- II. altos ejecutivos que vigilan la ejecución de los planes totales de la empresa y en ellos predominan la función administrativa sobre la técnica;
- III. directores que fijan los objetivos de la empresa, aprueban los planes más generales y analizan los resultados finales.

C. SISTEMAS.- regulan la coordinación entre organización, producción, ventas y finanzas.

- I. Sistemas de producción: fórmulas, patentes y métodos de producción;
- II. sistemas de ventas: autoservicio, cambaceo, y ventas a crédito;
- III. sistemas de finanzas: coordinan las combinaciones entre capital propio y prestado;
- IV. sistemas de organización y administración: coordinan la forma en que debe estar estructurada una empresa, la separación de sus funciones, su organización y su grado de centralización o descentralización.

1.2 Características de la micro, pequeña y mediana empresa en México.

Conocida la definición de empresa, así como los elementos que la conforman, se estudiará a la empresa en cuanto a su tamaño -siendo este uno de los de los criterios que sirven para clasificar a estas unidades-, pero con enfoque en la micro, pequeña y mediana empresa (MPME).

Es importante conocer las características que presenta la MPME, para comprender la importancia que tienen en el contexto de la economía nacional, la vulnerabilidad que han tenido a los distintos cambios en la política económica de los últimos años, así como entender que tipo de apoyos integrales deben ofrecerse a este tipo de unidades. En este apartado, se dan algunas características de la MPME, como son: criterios de clasificación, nivel de escolaridad, edad, sexo, ubicación y distribución regional, con el propósito de tener una mejor visión sobre este tipo de entidades productivas.

i. Clasificación.

De acuerdo al decreto establecido en el Diario Oficial de la Federación el 3 de diciembre de 1993 por la SECOFI, los criterios para determinar el tamaño de empresas, es con base en el número de trabajadores ocupados y el total de las ventas netas anuales. En el Cuadro No 1, se observa que se considera una microempresa a las que ocupan de 1 a 15 empleados y sus ventas netas anuales no rebasan \$900,000; la pequeña empresa abarca de 16 a 100 empleados y sus ventas netas anuales no son mayores a \$9'000,000; y finalmente, es considerada una mediana empresa a partir de las que ocupan de 101 a 250 empleados y sus ventas netas anuales no rebasan \$20'000,000. En enero de 1999, se establecieron nuevos criterios autorizados por NAFIN (ver anexo, cuadro 1); pero, en este trabajo se utilizó la clasificación anterior para homogenizar con las estadísticas de INEGI que utilizan la clasificación pasada.

CLASIFICACION POR TAMAÑO DE EMPRESA.

Cuadro No 1

| TAMAÑO | Nº DE EMPLEADOS | VALOR DE LAS VENTAS NETAS ANUALES |
|-----------------|-----------------|-----------------------------------|
| Micro empresa | De 1 a 15 | \$ 900,000 |
| Pequeña empresa | De 16 a 100 | \$ 9'000,000 |
| Mediana empresa | De 101 a 250 | \$20'000,000 |

Fuente: SECOFI Diario Oficial de la Federación, 3 de diciembre de 1993.

I. Nivel de escolaridad.

El nivel de escolaridad con que cuentan los empresarios en los tres tamaños de empresas, refleja diversos aspectos, como son: limitantes estratégicos para llevar a cabo los registros contables y administrativos de la operación del negocio, poca o nula información sobre las diferentes instituciones de crédito existentes el país, llevando a que el mayor número de empresas recurra a la banca comercial cuando necesita algún tipo de financiamiento, lo cual, puede resultar negativo para las empresas debido a que la banca comercial es una de las instituciones que pide las más elevadas garantías.

En relación al nivel de estudio con el que cuentan los empresarios de las MPME; en el Cuadro No 2, se observa que para los microempresarios, los 3 niveles de escolaridad que tienen el mayor promedio son los empresarios que tienen primaria completa (20.9%), primaria incompleta (18.0%) y profesional completa (13.6%). Este dato resulta interesante debido a que el nivel de escolaridad en este caso toma dos vertientes muy opuestas; la primera, microempresarios que cuentan con un bajo nivel de estudio; y la segunda, microempresarios que tienen un alto grado de estudio.

Por lo que toca a los pequeños empresarios, sus 3 niveles de estudio con mayor porcentaje son profesional completa (52.0%), profesional incompleta (9.9%) y postgrado (9.7%). En

CARACTERISTICAS DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN MEXICO

cuanto a los medianos empresarios, se observa que los 3 niveles de escolaridad con mayor distribución porcentual son los empresarios que cuentan con profesional completa (65.4%), postgrado (10.9%) y profesional incompleta (7.8%).

En general, los datos anteriores reflejan algunos hechos: el nivel académico con que cuentan los empresarios es el de profesional completa, siendo el promedio de 42.8% para los 3 tamaños de empresa, además, a medida en que aumenta el tamaño de la empresa, aumenta la distribución porcentual de este nivel de escolaridad, microempresa (13.6%), pequeña empresa (52%) y mediana empresa (65.4%), esto es, conforme aumenta el tamaño de empresa, los empresarios se encuentran más preparados. El conocer el nivel de preparación con que cuentan los empresarios, sirve para saber a que tamaño de empresas se debe enfocar más el apoyo de capacitación, asistencia técnica y asesoría; así como los programas que se deben crear para los otros tipos de empresas.

**GRADO DE ESCOLARIDAD DE LOS EMPRESARIOS
(distribución porcentual)**

Cuadro No 2

| Nivel de escolaridad | Micro Empresa | Pequeña Empresa | Mediana Empresa | Total |
|-------------------------|---------------|-----------------|-----------------|-------|
| Ninguna | 3.5 | 0.0 | 0.0 | 1.2 |
| Primaria incompleta | 18.0 | 0.5 | 0.7 | 6.5 |
| Primaria completa | 20.9 | 3.3 | 1.4 | 8.7 |
| Secundaria incompleta | 8.1 | 2.5 | 0.7 | 3.9 |
| Secundaria completa | 3.6 | 5.3 | 1.4 | 7.0 |
| Est. Com. incompletos | 1.7 | 1.8 | 1.1 | 1.6 |
| Est. Com. completos | 3.5 | 7.9 | 3.9 | 5.3 |
| Bachillerato incompleto | 3.2 | 1.3 | 1.8 | 2.1 |
| Bachillerato completo | 6.7 | 5.8 | 4.9 | 5.9 |
| Profesional incompleto | 5.8 | 9.9 | 7.8 | 7.9 |
| Profesional completo | 13.6 | 52.0 | 65.4 | 42.8 |
| Postgrado | 1.4 | 9.7 | 10.9 | 7.1 |
| Total (%) | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 |

Fuente: Nacional Financiera, Principales Características de la micro, pequeña y mediana empresa 1993 Pag. 42

I. **Edad.**

En cuanto a la edad del empresario, en el Cuadro No 3, se presentan algunos intervalos de edad para los 3 tamaños de empresa. Se observa que para los microempresarios, el intervalo de edad con mayor porcentaje es el de 51 o más (29.2%) y le siguen los intervalos de 36 a 40 (15.9%) y 26 a 30 (13.4%). Para los pequeños empresarios, los 3 principales intervalos de edad son los que van de 31 a 35 (19.5%), de 51 a más (18.0%) y 36 a 40 (17.6%). Por último, los medianos empresarios tienen el mayor porcentaje en los intervalos de edad que van de 26 a 30 (22.1%), 36 a 40 (17.2%) y 31 a 35 (16.5%).

De acuerdo a los datos anteriores, conforme aumenta el tamaño de la empresa, la edad de los empresarios disminuye; aunque el promedio para los 3 tamaños de empresa se encuentra en el intervalo que va de 51 a más con 27.2 %, esto se debe a la gran cantidad de empresarios con edad mayor de 50 años que se encuentran en las microempresas.

EDAD DEL EMPRESARIO EN EL SECTOR MANUFACTURERO
(distribución porcentual)

Cuadro No 3

| Intervalo de edad | Micro-empresa | Pequeña Empresa | Mediana Empresa | Total |
|-------------------|---------------|-----------------|-----------------|-------|
| 21 a 25 | 8.5 | 6.0 | 5.6 | 0.6 |
| 26 a 30 | 13.4 | 12.6 | 22.1 | 15.4 |
| 31 a 35 | 11.0 | 19.5 | 16.5 | 16.0 |
| 36 a 40 | 15.9 | 17.6 | 17.2 | 16.7 |
| 41 a 45 | 12.2 | 14.5 | 15.5 | 14.2 |
| 46 a 50 | 9.8 | 11.8 | 7.7 | 9.9 |
| 51 a más | 29.2 | 18.0 | 15.4 | 27.2 |
| Total (%) | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 |

Fuente: Idem. Pag. 43

I. Sexo.

En relación al tipo de sexo que predomina en los 3 tipos de empresa, en el Cuadro No 4, se observa que predomina el empresario masculino con un porcentaje total de 85.3% y el empresario femenino con 14.7% solamente. Los datos anteriores revelan que conforme aumenta el tamaño de empresa, aumenta la participación del sexo masculino y viceversa, disminuye la participación del sexo femenino; lo anterior se debe -según estadísticas que se han elaborado- a que más del 50% de los micro establecimientos se ubican en un lugar propio, por lo general el domicilio del dueño, atendido en algunas ocasiones por mujeres que se dedican a atender el negocio sin descuidar las labores del hogar.

SEXO DE LOS EMPRESARIOS.

(distribución porcentual)

Cuadro No 4

| Sexo | Micro Empresa | Pequeña Empresa | Mediana Empresa | Total |
|-----------|---------------|-----------------|-----------------|-------|
| Masculino | 82.3 | 85.8 | 88.1 | 85.3 |
| Femenino | 17.7 | 14.2 | 11.9 | 14.7 |
| Total (%) | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 |

Fuente Idem Pag 43

I. Ubicación

Entre las principales razones para la ubicación de la empresa, (cabe destacar que éstas se refieren a los tres tipos de empresa debido a que no difieren mucho entre una y otra) de acuerdo con el orden de importancia fueron las siguientes:

- 1) Instalaciones 46.0%
- 2) Servicios de la zona 34.5%
- 3) Acceso a clientes 31.2%

- 4) Características de las materias primas 17.9%
- 5) Disponibilidad de mano de obra 12.7%
- 6) Otras causas 7.1%
- 7) No encontró otra opción 2.3%

Distribución regional.

Existe una alta concentración de empresas en solo algunos Estados del país y esto podría deberse a intereses estratégicos de los empresarios para ubicarse en un lugar determinado. En el Cuadro No 5 se observa que en el D.F. se ubica el mayor número de establecimientos de los 3 tipos de empresa; los estados que le siguen son el Estado de México, Puebla, Jalisco y Veracruz. Cabe mencionar que los Estados de Nuevo León y Chihuahua aún cuando su número de establecimientos micro y pequeños es muy reducido en comparación de los estados mencionados anteriormente, cuentan con una cantidad considerable de medianas y grandes empresas (aún cuando en nuestro análisis no estudiaremos a las empresas grandes, en algunos casos se harán algunas comparaciones de estas con las MPME). *En los estados donde se concentra el mayor número de empresas grandes, se han desarrollado los establecimientos de menor tamaño gracias al mecanismo de subcontratación. En Puebla, Jalisco, Guanajuato y Michoacán predominan las empresas independientes orientadas a la actividad artesanal.¹*

A diferencia de los estratos de la gran empresa, cuyos establecimientos se encuentran localizados en su gran mayoría en torno a los grandes centros de consumo o bien en los principales corredores y zonas urbano-industriales; en el caso de las MPME (sobretudo las microempresas), los establecimientos se encuentran diseminados en todas y cada una de las poblaciones urbano y rurales del país.

¹ Terrones López Victor Manuel. Las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas en el proceso de globalización. Comercio Exterior Junio 1993, Pp 545.

CARACTERISTICAS DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN MEXICO.

DISTRIBUCION REGIONAL POR ESTRATO DE EMPRESA

(1980-1990)

Cuadro No 5

| Estado | Establecimientos (total) | Micro Empresa | Pequeña Empresa | Mediana Empresa | Grande Empresa | No. Especificado |
|------------------|--------------------------|---------------|-----------------|-----------------|----------------|------------------|
| D F | 21,648 | 2,850 | 14,520 | 319 | 190 | 3,769 |
| Edo de México | 11,901 | 1,471 | 9,539 | 341 | 248 | 302 |
| Puebla | 10,972 | 455 | 9,286 | 91 | 38 | 1,102 |
| Guanajuato | 7,602 | 560 | 5,471 | 73 | 23 | 1,475 |
| Michoacan | 6,861 | 131 | 6,168 | 12 | 4 | 546 |
| Nuevo León | 5,901 | 971 | 4,441 | 125 | 101 | 263 |
| Oaxaca | 5,002 | 32 | 3,003 | 4 | 3 | 1,960 |
| Chiapas | 4,007 | 44 | 2,453 | - | - | 1,510 |
| Chihuahua | 3,739 | 298 | 2,437 | 58 | 130 | 816 |
| Yucatán | 3,522 | 158 | 3,097 | 7 | 3 | 257 |
| Guerrero | 3,416 | 13 | 1,745 | 4 | - | 1,654 |
| S.L. Potosi | 3,319 | 132 | 2,048 | 10 | 17 | 1,112 |
| Coahuila | 3,122 | 308 | 2,164 | 25 | 21 | 604 |
| Tamaulipas | 3,116 | 129 | 2,726 | 21 | 34 | 206 |
| Sonora | 2,360 | 158 | 1,973 | 23 | 25 | 181 |
| Hidalgo | 2,237 | 99 | 1,842 | 12 | 4 | 280 |
| Sinaloa | 2,198 | 88 | 1,872 | 10 | 9 | 219 |
| B. California | 2,035 | 321 | 1,405 | 69 | 47 | 193 |
| Durango | 1,992 | 201 | 1,553 | 48 | 19 | 171 |
| Morelos | 1,873 | 57 | 673 | - | 3 | 1,140 |
| Zacatecas | 1,837 | 14 | 1,214 | - | 4 | 605 |
| Nayarit | 1,638 | 21 | 959 | - | - | 658 |
| Tlaxcala | 1,572 | 50 | 1,175 | 21 | 7 | 319 |
| Aguascalientes | 1,551 | 111 | 958 | 20 | 14 | 448 |
| Querétaro | 1,409 | 101 | 1,058 | 11 | 15 | 224 |
| Tabasco | 1,271 | 4 | 808 | 15 | 3 | 441 |
| Campeche | 839 | 25 | 630 | 3 | - | 181 |
| Colima | 648 | 16 | 432 | - | - | 200 |
| Quintana Roo | 538 | 14 | 168 | - | - | 356 |
| B California Sur | 531 | 13 | 246 | - | - | 272 |
| Total | 137,206 | 9,972 | 100,886 | 1,411 | 1,041 | 23,896 |

Fuente: INEGI, Censos Económicos 1989

Otras características.²

- Alrededor del 50% de los empresarios para los tres tamaños de empresas se basan en el costo de las materias primas para la fijación de sus precios.
- El 62% de las microempresas y 50% de las pequeñas empresas invierten la gran mayoría de sus utilidades en materias primas; la mediana empresa destina el 48% de sus utilidades para la compra de maquinaria y equipo.

Una gran parte de las micro empresas se localizan en actividades con bajo valor agregado, debido a que no encuentra barreras de ingreso en estas actividades (confección, calzado, carpintería, madera, alimentos y bebidas, etc.); llamadas por algunos autores actividades de subsistencia. Se dice que el objetivo de la micro empresa es la subsistencia, y en la pequeña y mediana es la capitalización. La microempresa destina sus productos y servicios al consumidor final; la pequeña y mediana empresa los destina a otro tipo de clientela. En cuanto a la forma de organización, en la micro y pequeña empresa prevalecen las sociedades entre familiares, representando el 62% y el 50% respectivamente; en el caso de las medianas empresas el 50% están organizadas como sociedades sin integración familiar. En este tipo de unidades empresariales no existen áreas diferenciadas, es el empresario el que realiza algunas, casi todas o todas las actividades de producción, personal, ventas, contabilidad, finanzas y negociación (mientras más pequeña es la empresa, mayor es el número de actividades que lleva a cabo el empresario) a este tipo de empresario se le denomina autócrata; las tareas antes señaladas las efectúa sin definir prioridades, generando problemas de programación. Lo anterior, demuestra la carencia de una estructura administrativa, motivada por la falta de asignación de funciones y una casi nula delegación de las mismas. Estas empresas presentan dos tipo de liderazgo (sobre todo las

² Algunas de las características, fueron tomadas de el "Diagnóstico Integral de la Micro y Pequeña Empresa en el D.F." realizado por la Facultad de Contaduría y Administración, UNAM, en 1990. El trabajo es presentado en el libro "Pequeña y mediana empresa. del diagnóstico a las políticas", Corona Treviño Leonel (coordinador), UNAM, 1997.

micro y pequeñas): El autócrata, (señalado en el punto anterior) es el empresario que asume toda la responsabilidad y nulifica cualquier otra personalidad, piensa que el trabajador es incapaz de asumir responsabilidades, no le interesa capacitar al trabajador ni tomar en cuenta sus opiniones por que sabe por experiencia que está de paso en la empresa; esto último pasa debido a que, en la mayoría de este tipo de empresas la fijación de salarios es en relación con el salario mínimo, la competencia o el ramo, no en relación con las tareas o la productividad. El demócrata, es el empresario que tiene problema en la efectividad de sus decisiones; es decir, asume el papel de papá consentidor generando puestos de trabajo para sus familiares, en muchos casos éstos aparecen en nómina sin realizar alguna función; no existe supervisión en el trabajo y cada quien hace lo que quiere, cuando quiere.

- En lo que se refiere al personal que labora en la MPME, sólo cuenta con instrucción primaria y en algunos casos con secundaria; aprenden el oficio en el trabajo mismo o con familiares y amigos; prefieren trabajar horas extras que tomar cursos de capacitación fuera del horario de trabajo, debido a la necesidad económica y por que piensan que lo segundo no les reditúa un beneficio real; piensa que el patrón o dueño abusa de su trabajo, no sólo con bajos salarios, sino con exigirle cada vez más si el se deja, por lo cual cambian constantemente de empleo esperando encontrar mejores condiciones de trabajo y mayor salario.

1.3 Importancia de la micro, pequeña y mediana empresa en el contexto de la economía mexicana.

Es evidente, la gran importancia que tiene la MPME en varios países debido a la alta participación que tiene este tipo de unidades productivas en el total nacional, de acuerdo a algunos datos, del número de empresas existentes, más del 80% están conformadas por MPME, tanto en países que cuentan con un alto nivel de desarrollo (Japón, Estados Unidos y los países de la Comunidad Económica Europea) los que conforman el bloque de países industrializados recientemente (Corea, Taiwan, Singapur y Hong Kong) y algunos países latinoamericanos de reciente industrialización (Chile y Brasil). En este apartado, se explica el por qué de la importancia de la MPME en nuestro país, con el apoyo de algunos datos estadísticos y, en algunos casos, haciendo una comparación con las grandes empresas.

En el caso de México, la importancia de la MPME no es menor que en otras partes del mundo, ya que representan el 99% del total de establecimientos en el país, generan más del 70% del personal ocupado y aportan más del 11% del Producto Interno Bruto; además de caracterizarse por ser altamente demandantes de mano de obra, facilitan una mejor distribución del ingreso, requieren de niveles bajos de capital por trabajador, muestran una baja proporción al consumo de divisas para insumos y bienes de capital, se adaptan fácilmente a los cambiantes contextos económicos nacionales -por su propia estructura y funcionalidad- y participan en todas las actividades económicas del país; en general conforman un importante factor de desarrollo socio-económico en el país.

De acuerdo, con Clemente Ruiz Durán,¹ además de la tierra, el trabajo y el capital, “es razonable considerar al empresariado como un cuarto factor de la producción, factor crucial para el desarrollo económico.

¹ Ruiz Durán Clemente: Economía de la pequeña empresa. Editorial Planeta. México 1995 Pag 13

I. Empleo.

Como se dijo anteriormente, una de las principales razones de la importancia de la MPME en nuestro país es por su contribución en la generación de empleos, este hecho se explica por que aplican dentro de sus procesos productivos un elevado uso intensivo de mano de obra tanto en forma directa como indirecta; se dice que la micro empresa puede emplear a 9 trabajadores en promedio, la pequeña empresa a 34 y la mediana empresa a 131. Desgraciadamente, en años recientes debido a la crisis de 1994 y las consecuencias que trajo consigo, no han podido cumplir con la misión que tradicionalmente han cumplido como generadoras de empleo; esto se observa en las tasas de crecimiento del empleo que se han registrado por tamaño de empresa (ver anexo, cuadro No 9) y que se analizan con más detalle en el capítulo 2.

En el Cuadro No 6, se observa la participación y relativa que tienen los diferentes tamaños de empresa en el personal ocupado para los años 1989, 1994 y 1998.

PERSONAL OCUPADO POR TAMAÑO DE EMPRESA (1989-1998)

Cuadro No 6

| TAMAÑO | 1989 | % | 1994 | % | 1998 | % |
|---------|---------|--------|---------|--------|----------|--------|
| MICRO | 3019182 | 46,94 | 4827699 | 52,56 | 6434280 | 54,14 |
| PEQUEÑA | 1158339 | 18,01 | 1492056 | 16,24 | 1803569 | 15,18 |
| MEDIANA | 691811 | 10,76 | 945656 | 10,30 | 1093797 | 9,20 |
| GRANDE | 1562399 | 24,29 | 1920081 | 20,90 | 2552347 | 21,48 |
| TOTAL | 6431731 | 100,00 | 9185492 | 100,00 | 11883993 | 100,00 |

Fuente: INEGI, Censos Económicos 1989, 1994y 1998. Resultados Oportunos

De 1989 a 1998, los micro establecimientos han aumentado tanto su participación absoluta como relativa en el total de personal ocupado en el país; lo anterior podría deberse a que en

épocas de desempleo suele ser una de las pocas opciones de trabajo para la población de escasos recursos, con bajos niveles de preparación y en particular para la mujer que busca una ayuda económica sin descuidar las labores de su hogar, siendo la micro empresa una alternativa por que se puede crear en el domicilio del dueño, con la ventaja de contar con bajos costos fijos. Su tasa de crecimiento en el período fue de 113.11%. En el capítulo 2 y 4 se analiza con más detalle cada uno de los periodos que se mencionan en el cuadro 6; además de dar una opinión sobre el comportamiento del empleo en cada tipo de empresa.

Para el caso de las pequeñas y medianas empresas, en esos mismos años aumentó su participación absoluta y disminuyó la relativa en el personal ocupado, lo anterior puede deberse a que obligados por la crisis para poder bajar costos, dejaron de generar fuentes de empleo. La tasa de crecimiento en el personal que ocupan fue de 55.70% y 58.11% respectivamente. Estas empresas son las que han tenido un crecimiento menor en la creación de empleo, en relación a las micro y las grandes empresas.

Al igual que los medianos y pequeños establecimientos, los grandes aumentaron su participación absoluta y disminuyeron la relativa en el personal ocupado; una parte importante de los empleos que generan, por lo regular van dirigidos a algunos estratos de la población con altos niveles de preparación y concentrados en pocas regiones del país; éste es uno de los factores que nos pueden explicar el por qué se debe fomentar a la MPME. La tasa de crecimiento en el personal ocupado de los grandes establecimientos, fue de 63.36%.

I. Numero de establecimientos.

La participación en el total de establecimientos correspondiente para cada tamaño de empresas, es un factor muy importante que determina -al igual que su contribución en el empleo- su importancia en la economía nacional. En el Cuadro No 7, se observa la participación absoluta y relativa de la MPME en los años 1989, 1994 y 1998.

NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS POR TAMAÑO DE EMPRESA (1989-1998)

Cuadro No7

| TAMAÑO | 1989 | % | 1994 | % | 1998 | % |
|---------|---------|--------|---------|--------|---------|--------|
| MICRO | 1274780 | 97,33 | 2139914 | 97,93 | 2830453 | 98,11 |
| PEQUEÑA | 27981 | 2,14 | 35899 | 1,64 | 43712 | 1,52 |
| MEDIANA | 4470 | 0,34 | 6122 | 0,28 | 6960 | 0,24 |
| GRANDE | 2473 | 0,19 | 3238 | 0,15 | 3997 | 0,14 |
| TOTAL | 1309704 | 100,00 | 2185173 | 100,00 | 2885122 | 100,00 |

Fuente: Idem

Las micro empresas aumentaron tanto su participación absoluta como relativa en el total de establecimientos existentes en el país, las pequeñas y medianas empresas sólo aumentaron su participación absoluta pero no relativa, lo anterior resulta congruente si se toma en cuenta el número de empleos que han generado en los últimos años. Las grandes empresas tuvieron un aumento en términos absolutos y en los relativos disminuyeron su participación. La disminución registrada en la participación relativa de las empresas pequeñas, medianas y grandes, tanto en el numero de establecimientos como en el personal ocupado, se debe a la alta tasa de crecimiento que han tenido en estos dos rubros las micro empresas. En cuanto a la tasa de crecimiento por tipo de empresa, se tiene que las microempresas registraron una tasa de 122.03%. las pequeñas de 56.22%, las medianas de 55.70% y las grandes de 61.63%.

I. Participación en el Sector Comercio.

El número de MPME existentes en el sector comercio para los años 1989, 1994 y 1998 se describe en el Cuadro No 8. Igualmente, se hace un análisis más detallado por sector en los siguientes capítulos.

IMPORTANCIA DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS POR TAMAÑO DE EMPRESA EN EL SECTOR COMERCIO

(1989-1998)

Cuadro No 8

| TAMAÑO | 1989 | % | 1994 | % | 1998 | % |
|---------|--------|--------|---------|--------|---------|--------|
| MICRO | 747763 | 98,60 | 1197212 | 98,93 | 1483481 | 99,06 |
| PEQUEÑA | 9253 | 1,22 | 11155 | 0,92 | 12059 | 0,81 |
| MEDIANA | 1017 | 0,13 | 1457 | 0,12 | 1603 | 0,11 |
| GRANDE | 336 | 0,04 | 369 | 0,03 | 383 | 0,03 |
| TOTAL | 758369 | 100,00 | 1210193 | 100,00 | 1497526 | 100,00 |

Fuente: Idem

La participación que tienen las micro empresas en el sector comercio es mayor que en los otros dos sectores (industria y servicios); en 1998 representó el 99.06%. La tasa de crecimiento registrada en el periodo fue de 97.42%. En el caso de las pequeñas y medianas empresas, tienen una mínima participación de alrededor del 1%; la tasa de crecimiento que tuvieron en el periodo fue de 30.33% y 57.62% respectivamente. Las grandes empresas tienen casi nula participación en el sector de 0.03, en los años en estudio, sólo han tenido una tasa de crecimiento de 13.99%.

I. Participación en el Sector Industrial.

En el Cuadro No 9 se describe el número de MPME existentes en el sector industrial, para los años 1989, 1994 y 1998.

NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS POR TAMAÑO DE EMPRESA EN EL SECTOR

INDUSTRIAL (1989-1998)

Cuadro No 9

| TAMAÑO | 1989 | % | 1994 | % | 1998 | % |
|---------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| MICRO | 122867 | 89,55 | 248117 | 93,27 | 340389 | 94,90 |
| PEQUEÑA | 10164 | 7,41 | 12536 | 4,71 | 14776 | 4,12 |
| MEDIANA | 2421 | 1,76 | 3120 | 1,17 | 3513 | 0,98 |
| GRANDE | 1754 | 1,28 | 2260 | 0,85 | 2901 | 0,81 |
| TOTAL | 137206 | 100,00 | 266033 | 100,00 | 358678 | 100,81 |

Fuente: Idem

IMPORTANCIA DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

En cuanto a la participación que tienen los 3 estratos empresariales, las micro empresas representan el 94.90%, las pequeñas el 4.12% y las medianas el 0.98%; en lo que respecta a los grandes establecimientos representan el 0.81% en el sector. Las micro empresas tuvieron un incremento de 177.04% para el período 1989 a 1998, los pequeños y medianos establecimientos se incrementaron en 45.38% y 45.11% respectivamente. Las grandes empresas, tuvieron una tasa de crecimiento de 65.39% en el mismo periodo.

I. Participación en el sector servicios.

Finalmente, en el cuadro No 10, se describe la participación de la MPME en el sector servicios para el período de 1989 a 1998.

NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS POR TAMAÑO DE EMPRESA EN EL SECTOR SERVICIOS (1989-1998)

Cuadro No 10

| TAMAÑO | 1989 | % | 1994 | % | 1998 | % |
|---------|--------|--------|--------|--------|---------|--------|
| MICRO | 404150 | 97,59 | 694585 | 97,97 | 1006583 | 98,11 |
| PEQUENA | 8564 | 2,07 | 12208 | 1,72 | 16877 | 1,64 |
| MEDIANA | 1032 | 0,25 | 1545 | 0,22 | 1844 | 0,18 |
| GRANDE | 383 | 0,09 | 609 | 0,09 | 713 | 0,07 |
| TOTAL | 414129 | 100,00 | 708947 | 100,00 | 1026017 | 100,00 |

Fuente: Idem

En términos relativos la MPME tuvo una participación de 98.11%, 1.64% y 0.18% respectivamente. A su vez, la micro empresa registró una tasa de crecimiento en el periodo de 149.06%, la pequeña empresa de 97.07%, la mediana empresa de 78.68% y la grande de 86.16%.

IMPORTANCIA DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

En general, en el año de 1998 los tres cuadros nos muestran que -en términos relativos- la micro empresa es la que tiene una mayor participación en los 3 sectores, en especial en el sector comercio (99.06%); la pequeña empresa ha disminuido su participación, pero, después que la micro empresa, es la que tiene una mayor contribución, en especial en el sector industrial (4.12%); al igual que las pequeñas empresas, las medianas cuentan con una mayor participación en el sector industrial (0.98%); y, finalmente, en el caso de las grandes empresas, su mayor participación se localiza en el sector industrial (0.81%), y son las que tienen la menor contribución en los tres sectores en relación a los otros tamaños de empresas.

1.4 Problemática que enfrenta la micro, pequeña y mediana empresa.

Los años setenta y ochenta se caracterizaron por ser años de constantes caídas en la producción y de fases cortas de crecimiento; debido al agotamiento del modelo de sustitución de importaciones nuestro país se vio obligado a buscar una nueva estrategia de crecimiento; sin embargo, durante los últimos años la tasa de crecimiento general de la economía ha sido insuficiente para lograr altos niveles de bienestar a la población, debido a que no se han creado los empleos suficientes que sean acordes con el crecimiento de la población, y más aún, aquella población que se encuentra ocupada ha visto reducir significativamente su poder adquisitivo.

A partir del desencadenamiento de la crisis en diciembre de 1994 se hizo evidente una fractura en la estructura productiva en nuestro país. La estrategia adoptada en los últimos años, ha dado como resultado un sector muy reducido de empresas y empresarios centrados en actividades y ramas económicas con elevados niveles de productividad, los cuales alcanzan un alto ritmo de crecimiento tanto interno como externo.

Desafortunadamente, este dinamismo que presenta una minoría de empresas en el país, no se ha transmitido al resto de entidades que conforman la mayor parte de la planta productiva nacional, lo anterior se produce precisamente al no diseñar mecanismos que estén orientados a elevar la productividad al resto de empresas, conformadas principalmente por micro, pequeñas y medianas, que son -como se dijo en el apartado anterior- las que generan una mayor cantidad de empleo e inciden tanto en el ámbito productivo como en el social.

Los problemas a los que se enfrenta la MPME -por sus propias características o por las imperfecciones del mercado- son de diversa índole, tales como la falta de financiamiento, carencia de asistencia técnica, de programas de adiestramiento, de gestión empresarial, etc. En este apartado se explican los obstáculos y limitantes a los que se enfrenta este tipo de unidades empresariales.

De acuerdo, al Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994, la problemática a la que se enfrentan este tipo de entidades se resume en los siguientes puntos:

- I. Marginación de las empresas pequeñas respecto a los apoyos institucionales.
- I. Incapacidad para obtener crédito por la falta de garantías y avales. Sus operaciones son poco atractivas para la banca de primer piso.
- II. Excesiva regulación.
- III. Propensión del empresario al trabajo individual y su poco interés por actividades en común.
- IV. Limitada capacidad de negociación derivada de su reducida escala, así como de sus bajos niveles de organización y gestión.
- V. Escasa cultura tecnológica y resistencia a incorporación de tecnología.
- VI. Recurrente obsolescencia de maquinaria y equipo.
- VII. Tendencia a la improvisación.
- VIII. Restringida participación en los mercados (principalmente de exportación).
- IX. Limitadas condiciones de seguridad e higiene en el trabajo.
- X. Carencia de personal calificado, y mínima participación en los programas de capacitación y adiestramiento.
- XI. Deficiente abasto de insumos, dadas sus reducidas escalas de compra.
- XII. Carencia de estándares de calidad adecuados.¹

Algunos puntos que señala este Programa se analizan con mayor detalle en los siguientes párrafos, haciendo hincapié en los que personalmente se consideraron más relevantes.

I. Limitantes y obstáculos para el otorgamiento de un crédito.

La mayoría de las MPME han quedado fuera del sistema formal de financiamiento, debido a diversas razones -cabe destacar que estas causas afectan en forma más severa a las microempresas, en relación a las pequeñas y medianas- entre las que destacan las siguientes:

¹ Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994, SECOFI, México, 1991, Pags. 11-12.

1. Falta de antecedentes.

Cuando un pequeño empresario recurre al mercado financiero para obtener un crédito y no cuenta con un antecedente que permita informar al intermediario financiero cual es el flujo real de recursos que genera su negocio, esto se convierte en una barrera para acceder al crédito formal, creándose un círculo vicioso debido a que el sistema le exige al empresario el antecedente como un requisito y sin embargo, no le proporciona la oportunidad de crearlo.

2. Reducido monto del primer requerimiento.

Un segundo obstáculo se refiere a la solicitud de un reducido monto del primer requerimiento de este tipo de entidades, ya que el margen de intermediación, es decir, el diferencial entre el costo neto de los recursos y la tasa de interés activa, permite al intermediario financiero cubrir los costos operativos, así como de riesgo y capitalización y generar, una aportación a sus resultados de operación. Al tratarse de costos fijos, es claro que en la medida en que se va reduciendo el monto de la operación crediticia, se va aumentando el margen de intermediación y por lo tanto en el costo final de los recursos, que al elevarse en forma exagerada suele convertirse en el motivo de rechazo o en su caso, en la causa principal del eventual incumplimiento.

Es muy frecuente que los intermediarios financieros ni siquiera se molesten en avanzar a las fases subsecuentes de la evaluación del proyecto de inversión de análisis de riesgo y de las capacidades empresariales; más aún, en ocasiones tampoco llegan a calificar la calidad de las garantías ofrecidas. Es muy común, encontrar como una de las disposiciones internas de los bancos comerciales, la que señala un monto mínimo como requisito ineludible para recibir solicitudes en los casos de las pequeñas empresas que no disponen de antecedentes crediticios con el propio banco o incluso con el sistema bancario en su conjunto.

3. Garantías.

El requerimiento de garantías que establece el sistema financiero a la MPME suele ser en nuestro país el obstáculo más importante para acceder al crédito. En este caso, también existe

una relación inversamente proporcional entre la experiencia crediticia y las garantías requeridas para el otorgamiento de un crédito, lo cual debe aceptarse como perfectamente explicable y razonable, ya que la garantía protege contra un riesgo que el buen antecedente tiende a disminuir.

A veces, el monto del financiamiento requerido anula la importancia de las garantías, esto sucede cuando el primer crédito es por una cantidad relativamente reducida, puede presentarse el caso que ante un incumplimiento de la empresa, aún cuando las garantías sean más que suficientes en términos de avalúo y facilidad de realización para el intermediario financiero, no resulte conveniente iniciar acciones legales y administrativas para hacerlas efectivas, ya que los gastos implícitos que no pueden agregarse como parte de los costos de recuperación pueden ser tan elevados que resulte contraproducente tratar de recuperar el saldo del adeudo vencido; por lo tanto, aunque este tipo de empresas cuente con garantías; en ocasiones, los intermediarios financieros les negarán el crédito debido a que requieren de reducidos montos de financiamiento.

4. Información documental.

Una gran parte de las MPME no dispone siquiera de registros contables y administrativos de la operación de sus negocios; la falta, insuficiencia o distorsión de la información documental es, sin duda, otro obstáculo que impide a estas unidades acceder al financiamiento formal.

La información de la cual disponen este tipo de empresas, resulta muchas veces insuficiente como para que una institución financiera, cualquiera que esta sea, pueda detectar elementos que le permitan responder a las preguntas básicas que todo acreedor se formula para otorgar un crédito.

5. Riesgo.

Es muy frecuente escuchar que prestarle a las pequeñas empresas conlleva siempre un riesgo mayor para los intermediarios financieros que si este les prestase a una empresa grande, por lo cual el riesgo debe compensarse con un margen de intermediación relativamente superior.

PROBLEMÁTICA DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

En muchos casos, cuando el empresario requiere de un crédito (teniendo la suerte de obtenerlo), acepta las condiciones y el tipo de crédito que le ofrece el banco, desconociendo los instrumentos que existen, los cuales probablemente se adecuan más a sus necesidades, provocando que el monto, el plazo y los intereses lo ahorquen.

Debido a que las pequeñas empresa encuentran varios obstáculos en el camino para obtener un financiamiento, ocasiona que muchas de estas recurran a las fuentes informales de financiamiento, las cuales piden altas tasas de interés por el otorgamiento de un crédito, ocasionando que las empresas incurran en altos costos financieros.

De acuerdo a la encuesta realizada por INEGI y NAFIN en 1992, en el Cuadro No 11, se muestran las diversas razones que señalan los empresarios para no solicitar un crédito y en el Cuadro No 12, se presentan los principales obstáculos que se les han presentado para obtener un crédito.

RAZONES POR LAS CUALES LOS EMPRESARIOS NO SOLICITARON CREDITO.

(distribución porcentual).

Cuadro No 11

| Razones | Micro:empresa | Pequeña:empresa | Mediana:empresa | Total |
|-------------------------|---------------|-----------------|-----------------|-------|
| No ha requerido | 47.8 | 63.6 | 61.3 | 55.2 |
| Altas tasas de interés | 17.5 | 16.9 | 10.5 | 14.7 |
| Trámites | 16.7 | 13.6 | 8.1 | 13.7 |
| No requiere | 2.8 | 9.7 | 8.1 | 3.2 |
| Temor de no poder pagar | 22.7 | 4.5 | 1.6 | 21.9 |
| Falta de garantías | 11.6 | 4.5 | 1.6 | 7.7 |
| Desconocimiento | 8.8 | 1.3 | 1.6 | 8.1 |
| Otras | 1.2 | 5.8 | 7.3 | 1.4 |

Fuente: Encuesta "La Micro, Pequeña y Mediana Empresa" realizada por el INEGI y NAFIN, 1992.

En el cuadro anterior, se observa que las principales razones que señalan los empresarios de los tres tamaños de empresa para no solicitar un crédito son, por que no lo han requerido, altas tasa de interés y los trámites; en el caso único de los micro empresarios, el temor de no poder

pagar es una razón que señalan muy importante para no pedir un crédito, esto puede relacionarse a las altas tasas de interés que cobran los bancos por otorgar un préstamo.

PRINCIPALES OBSTACULOS PRESENTADOS POR LOS EMPRESARIOS PARA OBTENER EL CREDITO.

(distribución porcentual).

Cuadro No 12

| Obstáculos | Micro empresa | Pequeña empresa | Mediana empresa | Total |
|---------------------------|---------------|-----------------|-----------------|-------|
| Complejidad en requisitos | 29.8 | 36.2 | 29.2 | 17.2 |
| Altas tasas de interés | 14.9 | 17.2 | 28.0 | 16.8 |
| Falta de garantías | 26.6 | 14.0 | 11.8 | 8.3 |
| Trámites burocráticos | 4.3 | 4.1 | 1.9 | 1.8 |
| Ninguno | 20.2 | 33.0 | 32.3 | 10.0 |
| Otros | 3.2 | 5.0 | 1.2 | 1.8 |

Fuente. Idem.

I. Limitada capacidad de negociación.

Los reducidos volúmenes de operación individual de la MPME, 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. Este tipo de estratos empresariales afronta cierto estrangulamiento en sus actividades de negociación con las grandes empresas, es decir, oscila entre una gran empresa que le suministra insumos y que le pone sus condiciones, y otra empresa grande que le adquiere sus productos y que también le establece las reglas del juego comercial. Lo anterior, las obliga a comprar insumos en el mercado abierto (casi siempre al menudeo) donde resultan ser más caros, de pésima calidad y precios que oscilan en forma muy constante.

I. Carencia de estándares de calidad adecuados.

Por razones obvias, la MPME carece de sistemas y de equipos de medición de control de calidad; limitación que constituye probablemente una de las razones principales de su

incapacidad para convertirse en proveedor regular e importante de las grandes empresas o para poder incursionar en los mercados de exportación.

f. **Reducidos índices de productividad.**

Este segmento empresarial cuenta con reducidos índices de productividad. Sí bien ante una perspectiva delicada de desempleo abierto, el excesivo requerimiento de *mano de obra* por unidad de producción puede constituirse en una ventaja coyuntural desde un enfoque social, no puede ignorarse que la posibilidad real de que la MPME alcance una efectiva capacidad de permanencia y desarrollo, dependerá del grado relativo de productividad y competencia que logre en su operación.

l. **Obsolescencia de maquinaria y equipo.**

En una proporción significativa, los correspondientes procesos tecnológicos de fabricación y, en particular de tratamiento de materias primas y materiales de este tipo de empresas, resultan obsoletos o bien inadecuados. Podría destacarse que, en buena parte, tal inadecuación u obsolescencia se explica por el hecho de que las MPME se han constituido en el mercado natural de máquinas y equipo usados y de procesos superados de empresas más grandes, éste resulta ser otro de los principales obstáculos que obligan a este tipo de empresas a rechazar negocios de subcontratación con las grandes empresas.

> **Carencia de registros contables**

La mayoría de las empresas no cuentan con registros contables que les permita conocer la magnitud de sus utilidades o pérdidas. Este desconocimiento genera que empresas que debían liquidarse y cerrar, continúen trabajando sin saber que hace tiempo la empresa pierde. Aunado a lo anterior, en este tipo de empresas, sobre todo las micro empresas, complementan su ingreso con otras fuentes.

➤ **Desconocimiento del mercado.**

Los propietarios de estas empresas desconoce las variables que inciden en su mercado, por lo que casi siempre actúa ex-post de cualquier movimiento de éste. Por lo regular produce lo que sabe hacer, no lo que requiere el mercado; no sale a buscar clientes, espera que éstos vengan hacia él. Desconoce sus ventajas competitivas, es más, ni siquiera conoce la competencia en su zona. Existe desconocimiento de la venta especializada, del uso de vendedores o de canales de distribución de sus productos, por lo que la comercialización es localista y escasa. Este desconocimiento provoca falta de efectividad en la venta puesto que el esfuerzo de la empresa se corona en la acción misma de la venta, en la mayoría de los casos se requiere de vendedores e intermediarios que permitan la distribución dentro y fuera del país; al no existir éstos, la empresa se aísla conformándose con los pocos clientes de la localidad, lo que impide el crecimiento de las ventas y de la empresa misma.

➤ **Altos costos en la materia prima**

Debido a que alrededor de la mitad de los empresarios de la MPME se basa en el costo de las materias primas para la fijación de sus precios, los altos costos de éstas representan una de los principales problemas. Las principales razones que atribuyen los empresarios en el alto costo de las materias primas son:

1. Las empresas proveedoras dan preferencia en tiempo y costo a las grandes empresas.
2. La capacidad económica de estas empresas es escasa por lo que no pueden comprar grandes volúmenes.
3. No cuentan con un lugar para guardar inventario de materias primas.
4. El empresario piensa que si tiene mucha materia prima los empleados se la robarán.
5. No cuenta con crédito para adquirir sus mercancías.
6. No cuenta con descuentos por pronto pago en la adquisición de sus mercancías.
7. El empresario a veces no verifica la materia prima que adquiere.

✓ **Desconocimiento del régimen fiscal.**

La gran mayoría de los empresarios desconoce cual es el régimen fiscal al que deben inscribirse y las obligaciones reales que contraen por su actividad empresarial (aún cuando una gran parte de estos empresarios cuenta con nivel universitario)². La política fiscal mexicana resulta demasiado compleja para los empresarios, los módulos de asistencia al contribuyente están atendidos en su mayoría por personal sin la preparación suficiente para aplicar criterios fiscales acordes a cada empresa. De esta manera, las empresas pierden la oportunidad de aplicar sus recursos monetarios en otros rubros más productivos, o bien, de solicitar a la misma secretaría la devolución de los impuestos que le correspondería.

² Ver apartado 1.2, cuadro No 2, de este trabajo.

**CAPITULO 2 IMPACTO DE LOS MECANISMOS DE POLITICA ECONOMICA EN
LA MICRO PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (1982-1994).**

2.1 Antecedentes.

En México, con el inicio de la Segunda Guerra Mundial se generó la necesidad y posibilidad de expandir la producción nacional por el aumento en la demanda mundial de productos, lo anterior se debió a la concentración de los países en guerra hacia la producción bélica, por lo cual, requirieron importar productos que países como el nuestro estaban deseosos de exportar. Con el término de esta segunda gran guerra, nuestro país, al igual que la mayoría de los países latinoamericanos, optó por cerrar su economía para proteger sus incipientes industrias del flujo comercial proveniente de los países industriales, los cuales, nuevamente reorientaron su economía hacia la creación de productos no bélicos.

De esta manera, se promueve la política de desarrollo “hacia adentro” apoyándose de una estrategia de sustitución de importaciones, con el objetivo de lograr la autosuficiencia económica, en otras palabras, se pretendía lograr una economía cerrada donde se produjera todo tipo de bienes y servicios. Con el aprovechamiento de las ventajas que el gobierno otorgaba en materia de protección comercial por medio del uso de aranceles y permisos previos o licencias de importación, se crearon y desarrollaron un gran número de empresas pequeñas, sobre todo industriales, al encontrarse al margen de la competencia internacional. El modelo de desarrollo “hacia adentro”, pretendía que las empresas fueran competitivas al interior para después hacerlo al exterior. Con el afán de apoyar el desarrollo de todo tipo de nuevas actividades, gradualmente se incrementó el uso del permiso previo de importación en preferencia al arancel. *La proporción de las importaciones que requerían permisos previos aumentó de 28% en 1956 a más de 60% en promedio durante los años sesenta, y alrededor de 70% en los años setenta.*¹

¹ Lustig, Nora. México, hacia la reconstrucción de una economía. El Colegio de México. Fondo de Cultura Económica. México, 1994. Pp. 31

Los años cuarenta y en especial los cincuenta constituyen una etapa decisiva para el despegue del crecimiento económico de México, principalmente del sector industrial. *En 1950 este representaba 21.5% del producto total y esa cifra aumentó a 24% en 1960 y a 29.4% en 1970*². Fueron varios los factores que contribuyeron a conformar esa situación, entre ellos el apoyo creciente de los diversos gobiernos mediante el empleo de mecanismos directos e indirectos. Entre estos destacan las leyes de fomento, que concedían diversas exenciones y reducciones fiscales a empresas industriales, además de la protección arancelaria por medio del uso de aranceles y permisos previos de importación.

La aplicación de una política de concentración de recursos (financiada a costa del resto de la economía) contribuyó también en el crecimiento del sector industrial. *Directamente, el sector público canalizó recursos gubernamentales, de origen fiscal o crediticio, al apoyo de la industria en preferencia a otros fines; los consumidores nacionales hicieron una aportación directa, por medio del pago de precios más elevados por los productos industriales del país a raíz de la protección concedida al sector frente a la producción del exterior; los trabajadores contribuyeron a través del efecto de políticas de salarios bajos para favorecer a la industria; otros sectores, como el agrícola al ser exportador neto apoyaron a la industria con la canalización de sus propios recursos que obtenían con la venta de exportaciones, además, de otorgarle insumos y productos agrícolas a precios menores a este sector.*³

Como se dijo anteriormente, fue precisamente en esta etapa en la que se crearon y desarrollaron con grandes esfuerzos las pequeñas empresas, principalmente industriales de origen totalmente nacional, muchas de este tipo de empresas se beneficiaron con las ventajas que ofrecía el Estado en materia de subsidios a las industrias nuevas que se establecieran en el país y con la creación, por parte del gobierno, de diversos fondos instrumentados para fomentar su desarrollo.

² Lustig, Nora Pp. 32

³ Trejo Reyes Saúl. El futuro de la política industrial en México. El Colegio de México. Fondo de Cultura Económica. México, 1987. Pp. 25

En 1955, el gobierno promulgó la Ley de Industrias Nuevas y Necesarias que otorgaba diversos estímulos fiscales a los productores nacionales como fueron: otorgar franquicias sobre el impuesto general de importación e impuestos aduanales aplicables a insumos, equipos y bienes de capital, el impuesto del timbre, la liberación hasta el 40% del impuesto sobre la renta, el impuesto general de exportación y algunas exenciones más.

Aún cuando, las pequeñas unidades empresariales fueron favorecidas con la promulgación de esta ley; sin duda, las grandes empresas, (en especial las transnacionales) lograron más beneficios con las exenciones fiscales que otorgaba esta ley, obteniendo grandes márgenes de ganancia y aumentar así, su nivel de competencia en comparación con las empresas de su mismo ramo, las cuales por su poca importancia no llegaron a competir con las empresas de mayor tamaño y por lo tanto muchas de ellas desaparecieron en virtud de que fueron desplazadas del mercado. *Tal es el caso de las empresas jaboneras, que fueron barridas por la Palmolive; las refresquerías aniquiladas por la Pepsi Cola y la Coca Cola; las de cosméticos arruinadas por Avón; así como los laboratorios químico-farmacéuticos que quedaron a un nivel totalmente marginal al instalarse en el país las grandes corporaciones farmacéuticas internacionales⁴.*

Igualmente, el decreto que permitió la creación de controladoras o empresas holding en 1973, fortaleció a un grupo reducido de las más importantes empresas nacionales, al abaratar el costo del capital para la expansión a través de un tratamiento fiscal favorable. El objetivo del decreto era favorecer la consolidación de grupos industriales fuertes, los cuales podían avanzar más eficazmente hacia objetivos como el incremento de las exportaciones o la generación de tecnologías nacionales. En general, el decreto no logró modificar la estrategia productiva de las empresas favorecidas, la mayoría siguieron produciendo para el mercado nacional.

Los Certificados de Promoción Fiscal (CEPROFIS), formaron parte del subsidio para los sectores prioritarios. Estos certificados se otorgaban de acuerdo con el tamaño de la empresa y

⁴ Ortiz Wadgyamar Arturo. La pequeña y mediana industrias ante la apertura comercial y el Tratado de Libre comercio. Los costos de la desprotección industrial en México 1985-1992 Revista de Investigación Económica, UNAM. México, Vol XXIV, No 93, abril-junio 1993. Pp 61.

su localización geográfica. *La complejidad para obtener los CEPROFIS discriminaba a las empresas micro y pequeñas, debido a su reducida capacidad de gestión*⁵.

En cuanto al fomento directo que tuvieron las MPME por parte del gobierno, se crearon una serie de fondos destinados a desarrollar a este tipo de unidades productoras. No se puede dejar de mencionar el papel protagónico que NAFIN ha tenido desde su creación en 1934, en la promoción de los principales instrumentos de las políticas de desarrollo industrial y fomento al desarrollo.

Los principales fondos y programas que se han creado a través de esta institución son:

- I. En 1953 se estableció el Fondo de Garantía y Fomento para la Industria Mediana y Pequeña (FOGAIN), sus principales objetivos eran atender las necesidades de crédito y garantías para la compra de equipo y maquinaria, de materias primas y pago de mano de obra de las pequeñas y medianas industrias; a través de la banca y las uniones de crédito, así como proporcionar asistencia técnica.
- I. La labor del FOGAIN fue muy importante pero sin duda de alcances muy limitados. La gran mayoría de las pequeñas y medianas empresas continuaron operando fuera del sistema de financiamiento de fomento y, por supuesto del crédito de la banca comercial. De acuerdo con unos datos proporcionados por la SECOFI, en 1954 apoyaba a 1,263 empresas, en 1983 a 10,074 y en 1988 a 6,501.
- I. En este fondo se reconocía que todas las empresas pequeñas eran importantes y dignas de respaldo, per se definían ciertas prioridades en las que el fideicomiso tendía a concentrar su acción promocional y su apoyo financiero. De 1983 a 1989 correspondió a la SECOFI determinar cuales eran las actividades económicas prioritarias para fines de fomento, si observamos en los datos anteriores, nos damos cuenta que precisamente en ese período el número de empresas apoyadas por el fondo fue disminuyendo.

⁵ Sánchez Ugarte Fernando, Fernández Pérez Manuel y Pérez Motta Eduardo. La política industrial ante la apertura. SECOFI, NAFIN Y FCE. México, 1994. Pp. 37

- ii. En 1967 se creó el Fondo Nacional para Estudios y Proyectos (FONEP), cuyos objetivos era financiar estudios de evaluación de proyectos de inversión. Al otorgar créditos desde el primer piso, nunca adquirió un carácter masivo, pero su importancia radicó en impulsar una cultura empresarial en materia de administración competitiva y de formulación y evaluación de proyectos.

- i. En 1970 se constituye el Fideicomiso para el Desarrollo de Conjuntos, Parques, Ciudades Industriales y Centros Comerciales (FIDEIN), cuyos fines era la habilitación de terrenos para el alojamiento de industrias, la creación de zonas habitacionales, centros comerciales y áreas recreativas. Tenía el propósito de financiar desde el primer piso el desarrollo de una infraestructura industrial en todo el país.

- i. En 1971 se estableció el Fondo de Equipamiento Industrial (FONEI), teniendo como propósito descontar a la banca comercial los créditos de largo plazo que concedieran a su clientela para proyectos viables, para la creación o ampliación de instalaciones productivas de empresas que cumplieran con una sola condición: que tuviera el propósito de exportar.
- ii. La importancia del FONEI como institución de fomento fue indiscutible, también debe reconocerse que su alcance fue reducido y benefició únicamente a un selecto grupo de empresas industriales, sobre todo medianas.

- i. En 1972 se establece el Fondo Nacional de Fomento Industrial (FOMIN), cuyo objetivo era promover la creación de nuevas empresas y la ampliación y mejoramiento de las existentes, a través de operaciones de capital de riesgo.

- i. En 1978 se establece el Programa de Apoyo Integral a la Pequeña y Mediana Industria (PAI), para coordinar los diferentes programas de crédito existentes y promover la vinculación de la pequeña y mediana industria con instituciones tecnológicas. Operó como una instancia de segundo y tercer piso, descontando a su vez las operaciones de los Fideicomisos de Fomento. Contribuyó a dinamizar la canalización de recursos y a darle mayor fluidez al sistema.

- II. A partir de 1983, se inicia el establecimiento de los Fondos Estatales de Fomento Industrial en conjunción con los gobiernos de los estados

Sin duda, la promoción de todos estos fondos contribuyó en alguna forma a fomentar el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas, las cuales en décadas anteriores a los ochenta tuvieron muy poco apoyo por parte del gobierno, debido a que se consideraba a las grandes empresas las únicas capaces de incidir positivamente en el aumento de la producción y el empleo. Aunque la gran mayoría de los fondos, (sino es que todos) tuvieron alcances muy limitados y selectivos, se puede hablar de un inicio por parte del gobierno para impulsar a las pequeñas y medianas empresas; (las microempresas, fueron aún menos favorecidas que las décadas anteriores). Es hasta la década de los ochenta cuando el gobierno reconoce la importancia que tienen las MPME tanto en el ámbito social como económico del país.

La situación económica en la que se encontraba el país en el período de desarrollo estabilizador (1954-1970) favoreció el entorno en donde se movieron las MPME. *Como recordar que este período se caracterizó por elevadas tasas de crecimiento de la producción, bajas tasas de inflación, un tipo de cambio invariable y un déficit financiero del sector público con un nivel apenas superior al 1% del PIB⁶.*

A partir de la década de los setenta el modelo de economía “hacia adentro” comienza a dar los primeros síntomas de agotamiento como resultado de la subsistencia de serios problemas de carácter estructural: *“excesiva orientación hacia el mercado interno, incapacidad para generar divisas en cantidades compatibles con las necesidades de importación, desarticulación del tejido industrial debido al poco desarrollo del sector de bienes de capital, falta de competitividad, incapacidad para generar suficientes empleos, etc.”*⁷.

⁶ Lustig Nora. Pp. 31

⁷ Clavijo, Fernando y Valdívieso, Susana. “La Política Industrial de México, 1988-1994”, en CASAR, JOSE I. CLAVIJO FERNANDO (Compiladores). La industria mexicana en el mercado mundial (elementos para una política industrial) Fondo de Cultura Económica. Lecturas del Trimestre Económico Vol 1. México, 1994. Pp. 3

El proceso de sustitución de importaciones, tanto en México como en la mayoría de los países que aplicaron este tipo de política, era intensivo en importaciones, es decir, mediante la protección del mercado interno se pretendió fabricar bienes que requerían grandes cantidades de divisas por que las materias primas, el equipo y las refacciones necesarias para la producción de esos bienes tenía que importarse. *Se ocasionó un importante “sesgo antiexportador” que afectó la competitividad del sector exportador al impedir el acceso de materias primas a precios y calidad internacional*⁸

La política económica de Echeverría (1970-76), se caracterizó por aplicar a fondo una política de corte expansivo (elevado gasto público y expansión monetaria) cuyo fin era crear las bases de un crecimiento sostenido y corregir los desequilibrios en la economía. Otra razón que argumentan varios autores para la aplicación de este tipo de política, fue para recuperar el consenso político perdido con la brutal represión del movimiento estudiantil en 1968.

*Con la aplicación de estas medidas sólo se logró la manifestación completa de el agotamiento de la estrategia de desarrollo seguida en el país durante las últimas décadas: restricción severa de la producción y el empleo, disminución del nivel de vida de la población, debilitamiento de la formación de capital, incremento acelerado de los precios, desintermediación en el sistema financiero y su dolarización, incremento desmedido de la deuda externa, así como la agudización del desequilibrio externo*⁹. Hacia fines de su período presidencial en 1976 tuvo que devaluarse el tipo de cambio por primera vez desde 1954.

A causa de los grandes desequilibrios que presentaba la economía cuando López Portillo tomó la presidencia, el gobierno a su cargo decidió embarcarse en un campo de austeridad para estabilizar la economía con el apoyo del Fondo Monetario Internacional (FMI). Sin embargo, con el descubrimiento de yacimientos petroleros, el gobierno -previendo ingresos futuros cada vez mayores- adoptó, políticas de gasto deficitario y expansión monetaria, pero, que a diferencia del gobierno anterior se tenía la idea de que serían fácilmente financiadas mediante

⁸ Clavijo Fernando y Valdivieso Susana. Pp. 32.

⁹ García de León Campero Salvador. Pp 67.

los altos ingresos petroleros y el crédito bancario externo. Debido a lo anterior, se abandonó el programa de estabilización respaldado por el FMI.

El auge petrolero de 1978-81 generó una tasa de crecimiento anual de 8.5%, la tasa media anual de inflación llegó en el mismo período a 22.4%, la deuda pública externa aumentó de 22 mil 900 millones de dólares en 1977 a 53 mil millones de dólares en 1981¹⁰

La política económica, continuó centrada en la protección del mercado interno, reforzando el concepto de la demanda interna como el principal motor del crecimiento. A pesar de existir una clara conciencia acerca de los problemas del proteccionismo excesivo, el bajo nivel de eficiencia y competitividad de las empresas y el déficit creciente de la balanza de pagos; el porcentaje de fracciones arancelarias controladas por permiso previo de importación abarcó el 100% de las importaciones en 1978 y 1982¹¹.

A finales de los setenta el Ejecutivo presentó el Plan Nacional de Desarrollo Industrial 1979-1982, el cual, fue la primera muestra de una planeación detallada; si bien anteriormente se crearon diversos programas y fondos de apoyo, en general la planeación fue un tanto informal y poco precisa. El Plan lopezportillista fue elaborado por la entonces Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial; sus prioridades fueron el fomento a las exportaciones, la producción de bienes básicos y el apoyo a la pequeña industria (se manifiesta la importancia de las unidades empresariales pequeñas por su efecto en el empleo y la descentralización industrial).

En este Plan se fijaron prioridades regionales, se establecieron tres tipos de zonas: 1. De estímulos preferenciales (1A, puertos industriales y 1B, ciudades con potencia industrial); 11. De prioridades estatales, y 111. De ordenamiento y regulación. Entre las principales formas de fomento destacan los créditos fiscales de 25% sobre inversión para pequeñas industrias (en

¹⁰ Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática (INEGI). Estadísticas históricas de México. Secretaría de Programación y Presupuesto. México 1985. Pp. 645

¹¹ Sanchez Ugarte, Fernando, Fernandez Perez, Manuel y Perez Motta, Eduardo. La política industrial ante la apertura. Pp 23z

todas las zonas menos la del D.F.), 20% sobre inversión o empleo para las actividades prioritarias (excepto en el D.F.), así como precios subsidiados de la energía y protección arancelaria (que, según el plan garantizaba la eficiencia industrial). El plan previó tasas anuales de crecimiento económico y empleo de 10.5 y 5.0 por ciento en 1982, respectivamente, frente a 7 y 3 por ciento en 1979. Asimismo, calculó un crecimiento industrial de 12% anual. Se pensaba que todo ello era posible con un crecimiento ordenado y el control de la inflación. Además, consideró el establecimiento de canales de comunicación “ágiles” entre el gobierno y los sectores privado y social, tanto con la creación de una Comisión Intersecretarial que coordinaría las acciones y el otorgamiento de estímulos, como con la organización de un Foro Nacional de Desarrollo Industrial. Este último sesionaría en diversos niveles para concertar acciones de corto y mediano plazos.¹²

Desde 1979 la balanza de pagos comenzó a exhibir un peligroso déficit de cuenta corriente si no se tomaban las medidas adecuadas para reducir la enorme demanda de importaciones, el tipo de cambio se encontraba muy devaluado, de modo que empezaba a generarse una fuga de capitales. El gobierno de López Portillo hizo caso omiso de estos desequilibrios y se negó a cambiar su política económica. El desequilibrio de la cuenta corriente era insostenible en 1981 y la fuga de capitales creció enormemente; los bancos foráneos volvieron a evaluar la capacidad de pago de México y poco después dejaron de proporcionarle créditos. Finalmente, en 1982 se devaluó el tipo de cambio.

Al tomar la presidencia Miguel de la Madrid en 1982, además de hacer frente a 12 años de expansión en el gasto público y en la política monetaria, que conllevaron a la llamada “crisis de la deuda”, tuvo que buscar una estrategia para superar las insuficiencias y desequilibrios en la estructura económica; es así como, empieza a vislumbrarse en nuestro país, la aplicación de un nuevo modelo de desarrollo.

¹² Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial, Plan Nacional de Desarrollo Industrial, Poder Ejecutivo Federal, México, 1979.

2.2 Instrumentos de Política Económica de Miguel De la Madrid.

En 1982, Miguel de la Madrid asumió la presidencia en el contexto de una de las crisis económicas más serias que se han registrado en la historia de nuestro país. Los diferentes indicadores económicos así lo demostraban: inflación galopante cercana a una tasa anual del 100%, el déficit público llegaba a 17% del PIB, una enorme carga del servicio de la deuda, grave desequilibrio en la cuenta corriente de la balanza de pagos, etc.

Ante tal panorama económico, el gobierno de Miguel de la Madrid se propuso llevar a cabo una estrategia que estabilizara la economía. Es así como la presencia del FMI volvió a surgir en la economía mexicana al solicitar a esta institución un crédito por 4500 millones de dólares. Se trataba de un crédito de facilidad ampliada sujeto a una alta condicionalidad, es decir, nuestro país se comprometía a la adopción de un programa de ajuste compatible con la concepción del FMI. El 10 de noviembre de 1982 el gobierno de México firmó la Carta de Intención comprometiéndose a llevar a cabo este programa.

En el Plan Nacional de Desarrollo (PND) 1983-1988, se establecieron una serie de medidas acordes con los planteamientos del FMI; se manifiesta que *todas las políticas y programas instrumentados por el gobierno deben sujetarse al propósito de "conciliar el combate a la crisis, con la reorientación profunda de la economía"*. Se centra en torno a 2 líneas fundamentales de acción, estrechamente relacionadas entre sí. una de reordenación económica y otra de cambio estructural. La estrategia de reordenación económica fue de corto plazo y se expresó en el Programa Inmediato de Reordenación Económica (PIRE); el propósito de este programa fue enfrentar la crisis y crear las condiciones mínimas para el funcionamiento de la economía

La estrategia de cambio estructural se orientó a iniciar transformaciones de fondo en el aparato productivo y distributivo y en los mecanismos de participación social dentro de este, para superar las insuficiencias y desequilibrios fundamentales de la estructura económica¹

¹ Miguel de la Madrid Hurtado, Plan Nacional de Desarrollo, 1983-1988 SPP, México, 1983 Pp12

Para llevar a cabo el propósito de cambio estructural, el gobierno de Miguel de la Madrid impulsó varias medidas: a)reconversión industrial o modernización del aparato productivo; b)privatización o reestructuración del sector público o paraestatal; c)liberalizar el mercado nacional; d)equilibrar las finanzas públicas; e)abatir la inflación; f)reducir el déficit en la balanza de pagos; f)ampliar las facilidades para la inversión extranjera en todos los sectores de la economía.

La apertura al exterior consiste en uno de los pilares básicos en la aplicación del nuevo modelo de desarrollo del gobierno, en esta etapa destaca la adhesión de México al Acuerdo General Sobre Aranceles y Comercio (GATT) en 1986 y la reducción de la protección comercial mediante la sustitución de permisos previos por aranceles. *Al ingresar México al GATT se comprometió a establecer nivel máximo arancelario en 50%, pudiendo mantener aranceles superiores para ramas específicas a condición de que se fueran reduciendo en un periodo de tres a ocho años*².

Con las acciones llevadas por el PIRE se logró un avance en los principales indicadores de la economía: Inflación, finanzas públicas, balanza en cuenta corriente y PIB. En el Cuadro No. 13, se observa su desempeño en los primeros años del gobierno. Por lo que respecta al saneamiento de las finanzas públicas, las medidas que se tomaron fueron un aumento de la recaudación de impuestos y de otros rubros del presupuesto y la reducción del gasto público; de esta manera, el déficit fiscal se redujo en 1983 y 1984 a casi la mitad del observado en 1982. Con la política de austeridad fiscal se buscó frenar la inflación, aunada con un ajuste del salario mínimo a la inflación esperada en lugar de hacerlo a la inflación pasada, se impidió un aumento automático de los costos laborales, reflejándose en una reducción de la inflación para 1983 y 1984. Con el “tratamiento de choque” que se llevó a cabo al inicio del sexenio, *se devaluaron los tipos de cambio libre y controlado, en 113 y 95% respectivamente*³; Con esta medida se buscaba el superávit de la cuenta corriente de la balanza de pagos, esta meta se logró en 1983, 1984 y 1985. Por último, en lo que respecta al crecimiento del PIB, se obtuvo un crecimiento en 1984 y 1985.

² Salvador García de León Campero. Pp. 68

³ Lustig Nora. Pp. 51

DESEMPEÑO MACROECONOMICO EN MEXICO (1982-1988)

Cuadro No 13

| AÑOS | INFLACION* | PIB* | FINANZAS PUBLICAS* (porcentaje del PIB) | CUENTA CORRIENTE* (mill. de dol.) |
|-------------|-------------------|-------------|---|---|
| 1982 | 98.8 | -0.6 | -16.9 | -6221 |
| 1983 | 80.8 | -4.2 | -8.6 | 5418 |
| 1984 | 59.2 | 3.6 | -8.5 | 4238 |
| 1985 | 63.7 | 2.6 | -9.6 | 1236 |
| 1986 | 105.7 | -3.8 | -15.6 | -1673 |
| 1987 | 159.2 | 1.7 | -16.9 | 3966 |
| 1988 | 51.7 | 1.3 | -12.5 | -2901 |

*FUENTE: Indicadores Económicos, Banco de México, varios números.

° FUENTE: SHCP, Dirección de Planeación Hacendaria

Además de las medidas que se tomaron para la corrección de las variables macroeconómicas, el gobierno de Miguel De la Madrid buscó una solución para que México mantuviera los pagos del servicio de la deuda. En el cuadro No 14, se observa que en 1983, 1984 y 1985, las transferencias netas de recursos en relación con el PIB fueron de 7.6, 6.8 y 6.9 (millones de dólares) respectivamente. Es así como, la deuda externa con relación al PIB, disminuyó para esos tres años, (Cuadro No 14).

**DEUDA EXTERNA, TERMINOS DE INTERCAMBIO Y TRANSFERENCIAS
NETAS DE RECURSOS**

Cuadro No 14

| Concepto | 1982 | 1983 | 1984 | 1985 | 1986 | 1987 | 1988 |
|--|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Deuda externa total (mmd)* | 92.4 | 93.8 | 96.7 | 96.6 | 101.0 | 107.5 | 100.4 |
| Deuda externa del sector público (mmd) | 59.7 | 66.6 | 69.4 | 72.1 | 75.4 | 81.4 | 81.0 |
| Pagos de intereses (mmd) | 12.2 | 10.1 | 11.7 | 10.2 | 8.3 | 8.1 | 8.6 |
| Deuda externa como porcentaje del PIB | 54.2 | 63.0 | 55.0 | 52.4 | 77.7 | 76.5 | 58.1 |
| Transferencias netas de recursos en relación al PIB (mmd) | 6.3 | 7.6 | 6.8 | 6.9 | 4.2 | 2.9 | 6.8 |

*miles de millones de dólares

FUENTE: Cifras tomadas de Lustig Nora. México, hacia la reconstrucción de una economía. El Colegio de México. Fondo de Cultura Económica. México, 1994. Pp 54

Los sismos ocurridos en 1985, aunado a la caída del precio del petróleo en 1986, afectaron gravemente el desempeño macroeconómico del país. La disminución en los precios del crudo afectó el ingreso del Sector Público, provocando un aumento en el déficit público para 1986 y 1987 (Cuadro No 13). *La pérdida que tuvo el gobierno fue de casi 9 mil millones de dólares en 1986, cantidad equivalente al valor total de la producción agrícola en ese mismo período*. El aumento del déficit público y las devaluaciones del peso, provocaron tasas de inflación de tres dígitos; en 1986 fue de 105.7% y en 1987 se registró una inflación de 159.2%.

⁴ Aspe Arnella Pedro. el camino mexicano de la transformación económica. Fondo de Cultura Económica México, 1993. Pp 24

Al reflejar la cuenta corriente de la balanza de pagos un nuevo déficit en 1986 (Cuadro No 13), las autoridades mexicanas “sobrevaloraron” el peso en 1986 y parte de 1987, para evitar que la moneda se revaluara con demasiada rapidez como en años posteriores, y, nuevamente se presentara un déficit en la cuenta corriente; en 1987 se vuelve a presentar un superávit en esta cuenta. Por lo que respecta al PIB, en 1986 se obtuvo una tasa negativa de -3.8 (Cuadro No 13), en 1987 empieza a recuperarse la economía, produciéndose al final del año una tasa de crecimiento de 1.7%.

Cuando la crisis bursátil mundial de 1987 se extendió hasta México, provocó un derrumbe de la bolsa de valores y una gran fuga de capitales en octubre de ese mismo año. A pesar de algunas mejorías en la economía, la confianza en la moneda mexicana decayó una vez más. El gobierno mexicano pensó que la causa de la volatilidad de las expectativas provenía de la alta tasa de inflación registrada en los últimos tres años. Por lo tanto, la lucha contra la inflación se convirtió en una prioridad, pero sobre la base de mecanismos diferentes. El 15 de diciembre de 1987, el gobierno puso en marcha el Pacto de Solidaridad Económica (PSE) con la firma del Presidente de la República y representantes de los sectores obrero, campesino y empresarial.

El Pacto se elaboró atendiendo a los siguientes criterios: 1) Profundización en la corrección permanente de las finanzas públicas, con un acento especial en el cambio estructural, como la reducción en el tamaño de la administración pública y la desincorporación de empresas paraestatales no estratégicas; 2) Política monetaria restrictiva. La expansión del crédito, una vez establecidas las metas de inflación y de reservas internacionales, debía darse únicamente en respuesta a la consolidación de las expectativas y la reactivación del crecimiento; 3) Corrección de la inercia salarial; 4) Concertación de precios en sectores líderes; 5) Apertura Comercial. La ley de un solo precio debería comenzar a funcionar para fijar un límite superior a los precios de los bienes comerciables y contribuir a abatir el costo de los bienes intermedios.

Los resultados del PSE fueron muy alentadores en la lucha contra la inflación; en 1988 la tasa de inflación disminuyó más de cien puntos, comparado con el registrado en el año anterior

(Cuadro No 13). El Pacto constituye un cambio fundamental en el modo de enfrentar los problemas de estabilización en el país y un complemento sensible a los paquetes que se apegaron a la condicionalidad que impone el FMI.

Principales efectos de la Política Económica sobre la micro, pequeña y mediana empresa

Después de dar un panorama general de los instrumentos de política económica llevados a cabo por el gobierno de Miguel de la Madrid para enfrentar la crisis y lograr un cambio estructural; ahora el propósito es ofrecer un análisis sobre las repercusiones que tuvieron estas medidas sobre las MPME. Debido a la escasa información estadística que se tiene sobre la evolución y desempeño de este tipo de empresas en este período, el análisis se basa en algunos fragmentos de información tomados de varios autores y en ideas personales.

En general, los mecanismos de política económica que se llevaron a cabo en el sexenio de Miguel de la Madrid tuvieron distintos impactos en el desarrollo y actividad de las MPME; en un clima de incertidumbre económica provocado por la severa crisis que se presentó al principio del sexenio de Miguel De la Madrid y que estuvo latente en algunos años, principalmente en 1986, las autoridades mexicanas adoptaron intensas medidas de ajuste y estabilización.

Al experimentar la economía mexicana prácticamente un estancamiento en el PIB (0.6) de 1982 a 1988, se reflejó en una contracción del producto interno por habitante, y por ende en una débil evolución de la demanda interna, desestimulando la actividad y surgimiento de las MPME.

Para lograr el saneamiento de las finanzas públicas, el gobierno impulsó una serie de medidas como fueron el aumento en la recaudación de impuestos y la disminución del gasto público; la ejecución de la primera medida provocó un alza en los costos de producción de los pequeños establecimientos, probablemente incidió en forma más notable en los pequeños establecimientos.

De acuerdo con Ruiz Durán Clemente, el intenso proceso inflacionario que se desencadenó en estos años, afectó adversamente su rentabilidad; a causa de que la tasa de inflación registrada fue mayor al aumento de los precios de ciertos productos fabricados tradicionalmente por pequeñas empresas.

Una de las medidas que se llevaron a cabo para frenar el crecimiento de la inflación, fue el encarecimiento del crédito; cuando existe un ambiente normal de accesibilidad al crédito las empresas de menor tamaño siempre encuentran obstáculos y limitaciones para poder acceder al crédito⁵, al encarecerse este, provoca -aún más- que disminuyan las expectativas para estas unidades empresariales, por que las empresas grandes con su gran poder de negociación acaparan el poco crédito existente.

El retroceso de algunas ramas en donde predominan las empresas de menor tamaño, afectó notablemente su crecimiento y desarrollo. *Las ramas que presentaron un retroceso fueron principalmente las de textiles y vestuario (-5.2%) y madera y sus productos (-3%)*⁶

En cuanto a la apertura comercial, el ingreso al GATT fue el primer paso que dio el gobierno mexicano para facilitar la libre entrada de mercancías y capitales provenientes del exterior. Entre los efectos que tuvo el inicio de la apertura comercial sobre las MPME, destaca el cierre de empresas, caída de ventas internas y fuerte desempleo, derivado de la enorme competencia que representan las empresas extranjeras.

Para confirmar lo anterior, en un estudio elaborado por la CANACINTRA y con datos del INEGI, señaló que entre 1985 y 1990 la quiebra de empresas ocasionó el sacrificio de al menos 30 mil trabajadores. *En las empresas que forman parte de la industria del juguete, se registró en estos mismos años, el cierre de 115 de las 315 empresas que existían, con el despido de más de 3500 obreros*⁷ En general, las empresas localizadas en las industrias

⁵ Véase, en este mismo trabajo, el apartado 1.4 "Problemática que enfrenta la MPME".

⁶ Calvo Thomas y Méndez Lugo Bernardo. Micro, pequeña y mediana empresa en México, frente a los retos de la globalización. Centro de Estudios Mexicanos y Centroamericanos. México, 1994. Pp 34

⁷ Rodríguez Reyna Ignacio "Cierre de empresas y caída del mercado por la apertura" El Financiero, 5 de abril de 1991.

madereras, de juguetes, textil, del vestido, la del cuero y el calzado, son las que resintieron y en la actualidad han resentido notablemente los efectos de la apertura comercial.

Por lo que respecta a los mecanismos que se llevaron a cabo para lograr un superávit en la cuenta corriente de la balanza comercial, destaca el establecimiento de medidas de emergencia tales como la subvaluación del peso; *precisamente, entre 1982 y 1987 el peso mantuvo una subvaluación promedio de 45% respecto del dólar, con relación al nivel que mantenía en 1978*⁸, provocando el encarecimiento de todo tipo de mercancías importadas, lo cual benefició a las empresas de menor tamaño al crear un ambiente de protección al muy debilitado mercado nacional. Además, la crisis de divisas que se registró en esos años, fue aprovechada por muchas empresas pequeñas para producir insumos internos a las empresas de mayor tamaño.

La disminución del salario real que se registró entre 1982 y 1988, provocó una disminución de los costos de las empresas, en particular las medianas, las cuales operan con un mayor número de trabajadores; las micro empresas no obtuvieron mucho beneficio de esta contracción de los salarios reales, al funcionar con pocos trabajadores y algunos de ellos no son remunerados⁹

Muchas MPME al producir parte de las canastas de consumo más elementales, como el pan las tortillas y otros alimentos, son posibles que no hayan sido muy afectadas por la contracción en los salarios reales; además, *la producción de alimentos acumuló un crecimiento de 6% entre 1982 y 1987*.¹⁰, influyendo positivamente en el desarrollo de las empresas que se dedican a esta producción.

⁸ Calvo Thomas y Méndez Lugo Bernardo. Pp 32

⁹ Véase, en este mismo trabajo el apartado 1.2 "Características de las MPME"

¹⁰ Calvo Thomas y Méndez Lugo Bernardo. Pp 33

➤ **Programas creados para el fomento de las MPME en el periodo de Miguel De la Madrid 1982-1988.**

En lo que respecta a los programas que se formularon en forma directa para las MPME, en este periodo comienzan a instrumentarse algunos que apoyen el buen funcionamiento y desarrollo de las MPME, además de vincularse con los propósitos y objetivos de la política económica y social. En el PND se enmarcan diversos programas, entre los que destacan el PRONAFIDE (Programa Nacional de Financiamiento y Desarrollo), el PRONAFICE (Programa Nacional de Financiamiento y Comercio Exterior) y el Programa para el Desarrollo Integral de la Industria Mediana y Pequeña.

El PRONAFIDE, fue creado para el periodo 1984-1988, su objetivo principal fue aumentar la eficiencia y equidad en la canalización de recursos crediticios de acuerdo con las prioridades de la estrategia económica y social. Con este fin se establecieron orientaciones y lineamientos relacionados con la derrama de recursos de la banca de desarrollo y los diversos fondos de fomento, con la finalidad de reforzar su importancia como mecanismo de promoción y apoyo a las actividades, regiones y sectores prioritarios.

El PRONAFICE fue muy similar al Plan industrial del gobierno anterior, mantuvo la preocupación por los bienes básicos y la descentralización; se basó en una clasificación de zonas muy similar, y mantuvo –e incluso perfeccionó– los estímulos fiscales. La enorme diferencia fue su planteamiento más consciente de la vulnerabilidad externa y las restricciones presupuestarias y crediticias y haberse orientado a fomentar la eficiencia, el desarrollo tecnológico y, sobre todo, las exportaciones. En cuanto a la importancia que se le otorgó a las pequeñas empresas, en este programa se buscó articularlas con las empresas grandes y medianas. Este PRONAFICE incluyó algunos otros programas específicos para varios objetivos industriales; entre los que destacan los siguientes:

- 1) El Programa de Financiamiento, que estableció diversos tipos de apoyo financiero para orientar a ciertas áreas prioritarias al sector externo e inducir cambios estructurales. A la banca de desarrollo y a los incentivos fiscales (los más importantes fueron los certificados de promoción fiscal “Ceprofis”) se les otorgó gran importancia para fomentar este tipo de áreas.
- 2) La Política para el Desarrollo Tecnológico impulsaría el aumento de las exportaciones con la creación de un Sistema de Información Nacional para el Desarrollo tecnológico (Infotec) y con la participación del Fonei y del Fomin en la aportación de capital de riesgo para el desarrollo tecnológico; el Fonep apoyaría los estudios para la innovación tecnológica.
- 3) La Política de Localización Industrial tendría por objeto coordinar esfuerzos estatales y federales para aprovechar recursos y nuevas inversiones. El Fidein transferiría el apoyo necesario para construir y operar parques industriales en esos lugares.

Es cuanto a los alcances que tuvo el PRONAFICE; podemos decir que gracias a su creación, varios fondos industriales tuvieron algunas funciones importantes, manteniendo activa su participación; como se detalló en los tres programas anteriores. Pero, en general, tuvo pobres resultados; la industria nacional siguió siendo ineficiente en muchas ramas, la concentración industrial no cedió, los estados más ricos siguieron captando la mayor parte de los recursos, los incentivos no tuvieron la capacidad suficiente para restringir el crecimiento de las áreas congestionadas e impulsar las menos desarrolladas. La inversión en diversos parques industriales fue en la mayoría de los casos un desperdicio, debido a que en muchos de ellos acudieron muy pocas industrias. Como señalan algunos autores, los parques suelen caer en un círculo vicioso en que los empresarios no se instalan por que no hay infraestructura y los gobiernos no la desarrollan puesto que no hay empresas que se instalen. En síntesis, se mostró una gran debilidad para llevar a cabo objetivos y metas.

Con relación a los dos propósitos que plantea el gobierno de Miguel de la Madrid: la recuperación económica y el cambio estructural, se pusieron en marcha varios programas relacionados a brindar apoyo a las MPME. Uno de los principales programas fue “El Programa para el Desarrollo Integral de la Industria Mediana y Pequeña” y el PROMICRO, en los párrafos siguientes se presenta una breve descripción de los dos programas.

En 1985 se crea “El Programa para el Desarrollo Integral de la Industria Mediana y Pequeña”, este programa menciona los objetivos y lineamientos estratégicos que el PND 1983-88 le asigna y explica el uso congruente de los instrumentos de fomento requeridos para su cumplimiento de acuerdo con la orientación del PRONAFICE.

El Programa presenta un breve análisis sobre las características, el potencial, las expectativas y los problemas de la industria mediana y pequeña; así como el propósito general, estrategias, instrumentos y acciones de fomento.

El propósito general de este Programa era fomentar el desarrollo integral de la industria pequeña y mediana, encauzado de forma que pueda contribuir sustancialmente al logro de los objetivos consignados en el PND y el PRONAFICE. Ello, mediante la ejecución de una política que conjunte las acciones de los sectores público, privado y social para que, aplicada, coordinada y concertadamente, apoyen y promuevan la instalación, operación eficiente, maduración y desarrollo de las empresas de este subsector industrial y, al mismo tiempo, permitan aprovechar su capacidad para contribuir a la recuperación económica y al cambio estructural del aparato productivo, a través de la generación de empleo, la producción de bienes prioritarios, el desarrollo regional y la ampliación y consolidación de una base empresarial nacionalista e iniciadora.

La estrategia del Programa, se orientó fundamentalmente, a la atención de aquellos aspectos que tienen mayor efecto en la operación y desarrollo de las industrias medianas y pequeñas, los cuales se identificaron en dos grandes campos:

- 1) Los que afectan la eficiencia económica y social de sus operaciones.
- 2) Los que limitan su acceso a los mercados.

Los instrumentos y acciones de fomento diseñados para operar en un marco integral, atendiendo a la situación, potencial y perspectivas de cada empresa y conjunto de empresa son:

1. Abastecimiento de bienes y prestación de servicios.
2. Apoyo tecnológico.

3. Asistencia técnica.
4. Desarrollo empresarial y capacitación de la mano de obra.
5. Financiamiento.
6. Estímulos fiscales.
7. Adquisiciones del sector público.
8. Subcontratación para la integración industrial.
9. Comercialización.
10. Fomento a las exportaciones.
11. Infraestructura e instalaciones.
12. Sistema de información de la industria mediana y pequeña.

Al final del programa se señala que la aplicación de estos instrumentos y acciones ayudará a resolver todos aquellos aspectos que inhiben el óptimo desenvolvimiento de las unidades productivas y su contribución a los propósitos que persigue este programa.

Un programa que se enfocó en brindar apoyo a la microempresa fue el “Programa de Apoyo Integral a la Microindustria Informal” (PROMICRO), creado en 1986 para canalizar recursos y respaldo técnico a este tipo de empresas, principalmente aquellas informales y sin acceso al crédito bancario. Los recursos fueron transferidos en operaciones de descuento de 2º piso, por conducto de la red de entidades de fomento. El Programa tuvo como objetivo básico contribuir a dos propósitos fundamentales de la política económica y social:

1. El desarrollo eficiente de la micro industria para integrarse con capacidad de competencia en la economía formal.
2. La creación de nuevas fuentes permanentes de empleo para los estratos de la población de menores ingresos y oportunidades.

Este programa fue muy importante al ser el primero en atender las necesidades económicas de los estratos empresariales más pequeños; los diversos programas y fondos que se crearon en décadas anteriores siempre excluyeron a estas unidades, enfocándose solamente en el apoyo de

las pequeñas, medianas y grandes empresas y en especial las dos últimas. De acuerdo con el autor del programa (López Espinosa Mario), aún cuando los resultados cuantitativos del programa fueron relativamente significativos, en realidad el PROMICRO jamás pudo instrumentarse con el alcance y el sentido originalmente propuestos.

Otros programas que apoyaron el objetivo de proteger a la planta productiva y el empleo y a su vez fomentaron a las MPME, fueron los siguientes:

- Programa de reestructuración financiera (1983-84): su propósito fue evitar que las empresas perdieran su ritmo de operación por falta de financiamiento mediante apoyos para facilitar el pago de su deuda a plazos convenientes y así ayudar a reducir sus costos financieros.
- Programa de apoyo al capital de trabajo (1983-84): su objetivo fue apoyar con recursos a las empresas industriales proveedoras de empresas paraestatales y organismos descentralizados.
- Programa especial de apoyo a empresas medianas y pequeñas con problemas de liquidez (1982-84): este programa también canalizó recursos a las empresas, principalmente con el fin de mantener a la planta productiva en operación.
- Programa especial para la rehabilitación de fuentes de trabajo: se estableció a raíz del terremoto de 1985, con el propósito de dar apoyo financiero a las MPME industriales que fueran afectadas por los sismos.
- Programa de apoyo a la industria farmacéutica: este programa se destinó a apoyar en forma financiera -principalmente con capital de trabajo- a las empresas MPM que se ubiquen en este tipo de industria, su finalidad fue fortalecer al sector, a la vez que apoyaba a la política de fomento industrial.

En el periodo de Miguel de la Madrid, se inicio el fomento hacia las MPME por medio de programas específicos para su creación y desarrollo, aunque fueron muy precisos los objetivos que trataban de conseguir estos programas, al parecer tuvieron pobres resultados; la mayoría

de las empresas siguieron produciendo en forma ineficiente. La crisis impidió realizar un fomento selectivo que beneficiara a las unidades empresariales más pequeñas, las empresas más grandes siguieron captando la mayor parte de los recursos, debido a su amplio poder de negociación.

2.3 Instrumentos de Política Económica de Carlos Salinas (1988-1994).

En los años de 1982-1988, la producción total tuvo un crecimiento casi nulo, aún cuando se emprendió un drástico programa de ajuste y cambio estructural, acorde con los planteamientos del FMI; las principales variables macroeconómicas reflejaron un grave deterioro de la economía.

A pesar del éxito logrado en la reducción de la inflación con la creación del PSE, el producto seguía creciendo muy lentamente, el gobierno no podía promover la recuperación con políticas expansivas del gasto público o el crédito por que ello provocaría un crecimiento de la inflación, aún cuando eran necesarias para alentar la inversión privada. Las transferencias netas de recursos hacia el exterior, que resultaban de la carga de la deuda externa, también obstaculizaron la inversión requerida y, por ende, limitando el crecimiento; *entre 1983 y 1988 el monto de los recursos netos transferidos al exterior equivalió a 5.9% del PIB anual¹*

Ante tal panorama económico, uno de los objetivos de la política económica de Carlos Salinas fue alentar la recuperación económica sin sacrificar la estabilidad de precios, planteado en el Pacto para la Estabilidad y el Crecimiento Económico (PECE) y en el PND 1989-1994; vía tres líneas de básicas de estrategia que son: la estabilización continua de la economía, mayor disponibilidad de recursos para la inversión productiva y la modernización económica.² La negociación de la deuda externa para disminuir las transferencias netas al exterior, también fue una de las prioridades para recuperar el crecimiento de la economía; ésta se comenzó a reestructurar en 1989, lo que significó, que para este año representara el 56.3% del PIB, y para 1993 se estableciera en 19.5% del producto nacional.

La mayoría de las medidas de política económica que se plantearon en el periodo de Miguel de la Madrid, se profundizaron y ampliaron en la administración de Carlos Salinas, pero

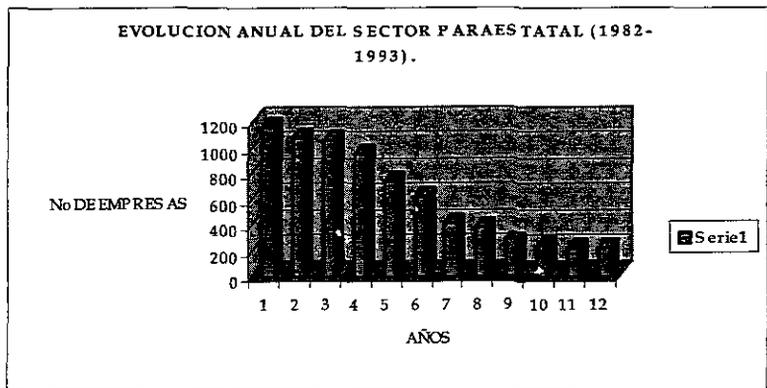
¹ Véase el apartado 2.2 de este mismo trabajo, "Los instrumentos de política económica de Miguel de la Madrid, (Cuadro No 14)

² Plan Nacional de Desarrollo, 1989-1994. Poder Ejecutivo, pag. xvi

con diferentes tipos de estrategia. En lo que se refiere a la privatización de empresas publicas, se instrumentó un programa de modernización que comprendía, entre otros aspectos, la desincorporación de entidades paraestatales no estratégicas ni prioritarias.³ Esta medida redujo la deuda interna del gobierno al pasar del 28% en 1988 al 11% en 1993 con relación al PIB.

En la gráfica No 1 podemos observar la evolución anual del sector paraestatal en el periodo de 1982 a 1993. Mientras que en diciembre de 1982 este sector estaba integrado por 1155 entidades, hasta mediados de 1996 se habían vendido, liquidado o fusionado más de 1000. Entre las principales empresas que se privatizaron destacan: las empresas siderúrgicas, Teléfonos de México, la aseguradora agrícola, Productos Forestales Mexicanos, varios fondos financieros de fomento, algunas compañías mineras, 19 ingenios azucareros y la banca comercial.

Gráfica No 1



Con la desincorporación de entidades paraestatales, aunado a la reforma del sistema fiscal para aminorar la evasión de impuestos, el Gobierno Federal logró incrementar sustancialmente sus ingresos. A su vez hubo una reducción del gasto publico programable y de inversión.

² Plan Nacional de Desarrollo, 1989-1994. Poder Ejecutivo, pag. xvi

³ Las áreas estratégicas se refieren a los sectores en los que el Estado tiene participación exclusiva, dado que su funcionamiento, rendimiento y desarrollo afectan de manera directa la soberanía de la nación; estas áreas están relacionadas con los recursos no renovables, con los servicios públicos o con la infraestructura de otras actividades económicas.

Las áreas prioritarias son aquellas que otorgan un amplio beneficio social, por lo cual requieren atención especial, como son los servicios de salud, vivienda, educación, a sí como las actividades de regulación y abasto de productos básicos.

Todas estas acciones contribuyeron a disminuir el alto déficit fiscal persistente desde el anterior sexenio, como se puede observar en el Cuadro No 15. En cada uno de los años de gobierno de Salinas de Gortari el déficit fiscal fue disminuyendo, hasta que en los últimos años (1992-1994) se tornó superavitario.

DESEMPEÑO MACROECONOMICO EN MEXICO, (1988-1994)

Cuadro No 15

| ANOS | INFLACION | PIB | FINANZAS PUBLICAS (porcentaje del PIB) | CUENTA CORRIENTE (mill. de dol.) |
|------|-----------|-----|---|--|
| 1988 | 51.7 | 1.2 | -12.5 | -2901 |
| 1989 | 19.7 | 3.3 | -5.6 | -3960 |
| 1990 | 29.9 | 4.4 | -3.9 | -5254 |
| 1991 | 19.0 | 3.6 | -1.5 | -13789 |
| 1992 | 11.9 | 2.8 | 1.6 | -22809 |
| 1993 | 8.9 | 0.6 | 0.7 | -23392 |
| 1994 | 7.1 | 3.5 | -1.0 | -28786 |

Fuente. Indicadores Económicos del Banco de México, varios números.

De igual manera, se logra controlar la inflación, de registrarse en 1987 una tasa de inflación de tres dígitos(150%), para 1993 y 1994 se redujo a un solo dígito 8.0% y 7.0% anual respectivamente. (Cuadro No 15). Al igual que en el sexenio anterior, se creó un programa que contenía una serie de medidas para lograr la estabilización y crecimiento de la economía, denominado Pacto para la Estabilidad y Crecimiento Económico (PECE). Uno de los objetivos de este programa fue el combate a la inflación mediante una reducción en el gasto público, el control del circulante vía encarecimiento del crédito, la política salarial que consiste en casi congelar los salarios, así como adoptar un tipo de cambio semifijo y privatizar la mayor parte de las empresas paraestatales.

La vía de congelar los salarios para reducir la inflación fue una de las medidas más severas para los trabajadores, debido al casi nulo incremento que tuvieron los salarios mínimos generales para fines de cada año del periodo (Cuadro No 16).

La economía mexicana tuvo un crecimiento moderado en ese periodo, el Producto Interno Bruto creció cerca de 3% en promedio anual, en el Cuadro No 15 se observa que en el año cuando se registra una mayor tasa de crecimiento es 1990 con 4.4% y el de menor crecimiento es 1993 con 0.4%. En los dos primeros años se reflejó un claro crecimiento, en cambio en los tres posteriores la tendencia fue hacia la baja, el último año registró un favorable crecimiento, que se vio nublado con la crisis económica en diciembre de ese mismo año.

En cuanto a la evolución de la cuenta corriente de la balanza de pagos, puede observarse en el Cuadro No 15 que de un saldo ya negativo de -2901 millones de dólares en 1988, pasa en solo 5 años a -23392 millones de dólares, cifra que resulta verdaderamente sorprendente. Son varios los factores que influyeron sobre este saldo en el sexenio. Primeramente, la estabilidad en el tipo de cambio (Cuadro No 16), la paridad se mantuvo más o menos estable en comparación con el sexenio anterior, al pasar en 1988 de 2257 pesos por dólar a 3400 en junio de 1994, aún cuando el peso se consideraba sobrevaluado en cálculos diversos que van desde el 25% o más. El dólar barato influyó negativamente en la competitividad de las exportaciones, propiciando un incremento de las importaciones

SALARIOS Y TIPO DE CAMBIO (1988-1994)

Cuadro No 16

| ANOS | SALARIOS MINIMOS A FIN DE AÑO (pesos fuertes) | TIPO DE CAMBIO (pesos x dólar) |
|------|--|-----------------------------------|
| 1988 | 7252.00 | 2289.58 |
| 1989 | 9138.00 | 2483.38 |
| 1990 | 10786.00 | 2838.36 |
| 1991 | 12170.00 | 3032.60 |
| 1992 | 13300.00 | 3136.90 |
| 1993 | 13800.00 | 3257.00 |
| 1994 | N\$14.27 | 3409.60 |

Fuente: Banco de México, S.A Informes Anuales, varios años e INEGI Agenda Estadística.

*Hasta octubre de 1994, el tipo de cambio era de N\$3.40

La excesiva apertura externa fue otro factor que influyó negativamente en el saldo de la cuenta corriente. Algunas etapas de la política de liberación comercial, son las siguientes:

La primera empieza en 1985, cuando México decide suprimir los permisos previos de importación sobre casi 80% de las fracciones arancelarias sujetas a restricciones cuantitativas, de hecho se suprimieron los permisos previos de casi todos los productos intermedios y de muchos bienes de capital. Solamente 908 fracciones arancelarias de un total de 8 mil quedaron bajo control, una gran mayoría eran de bienes de consumo final; lo anterior, con el objetivo de iniciar un proceso gradual de eliminación de las cuotas restantes. Se estableció una reducción escalonada de todos los aranceles, de acuerdo con el calendario expuesto por el gobierno federal, el arancel pasaba después de la supresión de la tasa de 100% a tan sólo el 50%.

Una segunda etapa, consistió en la adhesión de México al GATT, lo que obligó a eliminar el sistema de precios oficiales a finales de 1987, de hecho se eliminó en forma gradual entre 1986 y 1987.

Una tercera etapa, se encuentra relacionada con la implantación del PSE, el cual contenía entre sus estrategias la aceleración de la apertura comercial, de esta manera entre 1987 y 1988 el arancel más alto descendió hasta 20% y el número de artículos sujetos a restricciones cuantitativas pasó de 1200 a 325, durante 1989; 13 artículos adicionales quedaron excluidos del esquema y 106 más durante 1990. Para 1991, del 10% del valor total de las importaciones quedaron sujetos a permisos previos de importación.

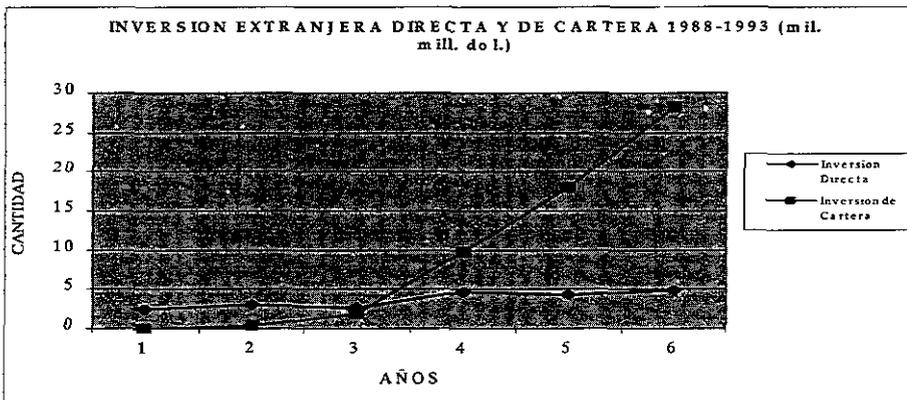
La etapa más importante de la apertura se presentó con la firma del TLC con los socios comerciales más importantes de México, Estados Unidos y Canadá, se puso un énfasis especial en lograr acuerdos comerciales y propiciar el ingreso de México a los más importantes organismos económico-financieros.

Al abrir en forma indiscriminada la economía mexicana (después de un largo periodo de proteccionismo) sin instrumentar una política que impulsara la modernización y competitividad de la planta productiva nacional, provocó que ésta fuera muy vulnerable a la

competencia externa, teniendo como resultado quiebra de empresas micro, pequeñas y medianas y por ende un alto desempleo y subempleo.

El gobierno de Salinas hizo un hincapié especial en la promoción de inversión extranjera en nuestro país, debido a que se tenía la idea de que permitiría tener acceso a capitales frescos, nuevas tecnologías y técnicas de administración eficientes, facilitar el acceso a mercados y crear nuevos empleos, más productivos y mejor remunerados. En mayo de 1989 se modificó el reglamento de la ley de inversión extranjera con el fin de simplificar los complicados procedimientos existentes y ampliar la gama de oportunidades abiertas a los inversionistas. En la gráfica No 2 se observa la evolución de la inversión extranjera directa y de cartera en nuestro país.

Gráfica No 2



En la Gráfica No 2 puede observarse la creciente evolución de la inversión de cartera en comparación con la inversión directa; en 1989, la primera equivalía al 14% de toda la inversión extranjera y por ende la segunda era equivalente al 86%; para 1994 los papeles cambian totalmente, al representar la de cartera el 85% y la directa el 15%. De lo anterior se deduce que el capital era mayoritariamente foráneo y crecientemente de alta volatilidad. El

creciente flujo de capitales externos propició un aumento en las reservas monetarias del país y compensó durante algunos años los saldos deficitarios de la balanza de pagos.

No se debe de olvidar que la inversión extranjera tanto directa como de cartera es una forma de deuda externa; en el caso de la primera al remitir utilidades, pero ésta resulta más benéfica para el país al fomentar el desarrollo de la producción nacional; en el caso de la segunda otorga intereses y dividendos, pero que al ser de carácter especulativo y altamente volátil, no se tiene ninguna seguridad de permanencia en el país ante acontecimientos inesperados, como sucedió durante todo 1994.

Principales efectos de la Política Económica sobre la micro, pequeña y mediana empresa.

Después de ofrecer un panorama general sobre los instrumentos de política económica que se llevaron a cabo en la administración de Salinas de Gortari, así como los resultados cuantitativos de cada una de las variables macroeconómicas, es objetivo del presente trabajo ofrecer un análisis sobre las repercusiones que tuvieron estas medidas sobre el desarrollo de la MPME.

En el periodo anterior el nulo crecimiento de la economía afectó adversamente a las empresas por que la demanda interna disminuyó en forma notable y por ende las empresas no tenían a quien vender sus productos, obligando a un gran número de empresas a desaparecer del mercado; en el sexenio de Salinas de Gortari se registra un incremento del PIB cercano al 3% anual, mejorando el entorno económico en donde se desarrollaron este tipo de empresas, influyendo en el incremento de las ventas de las empresas por el crecimiento en la demanda interna. La renegociación de la deuda externa fue uno de los factores que eliminaron en forma gradual la restricción al crecimiento impuesta por la disponibilidad de recursos al exterior (Gráfica No 1).

En cuanto a las medidas que se llevaron a cabo mediante el PECE para lograr abatir la inflación, la congelación de los salarios reales fue un efecto positivo, -como sucedió en el período anterior- debido a que contribuyó a reducir los costos de producción en las empresas. El sostenimiento del tipo de cambio nominal; como variable estratégica del programa antiinflacionario, provocó el abaratamiento de los productos importados y tornó más difícil el esfuerzo exportador.

En los primeros años de la administración salinista las tasas de interés tanto pasivas como activas se mantuvieron en niveles un poco altos⁴, lo que representó un obstáculo para la formación de nuevas empresas y el desarrollo de las existentes; debido a que una situación de alto costo del dinero y de rendimientos reales altos desestimula los deseos de las empresas para invertir en su expansión y provoca la inversión en instrumentos de captación de ahorro financiero. En 1992 y 1993 las tasas de interés presentaron una baja y hubo una liberación del crédito; ante ese panorama, muchas empresas contrataron créditos que con la crisis de 1994 se convirtieron en impagables, provocando el cierre de un gran número de empresas.

El proceso de ajuste fiscal, significó grandes reducciones del gasto público, afectando en mayor medida a la inversión y a la política de subsidios en los precios y tarifas de los bienes y servicios del sector público; el ajuste en los precios de estos bienes, que los ha colocado en niveles reales, ha influido sobre los costos de operación de las empresas que contaban con este apoyo. Los energéticos (gasolinas, electricidad, gas, etc.) constituyen el ejemplo más ilustrativo. La transformación del Estado que consistió en pasar de un Estado propietario a un Estado promotor; se caracterizó por la notable reducción del proteccionismo externo y de los subsidios crediticios y fiscales, debido a que se buscó evitar el intervencionismo y la regulación asfixiantes que distinguía al Estado antes de su reforma.

⁴ Ver anexo, cuadro 3.

La apertura comercial fue la medida que afectó en forma más adversa a este tipo de estratos empresariales, dada la enorme derrama de productos importados que comenzaron a entrar al país se produjo una quiebra generalizada de empresas de menor tamaño que no pudieron competir con estos productos que en la mayoría de los casos eran mejores en calidad y precio⁵. El rápido desmantelamiento de la protección, junto con el proceso de revaluación cambiaria, provocó que las importaciones crecieran en forma muy acelerada (Cuadro No 15). En el sexenio anterior, los efectos de la apertura comercial no fueron tan severos como en el sexenio salinista, por que el peso mantuvo una subvaluación promedio de 45% respecto al dólar, deteniendo un poco la enorme derrama de mercancías importadas.

Debido a sus características propias, la MPME se enfrenta a una gran problemática que dificultan su desempeño,⁶ haciéndola más vulnerable en el proceso de apertura, por que no cuenta con los medios para iniciar su proceso de modernización industrial; este proceso de modernización fue encabezado por las empresas de mayor tamaño, a través de la reorganización de los procesos productivos con modernos equipos; dando como resultado un sector muy reducido de empresas y empresarios centrados en actividades y ramas económicas con elevados niveles de productividad

Programas creados para el fomento de las MPME en el periodo de Carlos Salinas 1988-1994.

La política de fomento hacia la MPME en este sexenio fue muy activa, de acuerdo con José Luis Méndez⁷ *se puede dividir en tres periodos básicos: 1989-1990, el arranque; 1991-1992, cuando surge el Programa hacia el sector, y 1993-1994 cuando, con el Programa Impulso, la política alcanzó su mayor amplitud.*

⁵Cabe mencionar que la disponibilidad de insumos con menor precio y mayor calidad tiene un efecto de doble filo, por que representa una enorme competencia para las empresas que se encuentran en retraso tecnológico y a la vez influye positivamente en la competitividad de las empresas que utilizan este tipo de insumos.

⁶ Véase, en este mismo trabajo, los apartados 1.2 y 1.4.

⁷ Méndez José Luis, Veinte Años de Planeación Industrial en México, Comercio Exterior, Enero 1997, Pp 50-56

En 1989 Nacional Financiera (NAFIN) emprendió una profunda transformación estructural, acorde con los cambios que implicó la reforma del Estado. El cambio de NAFIN responde a dos premisas fundamentales de la política económica adoptada por Carlos Salinas:

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

Este cambio estructural retoma los principios básicos del PND, para que NAFIN dejara de ser la banca de desarrollo de un Estado propietario y se transformara en la banca de desarrollo de un estado solidario y promotor de las MPME.

En el primer periodo se realizaron los siguientes cambios con el apoyo de Nafin, para el fomento de la MPME: a) Nafin se convirtió en banca de segundo piso, con el fin de elevar su eficiencia al transferir costos de operación a la banca comercial; b) Se alentó el desarrollo de intermediarios financieros no bancarios (uniones de crédito, empresas de factoraje, arrendadoras, etc.); c) Nafin fusionó los seis fondos de fomento que asistían a este tipo de entidades empresariales, simplificando y homogenizando los 39 programas que llevaban a cabo estos fondos, agrupándolos en solo seis; d) Se buscó el atender a empresas comerciales y de servicios, ya que se señalaba que éstas completaban el círculo productivo.

En Enero de 1990 se publicó el Programa Nacional de Modernización Industrial y Comercio Exterior, 1990-1994 (PRONAMICE). En este programa se hace énfasis en el impulso que se le debe otorgar a la MPME; señala, que en México las industrias de pequeña escala son parte esencial de la planta productiva y se encuentran localizadas en casi todo el territorio nacional, que su actividad es decisiva para el desarrollo de integración regional, principalmente en ciudades de tamaño medio y pequeño y que son muy importantes para mejorar la distribución del ingreso.⁸

Asimismo, en este programa se consideró de manera explícita la problemática de la MPME, reconociendo la particularidad de tal problemática, de acuerdo a si la industria es micro,

⁸ Nacional Financiera S.N.C. "Programa Nacional de Modernización Industrial y Comercio Exterior. 1990-1994"

pequeña o mediana. Lamentablemente esto último no parece haberse tomado en cuenta en la parte correspondiente a estrategias y líneas de acción.

El PRONAMICE, plantea el crecimiento de la industria nacional mediante cinco objetivos: 1) el fortalecimiento de un sector exportador muy competitivo; 2) un desarrollo industrial más equilibrado geográficamente y sectorialmente; 3) la promoción y la defensa de los intereses comerciales de México en el exterior; 4) la creación de empleos más productivos y 5) el aumento del bienestar de los consumidores.

En lo que se refiere a la promoción de las MPME, en el programa se señaló que se establecerían bolsas de subcontratación industrial, agrupaciones para la comercialización, así como centros de compra de materias primas, y que se promovería un mayor acercamiento entre las empresas de menor tamaño con las más grandes y los distintos centros de desarrollo tecnológico, lo cual facilitaría el acceso y la asimilación de tecnologías adecuadas para una inserción más competitiva en los procesos de modernización económica. Este programa constituye el marco de referencia para ubicar los problemas y las líneas de acción correspondientes a los segmentos de la MPME.

En el segundo período se crea el Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994 (*PROMIP*). La Comisión Mixta para la Modernización de la Industria Micro, Pequeña y Mediana (Comin) se haría cargo de la vigilancia y aplicación del programa. Este programa señalaba que ante la globalización era preciso contar con una organización interempresarial que desarrollara la producción en escala. Buscó impulsar programas de capacitación gerencial y laboral, así como la participación del subsector en el mercado de exportación, mediante la organización de empresas de comercio exterior, la subcontratación y la proveeduría a exportadores y a la maquila.

El PROMIP, señaló varios puntos que se refieren a la problemática de la MPME, reconociendo que existe una marcada heterogeneidad en tamaños, actividades y

localización geográfica, aunque ello no se reflejó en la formulación de estrategias e instrumentos.⁹

Este programa tuvo los siguientes objetivos:

- ◆ Fomentar a la micro, pequeña y mediana empresa.
- ◆ Fortalecer su crecimiento, mediante cambios cualitativos 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 de exportación.
- ◆ Elevar su nivel tecnológico y de calidad.
- ◆ Profundizar las medidas de desregulación, descentralización y simplificación administrativa.
- ◆ Fomentar su establecimiento en todo el territorio, coadyuvar al desarrollo regional, apoyar la desconcentración y la preservación del medio ambiente.
- ◆ Promover la creación de empleos productivos y permanentes, con base en sus menores requerimientos de inversión por unidad de empleo.
- ◆ Propiciar la inversión en el sector social para fomentar las actividades manufactureras.

De este programa se sabe, según opinión de empresarios, que pocos tuvieron acceso a él por la gran cantidad de trámites y otro tipo de condiciones que les pedían, la enorme corrupción para la concesión del crédito, así como las altas tasas de interés, hicieron que este programa pasara a la historia como otro más de los fallidos planes estatales que supuestamente trata de proteger a lo que en realidad no se pretende apoyar.¹⁰

El tercer periodo se caracteriza un nivel de actividad de fomento importante. En 1993 se crea el Programa Especial de Impulso Financiero a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, este fue el programa que otorgó mayor fomento a la MPME en el sexenio. En ese mismo año se publica el marco general para el fomento de las empresas integradoras, (en el siguiente apartado se analizará con más detalle sus principales aspectos) el cual se orientaba

⁹ Véase en este mismo trabajo, el apartado 1.4 "Problemática que enfrenta la micro, pequeña y mediana empresa", en donde se señalan los 13 puntos del PROMIP que describen la problemática de este tipo de empresas

¹⁰ Véase el texto en Banamex, Examen de la situación económica de México, abril de 1991, Pp. 161-164

en ofrecer apoyo a las empresas de menor tamaño en sus operaciones de compra, producción y comercialización. Se crearon bolsas de subcontratación que, junto con las empresas integradoras favorecieron la organización interempresarial.

Como complemento a los programas que se crearon para el impulso a la MPME, la modernización del Sistema Financiero, fue una de las medidas que buscó beneficiar a este tipo de empresas, al ofrecer más y mejores alternativas para su financiamiento como son las empresas de factoraje, arrendadoras, afianzadoras, sofoles, aseguradoras, etc., (en el siguiente capítulo se profundizará sobre este tema). La reestructuración de la Banca de Desarrollo tuvo como objetivo facilitar el acceso a los mercados de fondos prestables a los sectores que no podían obtenerlos en la banca comercial o que lo harían en condiciones muy desfavorables. Anteriormente, este tipo de instituciones concentraba la mayor parte del crédito al sector paraestatal, en la actualidad se busca reorientarlo hacia los sectores con problemas de acceso al crédito, siendo el caso las empresas de menor tamaño.

Los resultados que tuvieron las acciones emprendidas en el sexenio salinista para el fomento de la MPME, en cuanto a financiamiento, capacitación, subcontratación, simplificación administrativa, etc., fueron las siguientes:

- El número (oficial) de industrias apoyadas pasó de 7434 en 1988 a 39386 en 1993.
- Se elevó el porcentaje de recursos canalizados a favor de las unidades comerciales y de servicios; si bien en 1989 la totalidad de recursos se canalizó a empresas industriales, en 1992 y 1993 dicho porcentaje fue de 30.8, el restante se canalizó a los otros tipos de empresas (comerciales y de servicios)
- La Comisión Mixta para las PYMES se había reunido más de 350 veces y había atendido problemas de más de 20000 empresarios.
- Las empresas integradoras sumaban 51, además de 15 sociedades de responsabilidad limitada que agrupaban a 2000 empresarios y 250 sociedades cooperativas. Se contaba con el Centro Coordinador de la Red Mexicana de diez bolsas de subcontratación y múltiples bolsas de residuos industriales.

- Nafin apoyó la restructuración de pasivos, el establecimiento de nuevas formas de garantías y la canalización de financiamiento por parte de las grandes empresas a las de menor tamaño. Aparte de la tarjeta empresarial se crearon varias líneas específicas de crédito para facilitar el acceso a los recursos.
- El Programa de Calidad Integral y Modernización (CIMO), de la Secretaría del Trabajo, desarrolló más de 30 unidades promotoras de capacitación e impartido cursos en más de 4000 empresas pequeñas y medianas. En 1994 la Red Nacional de Capacitación estaba constituido por cerca de 2000 instituciones –universidades, cámaras, y otras- y más de 1000 instructores.
- El sistema de ventanillas únicas ascendía a 117 en todo el país. Este tipo de ventanillas favorecía la simplificación administrativa, al permitir realizar un gran número de tramites en un solo lugar.

A manera de resumen, la política salinista estuvo caracterizada por varios aspectos que influyeron en la actividad de las MPME. Una apertura económica rápida, partiendo de la hipótesis que ésta obligaría al sector privado a imprimir eficiencia a sus actividades. Lo anterior provocó una competencia muy fuerte de los productos provenientes del exterior, debido al rezago tecnológico en el que se encontraban la mayoría de las empresas, tanto las de mayor tamaño, pero sobre todo las más pequeñas; mucho se cuestionó al gobierno por no haber creado las bases necesarias para elevar la productividad de las empresas nacionales.

CAPITULO III ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO ANTE LA REFORMA FINANCIERA.

Una de las piezas clave en la modernización y cambio estructural de la economía mexicana ha sido la reforma financiera, emprendida con el objetivo de promover una asignación más eficiente del ahorro hacia los distintos sectores de la economía y ampliar la disponibilidad de recursos para financiar el desarrollo, esto mediante la mayor liberación de las operaciones de los intermediarios financieros, la modernización y creación de nuevos instrumentos y agentes, así como la apertura gradual hacia la competencia externa.

La reforma financiera surge como una de las piezas clave hacia la construcción de un nuevo modelo de desarrollo, el cual tiene como características principales la orientación productiva hacia el mercado mundial, la apertura externa, la liberación y desregulación de la economía, así como el replantamiento de las funciones económicas del Estado. De acuerdo con Arturo Guillen Romo¹ la reforma financiera ha pasado por tres etapas.

“Durante la primera, previa a la desincorporación de los bancos comerciales, se llevaron a cabo diversas acciones para modificar el modelo regulatorio basado en tasas de interés fijadas por las autoridades y en “cajones” de crédito para las diversas actividades económicas. Se liberaron las tasas de interés y los plazos para estimular la competencia; se permitió el pago de intereses en las cuentas de cheques y se autorizó a los bancos a fondear recursos mediante la emisión de aceptaciones bancarias. Asimismo, se sustituyó el encaje legal por un coeficiente de liquidez, con lo que la banca dejó de ser “la ventanilla” para el financiamiento del déficit público y se permitió que el crédito fluyera a los empresarios privados. Posteriormente tal coeficiente se sustituyó por operaciones en el mercado abierto

La segunda etapa (1989-1993) corresponde a la reprivatización de los 18 bancos comerciales, 17 de los cuales se encontraban entre los 100 más grandes de América Latina. Se cambió el

¹ Arturo Guillen Romo. El sistema financiero y la recuperación de la economía mexicana. Comercio Exterior, Diciembre 1994, No 12

marco regulatorio de los bancos y del mercado de valores a fin de adecuarlo a las nuevas condiciones de la privatización y liberación y preparar el sistema financiero para la futura apertura al capital externo. Se establecieron las bases para la formación de grupos financieros y una banca universal; se alentó la participación minoritaria de inversionistas extranjeros; se fijaron los requerimientos mínimos para la capitalización de los bancos, de conformidad con los estándares internacionales de Basilea (8% del capital), y se estableció la obligación de las instituciones de crear reservas preventivas para proteger sus carteras de crédito.

Con la firma del TLC la reforma financiera entró en una tercera etapa, caracterizada por la apertura gradual del sector al capital extranjero, el cual podrá operar mediante filiales siempre y cuando no controle más de 8% del mercado durante los primeros cinco años de vigencia del Tratado. Durante esta etapa se otorgó la autonomía al Banco de México a fin de manejar con mayor independencia las políticas monetaria y financiera, e infundir confianza a los inversionistas sobre la prioridad que se concede a la estabilización de la economía”.

Con el inicio del sexenio salinista aumenta la canalización de recursos hacia el sector de la micro, pequeña y mediana empresa, debido a que las alternativas de financiamiento son más amplias, además de que se trató de que tuvieran una mayor participación en los diversos programas de financiamiento y capacitación que el gobierno creaba; pero a pesar de lo anterior, una gran parte de este tipo de empresas aún no ha tenido acceso a la gran derrama de recursos que se dio desde 1988. El financiamiento interno o autofinanciamiento ha sido para muchas empresas de este tipo, un medio para allegarse de recursos y lograr el desempeño de su cometido.

En el siguiente apartado, se analiza los recursos financieros propios de la empresa o como se denominó en este trabajo el financiamiento interno.

3.1 Financiamiento interno.

La importancia de los recursos financieros y su adecuada estructura o composición en el ámbito empresarial es relevante. Estos recursos constituyen el origen o motivo de las inversiones o capital en funcionamiento, es decir, del activo de la empresa. La estructura de las inversiones deseada será aquella que permita obtener una rentabilidad máxima de las mismas.

Los recursos financieros de la empresa son, en definitiva, las fuentes originarias del dinero, bienes y derechos a favor de la empresa. Los recursos financieros pueden ser clasificados en dos grandes categorías: recursos propios y recursos o fondos ajenos.

Los recursos propios, están constituidos por las aportaciones de los socios más los beneficios no distribuidos y acumulados de los correspondientes ejercicios económicos. Evidentemente, cualquier resultado adverso minorará este grupo de fuentes financieras de la empresa. Asimismo, y a los efectos de que este grupo de partidas sea representativo, es conveniente, ante cualquier balance de situación, restar los activos ficticios de la empresa para así conocer los verdaderos fondos propios existentes

En general, el Propio o Financiamiento interno puede dividirse, a grandes rasgos, en dos componentes: la financiación de socios que se materializa en el Capital Social y la autofinanciación, o financiación generada por la propia empresa en la medida que cierra los ejercicios con una ganancia, decidiendo no distribuirla íntegramente entre los accionistas o socios.

3.2 Financiamiento externo.

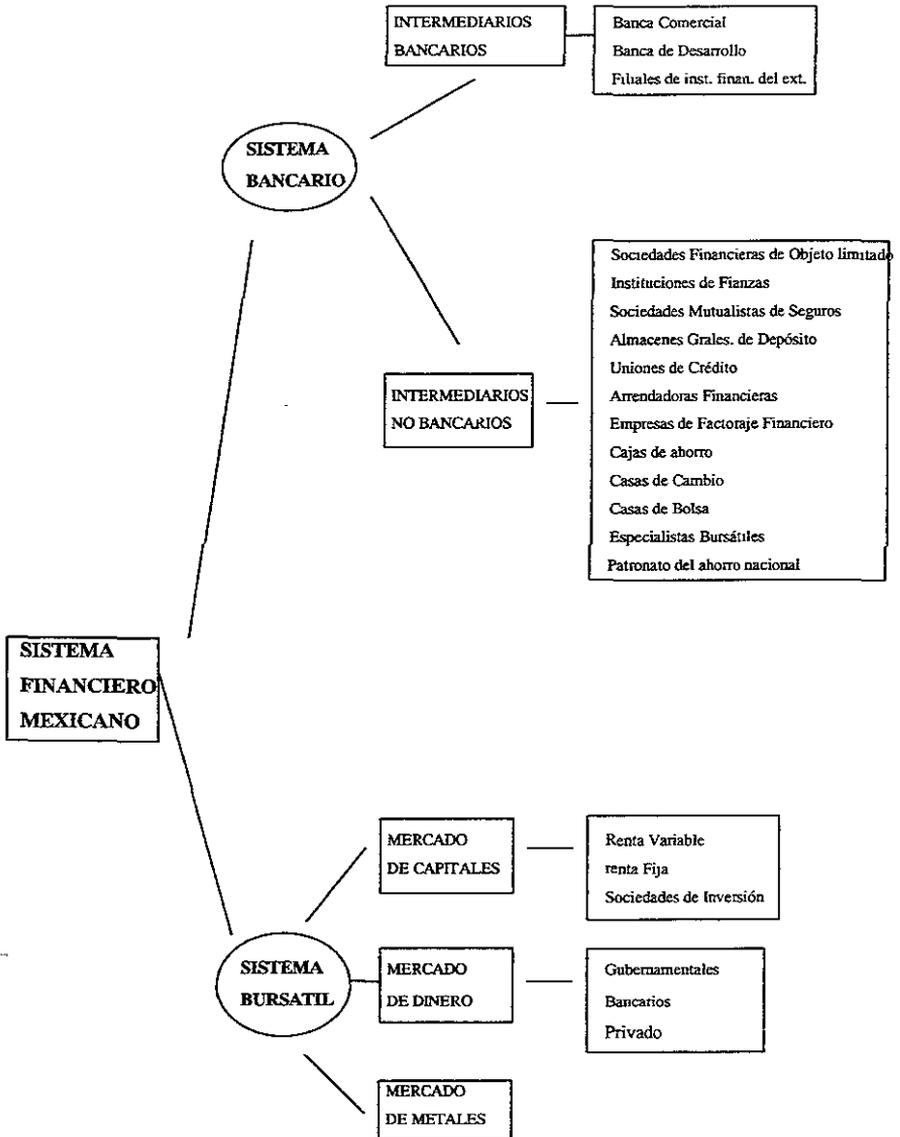
Una de las formas para que las empresas puedan obtener su financiamiento, es mediante créditos o préstamos concedidos por personas ajenas a la entidad económica. El financiamiento externo son aquellos recursos ajenos que la empresa dispone durante un tiempo determinado, provenientes de terceras personas. Ante estas fuentes de financiamiento, la empresa se compromete a devolver su importe de una forma parcial o total en los plazos estipulados, más los intereses correspondientes, según proceda. En el Sistema Financiero Mexicano se encuentran todas aquellas instituciones u organismos de los cuales la empresa va a disponer para obtener recursos externos, por tal motivo en los siguientes párrafos se da una breve descripción de éste.

El Sistema Financiero Mexicano, forma parte del medio económico nacional, el cual está constituido por un conjunto de organismos que ayudan a regular y supervisar todo el sistema general, e instituciones públicas y privadas que se encargan de generar, captar, administrar y dirigir tanto al ahorro como a la inversión dentro de las condiciones, políticas y financieras existentes en nuestro país.

El objetivo del Sistema Financiero Mexicano es llevar a cabo las actividades financieras del país, mediante el desarrollo de los programas financieros, monetarios y crediticios del país; la canalización eficiente de los recursos monetarios de la economía en forma de ahorro, inversión y financiamiento; regular, supervisar y conducir las actividades financieras y crediticias para fortalecer y desarrollar la economía mexicana a niveles aceptables a través del crecimiento económico. Todo lo anterior se lleva a cabo mediante una serie de leyes y reglamentos conducidos hacia el sistema por las autoridades controladoras y ejecutoras.

En el esquema No 1, se muestra la estructura del Sistema Financiero Mexicano, desglosando a los intermediarios financieros bancarios y no bancarios; los cuales van a ser los encargados de transferir recursos a las empresas. En los dos siguientes apartados se estudiarán en forma individual.

Esquema No 1



3.2.1 Intermediarios Financieros bancarios.

Los intermediarios financieros son las instituciones encargadas de captar recursos de una parte de la sociedad (ahorradores) para transferirlos hacia otra parte de la sociedad (inversionistas); es decir, son las encargadas de establecer la conexión entre las unidades superavitarias con las unidades deficitarias, a través de la eficiente canalización de los recursos. Los intermediarios financieros se clasifican, de acuerdo a la naturaleza de su actividad en bancarios y no bancarios.

En el presente apartado se analizan a los intermediarios financieros bancarios, los cuales, de acuerdo con el esquema No 1, se conforman por la Banca Comercial, la Banca de Desarrollo y las Filiales de Instituciones Financieras del Exterior.

➤ Banca Comercial

La banca comercial es el intermediario financiero tradicional más conocido en nuestro país, siendo la única autorizada –de acuerdo con la Ley de Instituciones de Crédito- para prestar el servicio de banca de crédito y ser intermediario entre las personas que en forma permanente u ocasional tienen capitales inactivos y aquellas que los solicitan para canalizarlo a una actividad productiva.

El sector bancario ha sufrido diferentes transformaciones en su historia, sobre todo, a partir de la década de los cuarenta con la expedición de la Ley General de Instituciones de Crédito y Organismos Auxiliares en 1941; en ese tiempo, el sector bancario estaba sujeto a un régimen de banca especializada, por lo que sus operaciones pasivas y activas eran muy limitadas, ya que se sujetaban a la propia naturaleza jurídica del intermediario. En esos años el sector bancario estaba constituido por más de 200 instituciones.

Con el paso de los años, al margen de la regulación existente y al ritmo de las circunstancias económicas, los bancos de depósito de mayor tamaño fueron incorporando

como afiliados a otro tipo de instituciones dentro de sus operaciones y servicios; de esta manera, comienzan a surgir grupos financieros informales, los cuales se integraron generalmente por un banco de depósito líder, una sociedad financiera y un banco hipotecario, en casos muy especiales, dado el poder de los grupos, también contaban con instituciones de seguros y fianzas y aún con otro tipo de sociedades.

En 1970, se hicieron algunas modificaciones y adiciones a la Ley, debido a la gran aceptación de estos grupos por parte del público en general y de las autoridades; se tenía la idea de que brindaban mayor estabilidad y eficiencia al sistema, por lo que existía la necesidad de que fueran regulados en forma adecuada. De esta manera, surge la figura de banca múltiple, la cual surgió y se desarrolló de 1974 a 1978, con el total apoyo de las autoridades, dando lugar a la fusión de las diversas entidades financieras componentes de un grupo, para consolidar en una sola las diversas actividades que tenía cada una.

Con la creación de la banca múltiple se logró la estandarización del marco regulatorio y la oferta de nuevos productos financieros para la mejor satisfacción de las necesidades de los inversionistas, además de permitir a las entidades financieras desarrollar economías de escala.

En 1982, el país vivió una de sus peores crisis económicas, por lo que ante la gravedad de la situación económica y financiera, López Portillo, en ese entonces presidente de la República, dispuso la nacionalización de la banca, con el propósito de crear un clima de confianza y tranquilidad a los inversionistas. En ese año la banca privada estaba compuesta por 35 bancos múltiples y 27 instituciones especializadas, algunas de ellas estaban en proceso de liquidación y de fusión. De los bancos que el gobierno ya tenía su control accionario (Banco Internacional y Banco Mexicano Somex) no fueron nacionalizados, y tampoco lo fueron el Banco Obrero y la sucursal en México del Citibank de Nueva York que operaban como bancos comerciales. Las organizaciones auxiliares de crédito, las sociedades de valores; llamadas en nuestro país casas de bolsa fueron excluidas también de la nacionalización; al igual que los bancos de desarrollo que siempre han estado bajo control del gobierno federal. Durante el período en que la banca fue propiedad del gobierno

federal, se aplicó una política que consistió en disminuir el número de instituciones y promover el fortalecimiento y expansión de las subsistentes

El nuevo marco legal para adaptar el estatuto de los bancos comerciales a la administración gubernamental se inició en 1982, con la modificación del artículo 28 Constitucional que adicionó las actividades de banca y crédito a las reservadas en forma exclusiva al Estado.

Debido a la situación económica por la que atravesó el país en el período de Miguel De la Madrid,¹ el sistema financiero operó en un clima muy difícil que desencadenó un proceso de desintermediación financiera, lo que contribuyó de manera muy importante al desarrollo de otros intermediarios como las arrendadoras, las empresas de factoraje y en especial las casas de bolsa que representaron una fuerte competencia para la banca. En estos años, la banca quedó sujeta a un estricto y complicado régimen de encaje legal (depósitos e inversiones obligatorias), así como límites impuestos al aumento de las tasas de interés pasivas y algunas otras regulaciones que contribuyeron en forma negativa en su crecimiento.

A partir de 1988, el Sistema Financiero Mexicano fue objeto de una serie de profundas transformaciones. En ese momento todos los bancos comerciales, excepto uno, eran propiedad del gobierno. Como una de las reformas que se llevaron a cabo en el Sistema Financiero Mexicano, de 1989 a 1994 se privatizaron los 18 bancos existentes. Con el proceso de desincorporación se pretendía construir un sistema financiero más moderno, sólido y competitivo, con una participación diversificada en el capital de las instituciones.

El proceso de reprivatización de la banca comercial no fue una tarea fácil, debido a que fue necesario determinar el valor patrimonial de los bancos, y el precio que deberían pagar por ellos los nuevos banqueros. Para tal efecto, se constituyó un Comité de Desincorporación Bancaria para que pudiera iniciarse formalmente el proceso de venta de las sociedades nacionales de crédito, que ya se habían estructurado como bancos múltiples, y que una vez en poder de la iniciativa privada se convertirían en sociedades anónimas.

¹ Véase el apartado 2.2 de este mismo trabajo, "Los instrumentos de política económica de Miguel de la Madrid"

En el Cuadro No 17, se observa la evolución de la banca durante el periodo 1982-2000; así como el número de sucursales existentes.

INSTITUCIONES DE BANCA MULTIPLE

Cuadro No 17

| ANOS | 1982(1) | 1986(2) | 1989(3) | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 |
|------------------|---------|---------|---------|------|------|------|------|------|------|------|
| TOTAL BANCOS | 35 | 21 | 18 | 20 | 28 | 40 | 42 | 40 | 37 | 36 |
| TOTAL SUCURSALES | 4292 | 4440 | 4445 | 4473 | 4861 | 4814 | 5227 | 6690 | 6411 | 6876 |

1) Instituciones de Banca Múltiple, Nacionalizada, Privada y Mixta en Operación (al 31-Dic-1982)

2) Sociedades Nacionales de Crédito en operación (al 31-Dic-1986)

3) Sociedades Nacionales de Crédito en operación (al 31-Dic-1989)

Fuente: 1982-1989 Boletín Estadístico, Comisión Nacional Bancaria y de Seguros, CNBS; varios números.

1993-2000 Boletín Estadístico de la Banca Múltiple, CNBV,

En los últimos años la banca comercial ha experimentado un proceso de crecimiento, que se ha visto reflejado en el incremento de instituciones bancarias, así como de un mayor número de sucursales disponibles en el ámbito nacional.

A pesar de lo anterior, el acceso a esta alternativa de financiamiento resulta muy restringida para la mayoría de las MPME, debido a que el alto costo financiero de los empréstitos en ocasiones resulta mayor que la rentabilidad de los proyectos de este tipo de entidades.

Si una empresa micro empresa acude a la banca comercial para pedir un crédito (si reúne con las garantías que el banco le pide) se le cobra aproximadamente, una tasa de interés de THIE+8 puntos o más; si es una empresa pequeña se le cobra la THIE+7; si es una empresa mediana se le cobra la THIE+6 puntos y si es una empresa grande la que pide un crédito se le cobra la THIE+4 puntos; el banco va a determinar el tamaño de la empresa en cuanto a sus ventas anuales, tomando la clasificación hecha por SECOFI en 1993. El que la tasa de interés sea igual o mayor a las mencionadas, dependerá de el nivel de riesgo que tenga la empresa; a mayor riesgo, mayor tasa; este riesgo será medido conforme a los parámetros de

cada banco; por ejemplo, el tamaño de la empresa, su actividad, la situación de sus estados contables, etc.² Como podemos observar, la relación tasa de interés y tamaño de empresa es indirectamente proporcional, a menor tamaño de empresa, mayor tasa de interés y, viceversa a mayor tamaño de empresa menor es la tasa de interés que se le cobra. Lo anterior nos hace concluir que la banca comercial es una fuente de financiamiento inalcanzable para los micro, pequeños y medianos empresarios, sobre todo después de la crisis de 1994 que ocasionó un alto índice de cartera vencida de los bancos. La mayoría de la MPME no cuenta con las garantías que les pide el banco y, si las tiene, se le cobra una tasa de interés muy alta.

A casi cinco años que estalló la crisis de 1994, la banca no ha terminado de superarla; han desaparecido muchas instituciones y las que sobreviven todavía tienen algunos problemas. Por eso, desde hace cinco años la banca no cumple con su misión de otorgar créditos, pero créditos en masa; por que lo que los bancos han hecho, ha sido descremar el mercado, esto es, han otorgado créditos solamente a empresas grandes que no tienen ningún riesgo y han dejado a un lado al gran universo de MPME y aún a empresas grandes que cuentan con niveles de riesgo alto.

En 1994, el financiamiento total al sector privado representó 13.2% del PIB total, en 1999 ese porcentaje fue negativo en 3.4%. Además, entre 1994 y 1999, el financiamiento de la banca múltiple al sector privado tuvo una contracción de 42.3% en términos reales.

De acuerdo con un artículo publicado en la revista Expansión,³ existen tres factores de los que depende que se abra el crédito:

1. Disponibilidad de recursos: casi para finalizar el milenio, este factor está presente en la mayoría de los bancos; lo que ha ocurrido es que las instituciones bancarias han invertido sus recursos en instrumentos seguros, antes de que arriesgarse en proyectos productivos.

² Datos obtenidos de un ejecutivo de Banca Empresarial de BITAL.

³ Revista Expansión, abril 12, 2000, No 788, Pp 1

2. Costo del dinero: este segundo factor continúa con un enorme candado cuyas claves han sido desentrañadas apenas la mitad: las tasas de interés siguen siendo un impedimento para que las empresas contraten pasivos.
3. Voluntad de los bancos: este factor sólo será superado después de la aprobación de la Ley de Ejecución de Garantías, y eso se supone, puede ocurrir en cualquier momento del 2000. Lo anterior lo han declarado tanto bancos nacionales como extranjeros, por que dicen que esta ley los protegerá de la no cobrabilidad de los créditos.

➤ **Banca de Desarrollo.**

La Banca de Desarrollo tiene como objetivo la promoción y financiamiento de proyectos congruentes con las prioridades del desarrollo de la economía en que actúan y que a la vez sean financieramente viables. La especificidad de los propósitos de cada institución en particular conlleva un mayor o menor énfasis en la aplicación del criterio de promoción o del de financiación inherente a los bancos de desarrollo. Sin embargo, el horizonte temporal en el que se evalúan los proyectos (mediano y largo plazos) confiere una característica distintiva a dichas entidades, respecto de otras instituciones financieras.

Las características principales de los bancos de desarrollo, que se dedujeron en la investigación, son particularmente cinco:

1. Son intermediarios financieros, entendidos como instituciones que establecen una conexión entre unidades superavitarias y unidades deficitarias, a través de la captación de recursos de la sociedad (inversión) proporcionando así un flujo más eficiente de los fondos.
2. Una segunda característica es que, a diferencia de la banca comercial, opera con plazos medianos y largos al otorgar un crédito, manejando tasas de interés preferenciales, si tomamos en cuenta la tasa de interés existente en el mercado.

3. Además del otorgamiento de crédito, este tipo de bancos tiene otros servicios financieros como garantizar los préstamos por parte de terceros, invertir en acciones y colocar emisiones de bonos.
4. Otra característica, es que estos bancos actúan como agentes financieros internos y externos.
5. Finalmente, los bancos de desarrollo promueven actividades, tales como iniciar y financiar nuevos proyectos de inversión que probablemente después se traspasen a otros inversionistas y que también los bancos de desarrollo ayudan a encontrarlos, realizar estudios socioeconómicos de viabilidad para proyectos de inversión, así como sugerir mejoras a los mismos.

En general, el propósito fundamental de la Banca de Desarrollo ha sido canalizar los recursos financieros en forma preferente para promover actividades económicas prioritarias del país; atendiendo las necesidades que otras instituciones de crédito no atienden, ya sea por que no las identifican o no tienen el interés o capacidad de satisfacer.

En México, la Banca de Desarrollo ha experimentado diversas transformaciones en los últimos años con el fin de cumplir sus objetivos de forma más eficiente; este tipo de banca surge como un instrumento del gobierno para resolver las imperfecciones de tipo financiero existentes en la economía, apoyando a áreas y sectores que no estaban siendo atendidos adecuadamente por las instituciones de crédito privada o que eran atendidas pero en condiciones muy desfavorables.

Un antecedente de la Banca de Desarrollo es el surgimiento del Banco de México en 1925, con el cual nace propiamente el Sistema Financiero Mexicano, buscando consolidar una base institucional sólida, que reconstruyera el país (devastado por la revolución mexicana) y que posteriormente modernizara todo el sistema crediticio y bancario. Debido a que la economía de esos años era principalmente agrícola, nacen bancos especializados en el crédito para ese sector; en 1926 se crea la primera institución de desarrollo denominada Banco Nacional de Crédito Agrícola, orientada a fomentar líneas claras para el sector rural.

En ese año se modifica la Ley General de Instituciones de Crédito y Establecimientos Bancarios (creada en 1925), ratificando el criterio de especialización de estas instituciones y agregando como instituciones de crédito a las cajas de ahorro, a los almacenes generales de depósito y a las compañías de fianzas.

Entre la década de los treinta y cuarenta, entra en un periodo de transición, dejando de ser totalmente rural, para convertirse poco a poco en un país urbano, es así como se adopta un modelo de crecimiento que va a privilegiar al sector industrial. En estos años se crean nuevas instituciones para fomentar la actividad industrial, como fueron: el Banco Nacional Hipotecario Urbano y de Obras Públicas (1933), actualmente conocido como Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos; Nacional Financiera (1934); el Banco Nacional Obrero de Fomento Industrial(1937); el Banco Nacional de Comercio Exterior (1937); entre otros.

En México, actualmente están funcionando las siguientes instituciones financieras de fomento, incluyendo Fondos y Fideicomisos, los cuales serán explicados posteriormente en forma individual:

- ◆ Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT)
- ◆ Banco Nacional de Crédito Rural (BANRURAL)
- ◆ Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos (BANOBRAS)
- ◆ Banco Nacional del Ejército, Fuerza Aérea y la Armada (BANJERCITO)
- ◆ Nacional Financiera (NAFIN)
- ◆ Financiera Nacional Azucarera (FINA)
- ◆ Fondo para el Desarrollo Comercial (FIDEC)
- ◆ Fideicomisos instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA)
- ◆ Fondo de Operación y Financiamiento Bancario a la Vivienda (FOVI)

- Bancomext

Su objetivo principal es impulsar las exportaciones de bienes y servicios no petroleros, tratando de incorporar a las empresas de menor tamaño para que participen activamente en la actividad exportadora, contribuyendo a captar inversión extranjera, canalizar divisas al mercado interno adecuadamente, asegurando la modernización del sector.

- Banrural

El objetivo central de este banco es desarrollar a las unidades productivas del sector, para lograrlo destina recursos financieros para la capitalización y modernización tecnológica de dichas unidades. El crédito se otorga en condiciones diferentes a cada cliente, es decir, de acuerdo al nivel de ingresos y el potencial productivo. Así pues, los productores de escasos ingresos son los que reciben apoyo estratégico, mediante tasas de interés preferenciales; mientras que los productores más solventes operan con tasas de mercado. Este mecanismo de tasas de interés aplicables a productores de bajos y altos recursos permite que haya liquidez en la situación financiera de los mismos.

- Banobras

Este banco apoya proyectos y obras de infraestructura urbana con impacto social, mediante la mezcla de recursos fiscales y crediticios. Su restructuración se enfocó hacia la creación de instrumentos de captación a largo plazo, así como a la modificación de políticas de tasas de interés acorde al tipo de acreditados, para que se reduzcan los subsidios tradicionales. El crédito se otorga en coordinación con el PND a la población urbana que cuente con equipamiento y vivienda.

- Banjército

Este banco se encarga de otorgar recursos financieros con tasas preferenciales a los miembros de la fuerza armada del país, propiciando el ahorro y la liquidez de dicho sector. El banco también otorga crédito para que las familias de los miembros puedan comprar artículos domésticos, construir y reparar su casa habitación, etc., en condiciones de pago mejores que los que otorga la banca comercial.

- Fina

Su objetivo principal es desarrollar la industria azucarera dentro del país, para lograr el abasto interno del producto; cuenta con líneas de crédito, que favorecen el desarrollo de la actividad.

- Fidec

Su objetivo es modernizar el comercio en beneficio de los consumidores, especialmente de menores ingresos. Este fondo opera con ayuda de la banca múltiple, ya que ésta le proporciona al primero solicitudes de crédito, así, los fondos otorgan apoyo financiero y capacitación. Los dos propósitos de este fondo son permitir que los pequeños comercios entren al mercado institucional de crédito, e impulsar la eficiencia y competitividad del sector.

- Fira

Este fideicomiso se encarga de apoyar al sector agrícola, principalmente otorga apoyo técnico; agrupa a diversos fondos, los cuales son: FEGA, FEFA, FONDO Y FOPESCA. El objetivo principal del FIRA es propiciar la inversión en el sector agropecuario, forestal, pesquero y agroindustrial, otorgando créditos adecuados y servicios integrales.

- Fovi

Su objetivo es canalizar recursos financieros de largo plazo, a través de la banca comercial para la adquisición de vivienda; opera con mecanismos de subastas que se realizan entre promotores de conjuntos habitacionales.

- Nacional Financiera.

Es un banco de desarrollo que dirige su atención principalmente a la Industria, el Comercio y los Servicios. Debido a que en los últimos años ha sido el banco que más ha otorgado un apoyo integral a la micro, pequeña y mediana empresa, se hará un análisis más completo sobre este banco.

Nacional Financiera surge en 1934, en plena época de la construcción del México moderno, teniendo como objetivo el fortalecimiento del sistema financiero del México post-revolucionario, la promoción del desarrollo industrial, el ahorro y la inversión. A esta institución se le faculta para operar como banca de fomento y para operar como tal, de modo que contribuya a desarrollar el mercado de valores, a financiar actividades industriales básicas, y a participar como Agente Financiero del Gobierno Federal.

Con el tiempo la institución adquiere una importancia creciente, que refleja en los cambios a su legislación constitutiva; es así como el 10 de julio de 1985 se transforma en Sociedad Nacional de Crédito. En 1989 se transforma en Banca de Segundo Piso, con el objeto de aprovechar la infraestructura de la banca comercial y llegar a un mayor número de empresas e impulsar la participación de otros intermediarios financieros no bancarios tales como uniones de crédito, empresas de factoraje, arrendadoras financieras, afianzadoras, aseguradoras, etc.

Nacional Financiera ha tenido una participación significativa en el proceso de desarrollo de la actividad industrial, apoyando de manera especial a los proyectos de la micro, pequeña y mediana empresa de la industria manufacturera, y a proyectos de gran impacto económico. Durante más de medio siglo la institución ha contribuido a impulsar y ampliar su papel de banco de fomento industrial, fortaleciendo el mercado financiero, el desarrollo regional y, a partir de 1990, el comercio y los servicios. Las líneas de acción que ha seguido la institución para llevar a cabo sus principales objetivos son las siguientes:

1. Facilitar el acceso al financiamiento a empresas micro, pequeñas y medianas.
2. Dar prioridad al desarrollo de la industria manufacturera.
3. Apoyar proyectos de grandes empresas que favorezcan la articulación de cadenas productivas y el desarrollo de micro, pequeños y medianos proveedores.
4. Brindar asesoría, capacitación y asistencia técnica.
5. Desarrollar actividades de ingeniería financiera y banca de inversión, que permitan el acceso de las empresas al mercado de valores nacional e internacional.
6. Fomentar alianzas estratégicas.

Debido al cambio estructural iniciado desde 1989, NAFIN ha logrado ampliar la red de intermediarios financieros, con la finalidad de atender a un mayor número de empresas micro, pequeñas y medianas, participando activamente en los procesos de evaluación de los proyectos de esas empresas. En los siguientes párrafos se explicará con más detalle sobre la función de cada uno de estos intermediarios, así como la evolución que han tenido en los últimos años.

A partir de la crisis de 1994, la cartera crediticia de NAFIN disminuyó en un 61% en 1995, y para 1996 apenas se alcanzó el 51% del crédito que se había otorgado en 1994 (Cuadro No 18). La causa principal de esta disminución se debió al incremento en la cartera vencida, provocada por el aumento en las tasas de interés y a la disminución en las ventas de los productos y servicios de las empresas, estimulando que muchas empresas se declararan en quiebra.

Ante este hecho, NAFIN restringió su crédito e hizo más selectiva y rigurosa su evaluación para otorgar dichos recursos, y dado que tiene que canalizarlos a través de su red de intermediarios, éstos, ante el temor de no recuperar su crédito hicieron poco por canalizarlo al sector productivo.

CREDITO OTORGADO POR NAFIN AL SECTOR PRIVADO

(Flujos Anuales en millones de pesos)

Cuadro No 18

| Concepto | 1988 | 1989 | 1990 | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 |
|-------------------|------|-------|-------|-------|-------|--------|--------|-------|-------|
| Total | 1127 | 2060 | 2830 | 12232 | 23322 | 34879 | 49917 | 10434 | 12737 |
| Industria | 1127 | 2060 | 2320 | 5827 | 10440 | 14113 | 20499 | 7976 | 10561 |
| Micro | 102 | 187 | 276 | 905 | 1907 | 2807 | 3841 | 562 | 566 |
| Pequeña | 477 | 872 | 1130 | 3355 | 5451 | 7812 | 10812 | 1267 | 1724 |
| Mediana | 208 | 380 | 438 | 472 | 824 | 856 | 1785 | 946 | 1376 |
| Grande | 340 | 621 | 476 | 1095 | 2258 | 2638 | 4061 | 5201 | 6895 |
| Comercio | 0 | 0 | 275 | 4004 | 7896 | 12610 | 16150 | 1128 | 847 |
| Servicios | 0 | 0 | 235 | 2401 | 4986 | 8156 | 13268 | 1330 | 1329 |
| Empresas apoyadas | 7434 | 11456 | 13753 | 54364 | 93083 | 127225 | 136912 | 36941 | 11391 |
| | | | | | | | | | |
| Industria | 7434 | 11456 | 10838 | 19652 | 27988 | 42844 | 46106 | 18376 | 4464 |
| Micro | 4061 | 6258 | 5887 | 10247 | 17309 | 30034 | 32321 | 14413 | 3359 |
| Pequeña | 2829 | 4359 | 4488 | 8956 | 10069 | 12106 | 13028 | 3573 | 894 |
| Mediana | 392 | 604 | 383 | 225 | 285 | 345 | 371 | 219 | 118 |
| Grande | 152 | 235 | 80 | 224 | 325 | 359 | 386 | 171 | 93 |
| Comercio | 0 | 0 | 2102 | 23394 | 40780 | 56747 | 61068 | 10693 | 4144 |
| Servicios | 0 | 0 | 813 | 11318 | 24315 | 27634 | 29738 | 7872 | 2783 |

Fuente: 3° Informe de Gobierno, 1° de Sep. De 1997 Anexo. Poder Ejecutivo Federal

3.2.2 Intermediarios Financieros no Bancarios.

Los Intermediarios Financieros no Bancarios representan otra alternativa de financiamiento para las empresas micro, pequeñas y medianas. Estas instituciones operan en forma similar a la de un banco, pero no ejercen todas las actividades que se llevan a cabo en éste (en especial la captación directa del público y la operación de cuentas de cheques). Este tipo de intermediarios tiene diversas formas de obtener fondos para sus actividades crediticias. En el caso de las uniones de crédito y las asociaciones de ahorro y préstamo atienden sólo a sus asociados; sin embargo, esta característica no se aplica a los demás intermediarios. No tienen limitaciones de sectores, especialidades o de membresía. Además del crédito pueden proveer a sus socios una amplia gama de otros servicios financieros y no financieros.

➤ Uniones de Crédito.

Son organismos auxiliares de crédito que se constituyen como sociedades anónimas de capital variable con personalidad jurídica y patrimonio propio y que se integran con personas físicas o morales que cuenten con micro, pequeñas y medianas empresas que tengan actividades agropecuarias, industriales, comerciales o de servicios, que por medio de la cooperación y unión entre ellos buscan resolver sus necesidades financieras de manera más directa y oportuna al propiciar su acercamiento organizado al sistema financiero nacional, así como otros beneficios derivados de actividades realizadas en común por sus socios como sistemas de abastos, comercialización y asistencia técnica.

El objetivo principal de una unión de crédito es el de agrupar a los empresarios micros, pequeños y medianos para que por medio del trabajo en grupo mejoren su capacidad de negociación en los mercados financieros, así mismo para que les permita obtener beneficios adicionales en la adquisición de materias primas y en la comercialización de sus productos ya que de esta forma pueden obtener ventajas económicas, que individualmente les sería difícil obtener. En el Cuadro No 19, se muestra la evolución de este tipo de empresas en el periodo de 1982 a 1994.

UNIONES DE CREDITO

Cuadro No 19

| ANOS | 1982 | 1986 | 1989 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 |
|-------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| TOTAL | 94 | 110 | 145 | 237 | 350 | 270 | 255 | 234 | 240 | 240 |

*N D No Disponible

Fuente. Boletín Estadístico Comisión Nacional Bancaria y de Seguros, CNBS, varios números.

➤ Empresas de Factoraje.

El factoraje es un servicio financiero orientado a satisfacer las necesidades de liquidez inmediata o de capital de trabajo de las empresas. Es una actividad en la mediante contrato que celebre la empresa de factoraje financiero con sus clientes, personas morales o personas físicas con actividad empresarial, la primera adquiera de los segundos, derechos de crédito relacionados a proveeduría de bienes, de servicios o de ambos, con recursos provenientes de las operaciones pasivas a que se refiera la Ley correspondiente.⁴

Existen dos modalidades básicas del factoraje:

Factoraje sin recurso: el cliente o cedente no queda obligado a responder por el pago de los derechos de crédito transmitidos a la empresa de factoraje o factor. En este caso se trata de una venta real y efectiva de documentos al cobro, sobre los cuales el factor absorbe el riesgo total de la operación y exclusivamente puede recurrir al cobro con los obligados de los documentos. El cliente se libera de toda su responsabilidad en el incumplimiento del pago.

Factoraje con recurso: el cliente o cedente se obliga solidariamente con el comprador o deudor, a responder del pago puntual y oportuno de los derechos de crédito transmitidos al factor. En esta modalidad el factor tiene dos posibilidades de cobro, ya que los documentos que no le sean pagados por el obligado tienen la posibilidad de recurrir al cliente o cedente para su cobro.

⁴ Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito Ed. Porrúa 1996, pag. 369.

CASO PRACTICO DEL FACTORAJE FINANCIERO:

FACTORAJE BANCOMER.

El costo financiero que utiliza esta empresa de factoraje es:

TIIE+8 puntos.

El 6 de julio de 1998 la TIIE fue de **19.2500**.

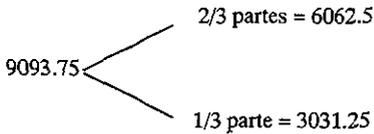
El costo financiero en este caso es: $19.2500+8= 27.25\%$

1) Ejemplo:

Modalidad con recurso

Sí el valor de la cuenta por cobrar es de \$12,500, le restamos \$3,406 (que es $0.2725 \times 12,500$) y obtenemos \$9093.75.

Factoraje Bancomer le anticipa una parte de \$9093.75, por ejemplo las 2/3 partes y despues al vencimiento del documento 1/3 parte:



*Sí el deudor no paga a la empresa de factoraje esta regresa con el cedente y le cobra el anticipo más los intereses respectivos.

2) Ejemplo:

Modalidad sin recurso

Sí el valor de la cuenta por cobrar es de \$12,500, le restamos \$3,406 (que es el $0.2725 \times 12,500$) y obtenemos \$9093.75 que es el importe que Factoraje Bancomer le anticipa a la empresa.

*Sí el deudor no paga la empresa de factoraje asume el riesgo total de la operación.

En el Cuadro No 20, se presenta el crecimiento que han tenido las empresas de factoraje financiero. Como se puede observar, en la década de los ochenta no se disponía de un número determinado de estas empresas en operación. A partir de 1993 empiezan a tomar un poco de auge, por lo cual se incrementa la cantidad de empresas de este tipo en el ámbito financiero; pero, después de la crisis de 1994, se ha reducido considerablemente el número de este tipo de empresas.

EMPRESAS DE FACTORAJE FINANCIERO

Cuadro No 20

| ANOS | 1982 | 1986 | 1989 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 |
|-------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| TOTAL | N.D. | N.D. | N.D. | 65 | 66 | 60 | 59 | 29 | 28 | 22 | 2 |

*N.D. No Disponible

Fuente: Boletín Estadístico de Empresas de Factoraje, varios años
Comisión Nacional Bancaria y de Valores

➤ Arrendamiento Financiero

El arrendamiento financiero es un contrato por medio del cual se obliga a una de las partes (arrendador) a financiar la adquisición de un bien, mueble o inmueble, durante un plazo previamente pactado e irrevocable para ambas partes, que formará parte del activo fijo de otra persona física o moral. Al final de dicho contrato, el arrendatario deberá ejercer alguna de las tres opciones siguientes:

- Transferir la propiedad del bien objeto del contrato mediante el pago de una cantidad determinada, que deberá ser inferior al valor de mercado del bien al momento de ejercer la opción.
- Prorrogar el contrato por un plazo cierto durante el cual los pagos serán por un monto inferior al que se fijó durante el plazo inicial del contrato.
- Obtener parte del precio por la enajenación a un tercero del bien objeto del contrato.

La otra parte del contrato (arrendatario) se obliga a pagar las cantidades que por concepto de rentas se estipulen en el contrato y a ejercer alguna de las tres opciones mencionadas. Para el arrendatario el contrato de arrendamiento financiero es una fuente adicional de financiamiento externo, ya que a través de él se obtiene bienes de capital sin tener que efectuar erogaciones considerablemente fuertes en el momento de su adquisición, y sí hacer pagos periódicos cubriendo el capital e intereses estipulados en el contrato hasta su terminación. Los pagos mensuales por rentas en este tipo de contratos representan una carga financiera periódica y obligatoria, que deberá ser considerada en la evaluación de la fuente de financiamiento.

Para el arrendador, el arrendamiento financiero es una actividad de financiamiento o proporcionadora de capital para la adquisición de bienes, y no como empresa de comercio en equipos, pues su función consiste en apoyar económicamente al arrendatario para que éste adquiera los bienes de capital que requiera, a cambio de recibir una renta periódica que cubre el costo del equipo, más el costo del financiamiento, más la utilidad de la arrendadora durante la vigencia del contrato.

La presencia del arrendamiento financiero es relativamente nuevo en nuestro país, en 1985 esta actividad comienza a ser regulada por la Ley de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito y es a partir de ese año cuando surge cierto auge para este tipo de intermediarios (Cuadro No 21)

ARRENDADORAS FINANCIERAS

Cuadro No 21

| AÑOS | 1982 | 1986 | 1989 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 |
|-------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| TOTAL | N.D. | 26 | 28 | 54 | 54 | 58 | 60 | 40 | 39 | 38 | 38 |

No Disponible

1982-1989 Boletín Estadístico, Comisión Nacional Bancaria y de Seguros, CNBS, varios números

1993-1996 Boletín Estadístico de la Banca Múltiple, CNBV, 2000

Boletín Estadístico de Arrendadoras Financieras

Comisión Nacional Bancaria y de Valores, 2000

➤ Sociedades Financieras de Objeto Limitado

Son instituciones financieras autorizadas por la SHCP para captar recursos provenientes de la colocación de instrumentos inscritos en el Régimen Nacional de Valores e Intermediarios y para otorgar créditos a determinadas actividades o sectores, como por ejemplo: créditos al consumidor, comerciales, hipotecarios, agropecuarios, a la MPME, etc.⁵

En 1993 sólo existía un intermediario de este tipo, para 1996 se tenían registrados 26, de los cuales 19 estaban ubicados en dentro de la actividad hipotecaria, 4 en apoyo directo a estas

⁵ La misma Secretaría podrá establecer criterios de aplicación general conforme a los cuales se precise si hay o no captación de recursos del público. Sus reglas de operación están especificadas en el Diario Oficial de la Federación del 14 de junio de 1993

empresas y la última para tarjeta de crédito donde los recursos pueden ser destinados a financiar las necesidades de estas empresas (Cuadro No 22)

SOCIEDADES FINANCIERAS DE OBJETO LIMITADO

Cuadro No 22

| ANO | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 |
|--------------|------|------|------|------|
| TOTAL | 1 | 29 | 30 | 24 |

Fuente: Directorio Financiero 1995

➤ Entidades de Fomento

Este tipo de intermediarios surge a partir de 1990; son organismos constituidos dentro de la figura jurídica de un fideicomiso, obtienen su fondeo principalmente de NAFIN, lo que hace que estén supeditadas por esta institución vía sus reglas de operación; tienen la ventaja de acceder a recursos financieros de NAFIN a tasas preferenciales, acceder a capacitación y asistencia técnica y solicitar requisitos que sean acordes con la situación de la misma empresa.

Tienen como objetivo la creación, fomento y desarrollo de las microempresas, buscando su incorporación a los procesos de la economía formal y su integración a las cadenas productivas y comerciales. A partir de 1993 se tienen registradas 134 entidades de este tipo, pero por ser relativamente nuevas, su figura financiera no está muy difundida entre los demandantes del crédito.

➤ Sociedades de Ahorro y Préstamo.

El antecedente de este tipo de instituciones financieras son las cajas de ahorro populares, originadas en México desde 1839. Las Sociedades de Ahorro y Préstamo (SAP) son personas morales con personalidad jurídica y patrimonio propio, de capital variable y con fines no lucrativos, con el objeto de captar recursos exclusivamente de sus socios y colocarlos entre éstos o inversiones en beneficio mayoritario de los mismos.

Este tipo de instituciones cuenta con grandes aspectos que impulsan su desarrollo y consolidación:

1. Pueden atender regiones donde los intermediarios tradicionales no pueden llegar.
2. Su regulación y reglamentación las hace confiables para el ahorrador.
3. Su liquidez es alta por estar en contacto con sus clientes (socios), dándoles un conocimiento más certero, de cuando se va a disponer de los fondos.
4. Tiene la posibilidad de usar los recursos disponibles en el sistema bancario, tanto de la banca de desarrollo como de la banca privada comercial y de las agencias internacionales.
5. Pueden otorgar créditos a plazos cortos y con tasas de interés según la viabilidad del proyecto de inversión.

➤ Empresas Integradoras

Son empresas de servicios especializados que asocia personas físicas y morales de unidades productivas preferentemente de escala micro, pequeña y mediana. Sus objetivos son los siguientes:

1. Elevar la competitividad de la MPME.
2. Inducir la especialización de las empresas en algunas de las diferentes etapas del proceso productivo.
3. Consolidar la presencia de la MPME en el mercado interno e incrementar su participación en el de exportación.

La empresa integradora puede prestar servicios altamente especializados a las empresas asociadas en los siguientes aspectos: tecnológicos, promoción y comercialización, diseño, subcontratación, financiamiento, actividades en común, aprovechamiento de residuos industriales y gestiones administrativas.

Los socios potenciales de una empresa integradora pueden ser los siguientes:

1. Personas físicas o morales de tamaño micro, pequeño y mediano.
2. Empresas de una misma actividad económica, ya sea ésta de industria, comercio o servicios.
3. Empresas de diferentes actividades económicas que tengan un proyecto de negocios común
4. Aquellas empresas que deseen integrarse para proveer a otra de mayor escala.

En el cuadro No 23 se presenta el total de empresas integradoras para 1996, distribuidas en el territorio nacional. Como puede observarse, los estados que cuentan con una mayor cantidad de empresas integradoras son Chihuahua, Distrito Federal, Querétaro, Jalisco y Baja California.

REGISTRO NACIONAL DE EMPRESAS INTEGRADORAS POR ENTIDAD

FEDERATIVA

Cuadro No 23

| | | | |
|---------------------|----|-----------------|----|
| Aguascalientes | 2 | Nuevo León | 7 |
| Baja California | 13 | Oaxaca | 8 |
| Baja California Sur | 1 | Puebla | 11 |
| Coahuila | 1 | Querétaro | 17 |
| Colima | 2 | Quintana Roo | 1 |
| Chihuahua | 36 | San Luis Potosí | 2 |
| Distrito Federal | 22 | Sinaloa | 6 |
| Durango | 4 | Sonora | 5 |
| Guanajuato | 4 | Tabasco | 1 |
| Guerrero | 2 | Tamaulipas | 4 |
| Hidalgo | 1 | Tlaxcala | 4 |
| Jalisco | 14 | Veracruz | 6 |
| México | 5 | Yucatán | 1 |
| Morelos | 3 | Zacatecas | 3 |
| Nayarit | 2 | | |
| Total | | 188 | |

Fuente. SECOFI, Informe Trimestral 1996. Promoción Empresas Integradoras

Para que las MPME puedan inscribirse en el Registro Nacional de Empresas Integradoras se necesita lo siguiente:

1. Solicitud de inscripción por parte de los socios en el Registro Nacional de Empresas Integradoras.
2. Proyecto de escritura constitutiva.
3. Proyecto de viabilidad económico-financiero.
4. Para refrendar el registro:
5. Escritura constitutiva que contenga las modificaciones previstas en el Artículo 4° del decreto del 30 de mayo de 1995 publicado en el Diario Oficial de la Federación.
6. Proyecto de viabilidad económico-financiero.
7. Cédula y oficio mediante el cual la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial autorizó la operación de la empresa integradora.

Los trámites de constitución se pueden realizar en la Dirección General de la Industria Mediana, Pequeña y de Desarrollo Regional. Insurgentes Sur 1940-7° piso, Col. Florida, 01030 México, D.F. Tels. 229-61-00 exts. 4530, 3547 y 4548y en la Oficina de Servicios (Metropolitana), edificio de la delegación Cuauhtémoc, calles Aldama y Mina Col, Buenavista, 06350 México, D.F. Tels. 705-40-32, 705-48-27 y 705-46-30. En el interior de la República, en la delegación y subdelegación de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial en el Estado.

1.3 Banca Extranjera.

Antes de 1924, las instituciones financieras del exterior llevaban a cabo en México diversas actividades financieras (bancarias, de aseguradoras, de fianzas, etc.) sin mayor restricción. Ante los problemas económicos que se suscitaron en nuestro país de 1913 a 1929, una gran parte de esas sucursales cerraron sus puertas, en tanto que otras redujeron su operación. Lo anterior fue particularmente notorio en el caso de las sucursales de instituciones de crédito extranjeras, cuya mayoría dejaron de operar en la República. Contrastando con la actitud asumida por todos los establecimientos de este tipo, una sucursal continuó sus operaciones, y fue hasta antes de la apertura financiera la única autorizada para realizar operaciones de intermediación bancaria en nuestro país.¹

Entre 1924 y 1941 la ley previó que, con la autorización de la SHCP, sucursales de bancos extranjeros estuviesen en condiciones de prestar servicios de banca y crédito, salvo los referidos a la emisión y al pago de valores emitidos por ellos. En 1941, a la restricción mencionada se agrega la de sólo poder llevar a cabo operaciones propias de la entonces banca de depósito, y en 1978 se excluye tal posibilidad.

En ese mismo año de 1978, al suprimirse en la ley la posibilidad de abrir sucursales de bancos extranjeros que efectuasen intermediación financiera dentro del país, se previó un nuevo tipo de sucursales, limitadas a bancos extranjeros de primer orden, cuyas operaciones activas y pasivas solamente podían realizarse con residentes fuera del país. Este tipo de sucursales se les denominó off-shore, las cuales no llegaron a establecerse debido en gran medida a la crisis económica, y particularmente financiera, que poco tiempo después empezó a presentarse en el país.

¹ La única sucursal autorizada era entonces la del Citibank N.A., la cual de manera permanente ha mantenido sus operaciones en México.

La legislación expedida con posterioridad a la reforma constitucional de 1982 que confirió exclusividad al Estado para prestar el servicio de banca, no mantuvo la posibilidad de operar en México ese tipo de sucursales, las que han vuelto a preverse en la nueva Ley de Instituciones de Crédito que entró en vigor en julio de 1990. Conforme a este régimen, esos establecimientos deberán acatar las disposiciones de carácter general que, respecto a ellas, dicten la SHCP o el Banco de México y quedar sujetas a la inspección y vigilancia de la Comisión Nacional Bancaria.

La participación de bancos extranjeros ha tenido y tiene también presencia mediante el establecimiento en el territorio nacional de oficinas de representación. Dichas oficinas están sujetas a las reglas que expida la SHCP y a las orientaciones que de acuerdo con la política financiera señalen dicha Secretaría y el Banco de México.

Un aspecto muy importante en las reformas legislativas de 1989 y de las nuevas leyes financieras de 1990 fue el permitir la participación de extranjeros en el capital de intermediarios financieros, hasta 49% del capital común para la mayoría de tales intermediarios, y hasta 30% de dicho capital tratándose de bancos, casas de bolsa y sociedades controladoras de grupos financieros. Posteriormente se permitió en las Leyes de Instituciones de Crédito y para regular a las Agrupaciones Financieras, en adición al porcentaje antes señalado, la emisión de capital neutro hasta por 30% del capital ordinario en bancos y sociedades controladoras de grupos financieros, siendo tal capital adicional susceptible de ser adquirido por extranjeros.

Con las reformas legislativas emprendidas a partir de 1990, puede observarse un pequeño paso en materia de apertura del sistema financiero, al permitir la participación extranjera minoritaria en el capital de intermediarios financieros nacionales; sin embargo, el mayor avance en materia de apertura fue indudablemente el Tratado de Libre Comercio con América del Norte.

El sistema financiero formó parte del proceso de apertura vivido en nuestro país, el objetivo era lograr la modernización financiera mediante el incremento de la competitividad y eficiencia de los intermediarios; se tenía la idea que con la entrada de la competencia externa las instituciones financieras nacionales podrían garantizar al sector productivo acceso a recursos financieros costeables en el ámbito internacional. En el capítulo 14 del TLC se presentan las principales normas aplicables a los servicios financieros, pero algunas importantes disposiciones se encuentran diseminadas en otros capítulos y son aplicables a los servicios financieros cuando hay una remisión explícita en el citado capítulo 14 o, en algunos casos, cuando implícitamente se requiere.

Los principales aspectos del TLC, referidos a los servicios financieros fueron publicados por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) y son los siguientes:

- a) La negociación se realizó de acuerdo al tipo de intermediario financiero, por lo que se definieron condiciones específicas de apertura para los bancos, casas de bolsa, arrendadoras, aseguradoras, casas de cambio, almacenadoras, afianzadoras y los llamados “non-bank-bank”.
- a) Se determinó un proceso de apertura gradual por tipo de intermediario financiero (a excepción de los non-bank-bank), con plazos y cuotas específicas.
- a) Se negoció que el establecimiento de los intermediarios se haría bajo la forma de subsidiaria y no de sucursal. La subsidiaria es un auxiliar de un intermediario financiero del exterior, pero que se establece bajo las leyes mexicanas (en el caso de México) y con todos los requisitos que aplican a los nacionales.
- a) Se acordó que en las transacciones fronterizas se mantendrían la libertad de que los consumidores mexicanos, estadounidenses y canadienses, contraten servicios financieros fuera del territorio nacional (excepto seguros, para el caso de personas morales).

- b) Se estableció el principio de trato nacional, es decir que los intermediarios de E.U.A. y Canadá se establezcan en México, recibirán el mismo trato que los intermediarios mexicanos. Tanto México como Canadá reconocen la figura de Banca Universal, mientras que en los E.U.A. hay restricciones geográficas y limitaciones de especialidades, lo que restringe la participación de los bancos de México y Canadá en los E.U.A.

También se acordaron otros puntos como medidas para favorecer la transparencia, consultas, solución de controversias, etc.

La participación de instituciones financieras extranjeras en nuestro país se da tras un periodo de 50 años en donde la economía estaba prácticamente cerrada a la competencia exterior. Como se mencionó anteriormente, para cada uno de los intermediarios financieros se determinaron condiciones específicas de apertura. En el caso de los bancos, la participación agregada de este tipo de instituciones de los otros dos países se incrementará gradualmente de 8 a 15%. Asimismo, durante el período de transición² nuestro país aplicará límites individuales de 1.5% del mercado a la participación máxima de un banco de capital estadounidense o canadiense.

En cuanto a la participación de las casas de bolsa canadienses y estadounidenses, el límite máximo se incrementará de 10 a 20% en el mismo periodo y, de igual manera, incrementará en el periodo de transición un 4% a la participación máxima de una casa de bolsa de capital de dichas nacionalidades.

Las aseguradoras canadienses y estadounidenses podrán tener acceso al mercado mexicano de dos maneras. Primero, las compañías que se asocien con capital mexicano podrán incrementar en forma gradual su participación accionaria en la sociedad en coinversión de 30% en 1994 a 51% en 1998, y hasta alcanzar 100% en el año 2000. En segundo lugar las aseguradoras de Canadá y Estados Unidos podrán constituir filiales sujetas a un límite agregado de 6% de participación máxima en el mercado, participación que aumentará

² El periodo de transición inicia en 1994 con la entrada en vigor del TLC y concluirá seis años después de dicha entrada

paulatinamente hasta 12% al término de la transición, y a un límite individual de 1.5% del mercado. Ambos límites desaparecerán al terminar la transición.

Por lo que se refiere a las empresas financieras no bancarias de Canadá y los Estados Unidos, México les permitirá establecer diferentes filiales en su territorio para prestar servicios de crédito al consumo, crédito comercial, préstamos hipotecarios o servicios de tarjetas de crédito, en términos no menos favorables que los que lleguen a disfrutar las instituciones mexicanas del mismo tipo. Sin embargo, durante el período de transición los activos agregados de estas filiales no podrán exceder 3% de la suma de los activos agregados de los bancos, más aquellos de las aludidas empresas financieras no bancarias de objeto limitado.

Los límites de participación a que estarán sujetas las demás instituciones financieras, como son las compañías de factoraje y arrendamiento financiero se basarán a las mismas características y duración que los que se apliquen a las casas de bolsa (10% al inicio de la transición y 20% al final de la misma), excepto que no se fijarán límites individuales. En cuanto a los almacenes generales de depósito, las afianzadoras, las casas de cambio, las sociedades de ahorro y préstamo, así como las sociedades controladoras de sociedades de inversión, provenientes de países miembros del TLC también podrán establecer filiales, no existiendo en estos casos límite a su participación en el mercado.

Como se puede observar, la modernización financiera nacional empieza a desarrollarse con el proceso de privatización de los bancos comerciales, la autorización para la creación de nuevas instituciones financieras nacionales aunado a la autorización para la operación de filiales extranjeras en el marco del TLC. Con el proceso de privatización bancaria se inició el proceso de alianzas entre bancos mexicanos y extranjeros. En 1994 fueron autorizadas por la SHCP 102 instituciones financieras del exterior interesadas en operar en México, las cuales iniciaron operaciones a partir de 1995 (ver cuadro No 24), año en el cual ha iniciado una fuerte competencia entre todas las instituciones financieras participantes para apoderarse del mercado.

INSTITUCIONES FINANCIERAS APROBADAS POR LA SHCP

Cuadro No 24

| GRUPOS FINANCIEROS | CASAS DE BOLSA | INSTITUCIONES DE BANCA MULTIPLE |
|---------------------------------------|--------------------------|------------------------------------|
| Citibank | Citibank | Citibank |
| J.P. Morgan | Goldman Sachs | Santander |
| Santander | Bankers Trust | J.P. Morgan |
| Chemical | Bear Stearns | Republic National Bank of New York |
| ING. Group | Merril Lynch | Bank of New York |
| | Lehman Brothers | Bank of América |
| INSTITUCIONES DE SEGUROS | J.P. Morgan | Chemical Bank |
| Realiance National Insurance Company | Deutsche Bank | Nations Bank |
| Tokyo marine | Chemical Bank | Societe Generale |
| Zurich Insurance Group (daños) | ING Capital Holdings | ING Capital Holdings |
| Zurich Insurance Group (vida) | Swiss Bank | ABM AMOR Bank |
| American Bankers Insurance | Santander | Fuji Bank |
| Trans Ocean Holding Corp. | Indosuez | Banque Nationale de Paris |
| Allianz of América | Morgan Stanley | Cahse Manhattan Bank |
| Windsor Insurance | James Capel Incorporated | Bank of Boston |
| ING Insurance | Baring Brothers | Dresdner Bank |
| Pioner Life Insurance Company | | First Chicago |
| American Skandia Life | ARRENDADORAS FINANCIERAS | Bank of Tokyo |
| Combined Insurance Company of América | Citibank/Arrendadora | American Express |
| | Finac S.A. (adquisición) | |

Fuente: El Financiero, 18 de Octubre de 1994.

El paquete de solicitudes dado a conocer por la SHCP, estuvo integrado por once requerimientos para sociedades controladoras; 20 instituciones para operar en la banca múltiple; 17 casas de bolsa; 13 instituciones de seguros; 17 sociedades financieras de objeto limitado; 12 solicitudes interesadas en arrendadoras financieras; cuatro empresas de factoraje; una institución de fianza; una casa de cambio y seis sociedades de inversión. De las 20 instituciones de Banca Múltiple extranjeras, cerca de 50% es de origen estadounidense, una mínima parte se integra por organismos procedentes de Europa, dos de Japón, y una de Canadá; este último país únicamente participa con una sola institución de este tipo por que dos de sus bancos prefirieron entrar a México en sociedad con instituciones nacionales. Una de las preocupaciones de la banca comercial mexicana desde el anuncio de la privatización y la firma del TLC (que permitirá la operación de filiales extranjeras) ha sido la fuerte competencia a la que deberán enfrentarse. El reto para los grandes bancos mexicanos es poder superar el alto costo al que venden sus productos financieros ante la entrada de oferentes bancarios cuyos costos son más bajos y, por tanto, proporcionan servicios más baratos. La fuerte competencia a la que se enfrentarán los bancos nacionales en sistemas financieros muy integrados y abiertos deberá impulsarlos a satisfacer cada vez más nichos especiales del mercado mexicano. En 1993, Bancomer, Banamex y Serfin (los tres bancos más grandes en México) ocupaban a nivel mundial el lugar 201, 240 y 279 respectivamente, según el tamaño de su capital; en América Latina se tenía considerado a Banamex como el banco más grande, a Bancomer como el segundo y a Serfin en cuarto lugar. Ahora, con los grandes cambios que ha vivido en el sistema financiero mexicano, en especial la reciente fusión (a principios de 2000) BBVA-Bancomer que lo convierte en el banco más grande del mercado con una importante participación en la captación, se espera que haya reacciones de la competencia, que provoquen nuevas fusiones para crear un mercado en el que compitan instituciones con una mayor solidez financiera. También se tiene la expectativa de que otras instituciones extranjeras se acerquen a México para invertir y, en un corto tiempo se tenga un sistema financiero totalmente capitalizado. Los bancos extranjeros más importantes que operan en el país son Banco Bilbao Vizcaya (ahora BBVA-Bancomer) Santander y Citibank (ver cuadro No 25) éstos se encuentran equipados con menores índices de cartera vencida, mayores provisiones de reservas y

mejores niveles de capitalización que sus contrapartes mexicanos. Además, han invertido bastante dinero en expandir sus sucursales, desarrollar nuevas tecnologías, capacitar a su personal, así como estudiar varias posibilidades para acrecentar su presencia en México. Los tres bancos cuentan con el respeto de sus competidores, tanto en sus respectivos países como en el plano internacional. Santander y BBV son los grupo líderes de la banca española –ocupan el primero y segundo lugar respectivamente, en cuanto a monto de activos- y ambos tienen presencia en Europa y cuentan con extensas redes en América Latina. Citibank, posee un alcance global, pues al pertenecer al megaconsorcio de servicios financieros Citigroup, mantiene presencia en más de cien países en el mundo. Para poder ejemplificar la enorme competencia que tendrán los bancos nacionales en los próximos años,

se cita las principales estrategias a seguir de Citibank México: esta institución fue durante varias décadas el único banco extranjero autorizado para realizar operaciones de intermediación bancaria en nuestro país, su estrategia de negocios se enfocó de manera casi exclusiva en la banca corporativa; pero, en los últimos años decidió cambiar de estrategia y expandirse en todos los mercados importantes del mundo, a través de una gran oferta de servicios. La compra de Banca Confía en mayo de 1998, obedece a esta nueva estrategia en nuestro país. La fusión entre Citicorp y Travelers Group, realizada en 1998, integró en un mismo grupo los negocios de Citibank (banca corporativa y de consumo), Salomon Smith Barney (banca de inversión y de consultoría) y Travelers Group (seguros de vida y daños patrimoniales). Citigroup es la compañía líder a escala mundial en servicios financieros, cuenta con cien millones de clientes en más de 100 países.

COMPOSICION DE LOS GRUPOS FINANCIEROS EXTRANJEROS

Cuadro No 25

| | |
|------------------------------|---|
| CITIBANK | G.E. CAPITAL |
| a) Banco | a) Sociedad Financiera de Objeto Limitado |
| b) Casa de Bolsa | b) Arrendadora Financiera |
| c) Arrendadora Financiera | |
| | CATERPILLAR |
| CHEMICAL BANK | a) Sociedad Financiera de Objeto Limitado |
| a) Banco | b) Arrendadora Financiera |
| b) Casa de Bolsa | c) Empresa de Factoraje |
| | |
| J.P. MORGAN | CHRYSLER |
| a) Banco | a) Sociedad Financiera de Objeto Limitado (2) |
| b) Casa de Bolsa | b) Arrendadora Financiera |
| | c) Empresa de Factoraje |
| | |
| SANTANDER | |
| a) Banco | FORD CREDIT |
| b) Casa de Bolsa | a) Sociedad Financiera de Objeto Limitado (2) |
| c) Sociedad de Inversión (6) | b) Arrendadora Financiera |
| | c) Empresa de Factoraje |
| | |
| MORGAN STANLEY | |
| a) Banco | ASSOCIATES |
| b) Casa de Bolsa | a) Sociedad Financiera de Objeto Limitado (2) |
| | b) Arrendadora Financiera |
| | c) Empresa de Factoraje |
| ING GROUP | |
| a) Banco | |
| b) Casa de Bolsa | |

Fuente: El Mercado de Valores, México No 9, Septiembre de 1994

Con la apertura del sistema financiero mexicano se ha buscado el incremento de instituciones financieras tanto nacionales como extranjeras que puedan satisfacer la enorme demanda de recursos al sector empresarial; es importante que no sólo exista incremento cuantitativo sino cualitativo; quizás con la gran competencia a la que se enfrentarán los bancos mexicanos, se pueda esperar que mejoren sus productos y servicios.

Desgraciadamente, en los 3 primeros años de apertura los bancos nacionales no han podido activar el financiamiento a las empresas debido a la crisis que comenzó en Diciembre de 1994, al contrario de lo esperado, se ha restringido el crédito sobretudo a las MPME que

siempre han gozado de insolvencia frente a los ojos de la banca nacional. En lo que respecta a los bancos extranjeros, tampoco se ha visto apoyo suficiente para el sector productivo, en estos primeros años de operación en nuestro país, se han preocupado más por aumentar su número de sucursales, desarrollar nuevas tecnologías, capacitar a su personal, así como estudiar varias posibilidades para acrecentar su presencia en México; en general, han seguido la misma estrategia que los bancos mexicanos.

Marcos Martínez, director general de Santander, *admite que la razón por la cual no se ha mostrado una actitud más dinámica y agresiva en el otorgamiento del crédito ha obedecido a la necesidad de fortalecer el balance y consolidar la operación*³. Algunos analistas prevén que en los próximos años mejorarán las condiciones económicas para otorgar créditos. En el caso de BBV se han logrado algunos pequeños avances en otras áreas de la banca universal; *según sus propios directivos, entre 60 y 70% de la cartera crediticia –la cual asciende a \$29,000 millones de pesos– corresponde a créditos otorgados por su división de banca corporativa, mientras que 20% obedece al financiamiento concedido a pequeñas y medianas empresas*⁴.

Los principales bancos extranjeros han declarado en varias ocasiones que buscaran satisfacer nichos de mercado. En el caso de Citinbank, –institución que anteriormente se enfocaba de manera casi exclusiva a la banca corporativa– su presidente y director general Julio A. De Quesada declaró *que buscará atender las necesidades de personas físicas y pequeñas y medianas empresas, y aumentará su participación en transacciones como el manejo de flujos de efectivo, cobranzas y pagos*⁵.

De acuerdo con algunas cifras, el financiamiento de la banca comercial al sector privado equivale a dos terceras partes del que existía en 1994. Es importante que se active el crédito al sector productivo ya sea por parte de la banca extranjera o de la nacional, por que el círculo vicioso-crece ;-en vez de encontrar recursos en la banca , el sector productivo debe

³ Revista Expansión, 01-15 de Septiembre, 1999. Pp 42

⁴ Ibidem, Pp. 47

⁵ Ibidem, Pp. 41

ser tan eficiente que tiene que generar sus propios recursos para financiar su crecimiento y, de paso, competir con empresas de otros países.

CAPITULO IV. IMPACTO DE LA CRISIS DE 1994 EN LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA Y EL PAPEL DE LA POLITICA ECONOMICA ACTUAL.

De acuerdo con el análisis presentado en el capítulo segundo, en el sexenio de Carlos Salinas, el gobierno mostró algunos logros macroeconómicos alcanzados en estos años, como fueron, el saneamiento de las finanzas públicas, una amplia reducción en la tasa de inflación -en 1988 alcanzó los tres dígitos y en 1994 cayó en un 7 por ciento aproximadamente-, diversificación en las relaciones exteriores, un tipo de cambio estable aunado a la influencia de grandes ingresos de capital extranjero que nivelaba el déficit de la balanza de pagos, así como un crecimiento real del PIB, que comparado con el del periodo anterior se presentaba como un logro más.

Con una visión crítica, también se analizó la otra cara del mismo modelo que se reflejó en la agudización de severos problemas económicos y sociales de los cuales la mayor parte de la población tuvo que sufrir. La apertura indiscriminada sin llevar a cabo una política industrial que fomentara la producción nacional para hacerle frente a la competencia extranjera, provocó una enorme quiebra de empresas. La caída de la tasa de crecimiento del empleo, trajo consigo un aumento del desempleo y el subempleo formal. El mecanismo utilizado para bajar la tasa de inflación que consistió en mantener casi congelados los salarios, provocó una pérdida acumulada en el sexenio de una tercera parte del poder adquisitivo de los salarios. En todo el periodo se demuestra la clara subordinación de los sectores más desprotegidos, beneficiando a las grandes esferas empresariales nacionales y extranjeras.

A pesar del alto optimismo de las autoridades mexicanas, -así como del FMI, el Banco Mundial, el gobierno de los Estados Unidos y para las altas esferas de los empresarios monopolistas de México, asociados al capital extranjero- sobre el curso que estaba siguiendo la economía mexicana durante los años de gobierno de Salinas, a fines de 1994, nuestro país sufrió una de las más graves crisis de su historia, la cual, reflejó la enorme fragilidad de las bases sobre las que estaba sustentada nuestra economía..

4.1 Caracterización de la crisis de 1994 y principales efectos sobre la micro pequeña y mediana empresa

El cambio estructural que vivió la economía mexicana después de 1982, en especial en el periodo de gobierno de Salinas de Gortari, incidieron sobre la evolución de algunas variables macroeconómicas (inflación, déficit financiero, inversión extranjera, etc.) que se consideraron como prioritarias para recuperar el crecimiento de la economía.

Por un lado, en diciembre de 1987 se fijó el tipo de cambio y se instauró una depreciación de 0.40 centavos de pesos viejos diarios; en 1988 se tenía un tipo de cambio de 2257 pesos por dólar y se llega a junio de 1994 con un cambio a 3400, lo que implica un incremento del 51%. Esta depreciación fue menor que la diferencia entre los precios relativos internos y externos, lo cual provocó una sobrevaluación del peso de 25% o más. Poco a poco se comenzaron a sentir los estragos de la sobrevaluación del peso que se manifestó en el incremento de las importaciones, al igual que el casi nulo crecimiento de las exportaciones.

Desde 1993 el tipo de cambio fue severamente cuestionado, pero el gobierno hizo caso omiso de las voces que aclamaban un ajuste en la política cambiaria. De acuerdo con Jaime Ross¹, los intereses jugaron un rol muy importante; *en 1992 y 1993, durante las negociaciones del TLC y especialmente en su etapa final, el temor a asustar a los negociadores y a la opinión pública norteamericana con un ajuste de la política cambiaria que habría hecho a la economía mexicana más competitiva, y especialmente el temor a exacerbar la oposición al TLC por parte de los sindicatos norteamericanos. Más adelante, en 1994, con las campañas electorales en marcha y las elecciones presidenciales en puerta, se crearon incentivos poderosos para posponer la devaluación, haciendo el desequilibrio macroeconómico cada vez mayor.*

El déficit de la cuenta corriente no cesó de aumentar y alcanzó cerca del 8% del PIB en 1994². Este déficit fue financiado principalmente mediante grandes ingresos de capital

¹ Ross Jaime. La crisis mexicana: causas, perspectivas y lecciones. Revista Nexos Mayo 1995. P. 46

² Ver cuadro No 15.

extranjero, de los cuales el mayor componente era la inversión de cartera, aunque el flujo de inversión extranjera directa también seguía creciendo con continuidad (Gráfica No 2)³ La importancia que se le otorgó a las entradas de capital a corto plazo puso a la economía mexicana en una situación de vulnerabilidad a los cambios de expectativas en los mercados financieros. Además, los sucesos políticos ocurridos a principios de 1994, jugaron un rol muy importante para minorar la confianza de la comunidad nacional extranjera.

En Enero de 1994, se desató una rebelión armada denominada Ejército Zapatista de Liberación Nacional (EZLN), bajo las órdenes de un caudillo de nombre subcomandante Marcos, este grupo tomó algunas zonas aledañas a la selva Lacandona, en donde las condiciones de pobreza y marginación se habían agravado con la caída de los precios del café, el plátano y la veda de la madera, además de que con las reformas constitucionales al Artículo 27 se daba por terminado el reparto agrario y, prácticamente, se dejaba al ejido al libre juego de las fuerzas del mercado en las que los grandes latifundistas y especuladores de bienes raíces tenían una gran ventaja debido a su gran poder de negociación.

En marzo de ese mismo año, es asesinado Luis Donaldo Colosio candidato priísta a las elecciones presidenciales, lo cual minoró aún mas la confianza de los inversionistas; presentándose algunas fugas de capital. Los mercados comenzaron a enfocar su atención en el aumento del déficit de cuenta corriente, reforzándose la expectativa de que hubiese un ajuste de las políticas con el propósito de defender el régimen de tipo de cambio. La fuerte intervención gubernamental para apoyar la moneda provocó considerables pérdidas en las reservas oficiales de divisas.

El asesinato de José Francisco Ruíz Massieu, la ola de secuestros de altos funcionarios y empresarios mexicanos aunados a los dos sucesos anteriores mostraron la enorme fragilidad de las bases sobre las que estaba fincada la economía mexicana en el periodo de Carlos Salinas. Los primeros seis meses del año, estuvieron bajo difíciles condiciones, lo cual se reflejó en una inestabilidad bursátil, dolarización creciente, falta de confianza de los

³ Véase en este mismo trabajo el apartado 2.3 Instrumentos de Política Económica de Carlos Salinas de Gortari 1998-1994

inversionistas, aunado a una recesión generalizada en 1993, que como ya se dijo, la economía no alcanzó ni el 1% de crecimiento.

El aumento en las tasas de interés en el extranjero, en este año, en especial en Estados Unidos, provocó una disminución del atractivo de las inversiones en los mercados emergentes, siendo el caso de México. Además, la preocupación de los inversionistas respecto a la estabilidad política y a las perspectivas de la economía se intensificó en diciembre; provocando a principio del mes, una nueva fuga de capitales.

Debido a que la pérdida de reservas era claramente insostenible, el 20 de diciembre el gobierno decidió ampliar la banda de fluctuación del tipo de cambio, presentándose una devaluación del peso en un 15% . Esta medida causó perturbación en los mercados y, después de una pérdida de más de US\$5000 millones en reservas para defender el nuevo curso mínimo de la moneda, las autoridades decidieron dejar flotar libremente el peso a partir del 22 de diciembre. A finales de diciembre el peso había perdido alrededor del 30% de su valor con respecto a finales de noviembre. Esta devaluación se agregó a la del 10% que había tenido el peso desde principios del año dentro de los límites de su banda de fluctuación. El movimiento a la baja continuó a principios de 1995.

De acuerdo con Jaime Ross⁴, los hechos políticos jugaron un papel muy importante en explicar los momentos en el tiempo en que ocurrieron los ataques especulativos, no como causas explicativas sino como puntos focales. En una situación económica distinta esos hechos políticos y delictivos no habrían desencadenado una modificación tan severa en el tipo de cambio del peso.

El gobierno de Estados Unidos otorgó al de México, una serie de cuantiosos créditos para evitar que se profundizara la problemática de la economía mexicana, a cambio de imponer sus condiciones, supeditando más la política económica a su favor, así como de otorgar todo tipo de concesiones a los inversionistas extranjeros para que también “apoyaran” a nuestro país.

⁴ Ibidem. P. 47

Para corregir los desequilibrios económicos ocasionados por la crisis de diciembre y siguiendo al pie de la letra los consejos del FMI, el presidente Ernesto Zedillo aplicó una serie de medidas severamente recesivas contenidas en el Acuerdo de Unidad para Superar la Emergencia Económica (AUSEE), el Programa de Acción para Reforzar el AUSEE(PARAUSEE), la carta de intención dirigida al FMI y el Acuerdo Marco entre Estados Unidos de América y México para la Estabilización de la Economía Mexicana. En el marco de esos acuerdos nuestro gobierno aplicó una política económica recesionista de corto plazo que provocó una severa reducción de la demanda interna agregada (a través de la reducción de los salarios reales, alza en los precios y tarifas del sector público, reducción del gasto público, contracción drástica del crédito, etc) con sus consiguientes efectos en la producción, la inversión y el empleo.

Los efectos que causa la reducción en la demanda agregada sobre las empresas (siendo el objetivo de este trabajo el análisis de la MPME) es muy simple: al caer la demanda provoca que los almacenes se abarrotan con mercancías invendibles, lo que conduce a la contracción en la producción y, en consecuencia, al despido de personal; al disminuir los ingresos de las empresas y encarecerse los recursos frescos, provoca la inviabilidad de las inversiones en nuevos proyectos; a su vez, el descenso de la inversión provoca el desempleo y presiona los salarios a la baja.

Aquellas empresas que -ante la relativa liberación del crédito en 1994 y creyendo en las expectativas de crecimiento sostenido que abriría el TLC- contrataron préstamos, quedaron prácticamente en la ruina, debido a que sus adeudos se duplicaron y el aumento de las tasas de interés volvió imposible el pago de sus adeudos; lo anterior, trajo consigo el aumento en las carteras vencidas del sistema bancario del país.

Los bancos siempre han presentado índices de cartera vencida, pero en los últimos años ha crecido de manera alarmante al pasar de 0.99% en 1988 a 2.26% en 1991, año de su privatización; ese coeficiente alcanzó 9.02% en 1994, y aún se colocó en un altísimo 18.3% en 1996.

El problema de las carteras vencidas, en términos generales, estuvo vinculado a cuatro factores principales:

- a) Las elevadas elevadas tasas de interés inducidas por la inflación y la política macroeconómica de la administración salinista.
- b) La rápida expansión entre 1988 y 1994 del crédito de la banca comercial al sector privado, el cual originó, en términos generales un crecimiento del financiamiento al sector privado de 34.4%, mientras que la actividad económica, es decir el PIB, registró 3.1%, lo que representó una elevadísima elasticidad de 11.2% respecto al producto nacional.
- c) La inexperiencia de los neobanqueros reflejada en el elevado margen de intermediación que los bancos cargaron a los usuarios de crédito a partir de la liberación financiera de la banca comercial, en comparación con el periodo 1980-1988.
- d) Fallas importantes en el control y supervisión por parte de las autoridades reguladoras, plasmadas en prácticas poco claras en la concesión de los créditos y cargos por mora en los pagos.

El efecto de la crisis en la MPME fue y ha sido devastador; *en un estudio de la Canacintra se afirma que la crisis ha ocasionado a las empresas un endeudamiento excesivo, que se expresa en que 82% de la planta fabril mantiene adeudos con la banca, originando "una situación de alto riesgo que sólo podrá ser superada con refinanciamiento justo y de largo plazo. Se señala que "sólo las compañías con vocación exportadora están operando con solidez, que tan sólo durante 1995 cerraron más de 15 mil unidades fabriles que no contaron con los recursos para seguir funcionando", y se aclara que:*

la situación de sobrevivencia no sólo la enfrenta el aparato industrial, sino el sector servicios, que en 1995 resintió una caída de ventas hasta de 40% que obligó a una reducción de 500 000 plazas laborales. Tan sólo la industria restaurantera desempleó a 75 000 personas al cerrar 9 500 giros en todo el país. Se agrega que en el comercio la caída en ventas de 30% determinó la desaparición de 12 000 establecimientos en las tres principales plazas del país: Distrito Federal, Guadalajara y Monterrey.

En otro estudio del Centro de Estudios Económicos de la Canacintra se señala que:

La recesión económica agravada por los errores de diciembre de 1994 provocó el cierre de 6302 industrias manufactureras y la pérdida de 171 000 empleos. En diciembre de 1994 existían en el país 121 197 industrias manufactureras, pero como resultado de la crisis en sólo cuatro meses desaparecieron 5 856, ya que en abril existían 115 341 empresas. El sector que más cierres registró fue el de productos metálicos. En diciembre de 1994 existían 20 128, y para abril de 1996 ascendían a 18 701, es decir esta rama contribuyó con 24.37% (5856) de las factorías desaparecidas. Otra de las ramas productivas más golpeadas por la recesión económica fue la del vestido, al contribuir en la mortandad de empresas en 15.42%. A finales de 1994 se podían encontrar en el país 11 748 empresas de ese rubro, de las cuales sólo 10 845 soportaron la recesión; esto es, desaparecieron 903. A este sector productivo le sigue, en cuanto a mortandad de industrias, la de imprenta y editoriales, desaparecieron 649. En 1994 había 10 861 establecimientos, y para abril de 1996 sólo quedaron 10 052. También se tiene que las empresas del cuero y calzado fueron de las que más sufrieron con la recesión económica, al observarse la desaparición de 617 industrias. Hace dos años existían 6002 empresas, y para abril de 1996 quedaban 5 385, lo que significa que esa rama aportó 10.54% de los cierres masivos que se registraron en el periodo diciembre 1994-abril 1996⁵.

En estos dos estudios de la Canacintra se observa claramente los efectos de la crisis sobre las empresas y el empleo; aunque no se especifica el tamaño, en épocas de crisis las empresas más pequeñas son las que más contribuyen en el número de quiebras.

En congruencia con la política macroeconómica del gobierno federal; Nafin presentó su marco estratégico y programa financiero para 1995, en éste, se menciona que *la misión de la institución continuará siendo la de apoyar a las empresas micro, pequeñas y medianas del país, especialmente a las del sector industrial, reiterando, asimismo, la atención a los estados de menor desarrollo relativo, cuyas características económicas permitirán que Nafin apoye también las actividades de los sectores comercio y servicios*⁶. En el cuadro No 26 se puede observar que el objetivo de concentrar la atención a la MPME, fue muy diferente en la realidad.

⁵ Rueda Peiro Isabel, las empresas integradoras en México, editorial siglo XXI, 1997, P 61 y 62

⁶ El Mercado de Valores No 4. Abril de 1995. Pp 32

CREDITO OTORGADO A EMPRESAS POR NACIONAL FINANCIERA SEGÚN TAMAÑO DE LA EMPRESA 1995-1997

Cuadro No 26

| ESTRATO | CREDITO OTORGADO (miles de pesos) | % | EMPRESAS | % |
|---------|--------------------------------------|-------|----------|-------|
| 1995 | 10433517 | 100 | 36941 | 100 |
| Micro | 729664 | 6.99 | 28975 | 78.43 |
| Pequeña | 1645790 | 15.77 | 7183 | 19.44 |
| Mediana | 1299212 | 12.45 | 440 | 1.19 |
| Grande | 6758851 | 64.78 | 343 | 0.93 |
| 1996 | 12736696 | 100 | 11391 | 100 |
| Micro | 682188 | 5.35 | 8571 | 75.24 |
| Pequeña | 2079353 | 16.32 | 2281 | 20.02 |
| Mediana | 1659041 | 13.02 | 301 | 2.64 |
| Grande | 8316114 | 65.29 | 238 | 2.09 |
| 1997 | 8835485 | 100 | 7094 | 100 |
| Micro | 553104 | 6.26 | 5033 | 70.95 |
| Pequeña | 2054001 | 23.25 | 1570 | 22.13 |
| Mediana | 1284898 | 14.54 | 321 | 4.52 |
| Grande | 4943482 | 55.95 | 170 | 2.40 |

Fuente: NAFIN, S.N.C. Subdirección de Programación Financiera

En cada uno de los tres años posteriores a la crisis, más del 60% del crédito otorgado por Nafin se dirigió especialmente a apoyar a las grandes empresas; por ejemplo, en 1995 este tipo de empresas no representaba siquiera el 1% del total de empresas apoyadas, y sin embargo, se les otorgó el 64.78% del total de recursos. En el caso de las microempresas, se les proporcionó cada año alrededor del 6% del total de recursos; pero, representaron más del 70% del total de empresas apoyadas. El apoyo otorgado para las pequeñas y medianas empresas aumentó cada año en términos porcentuales, sobretodo para las primeras; pero en términos nominales, aumenta en 1996 y en el siguiente año disminuye; esto, debido a que Nafin reduce su derrama crediticia.

Lo anterior, nos permite cuestionar ¿cuál fue el objetivo principal de Nafin en los tres años posteriores a la crisis?; supuestamente, la institución tenía que concentrar su apoyo a los tres estratos más pequeños y, sin embargo, hizo todo lo contrario. En sí, el total de recursos otorgados por la institución fue muy poco, y por ende el número de empresas apoyadas; por ejemplo, en 1995 se le otorgó crédito alrededor del 2% de micros, pequeñas y medianas empresas.

Después de la crisis de 1994, los bancos cerraron el crédito a las empresas, sobre todo para las de menor tamaño. *Entre 1994 y 1999 el financiamiento de la banca múltiple al sector privado tuvo una severa contracción de 43.3%, en términos reales. En relación al PIB, en 1994 el financiamiento a las empresas representó 13.2% del PIB, en 1999, el porcentaje fue negativo en 3.4%⁷.*

La gran mayoría de las MPME han tenido que buscar sus propias medidas para poder sobrevivir en el entorno de crisis económica, así como de la enorme competencia que ha traído la apertura comercial.

⁷ Revista Expansión, Num 788, abril 12, 2000, Pp 1

Por lo anterior, este modelo es presentado como la única opción para salir de la crisis y lograr en un futuro –no muy lejano– un mejor crecimiento económico. Durante más de doce años, el petate del muerto de la opción neoliberal como la única opción sensata y viable, ha constituido el arma más importante y efectiva del arsenal tecnocrático en su guerra ideológica (que no científica) contra cualquier propuesta tendiente al rescate de la economía nacional².

Actualmente, estamos viviendo nuevamente la aplicación del modelo económico que nos llevó a la crisis de diciembre de 1994; el gobierno mexicano ha declarado que hemos superado la crisis económica gracias al fuerte apretón de cinturón (severa caída del consumo interno) y a las líneas de crédito que nuestro primer socio comercial y los organismos internacionales nos ofrecieron.

Hasta 1997 se logrado equilibrar la balanza comercial, los capitales extranjeros han fluido nuevamente en el país (debido al aumento en las tasas de interés, a los cambios en la liberalización del sector financiero que ofrecen todo tipo de concesiones a los inversionistas extranjeros y, sobre todo, por la subordinación que México ha demostrado para seguir al pie de la letra los “consejos” de la comunidad financiera internacional), la inflación se ha reducido, las finanzas públicas han mejorado; pero, como sucedió en años pasados, los grandes logros macroeconómicos no pueden borrar los problemas que siguen persistiendo desde hace décadas en México –aún cuando el gobierno las minimice– y que se han agravado con el paso de los años, como son: mala distribución del ingreso, la mayor parte de la planta productiva nacional que sigue produciendo con bajos niveles de productividad y no tiene acceso a financiamientos debido a la contracción crediticia y a los engorrosos trámites que se tienen que realizar para pedir un crédito, creciente desempleo y subempleo, etc.

Nuestras autoridades se encuentra con el mismo optimismo presentado en el sexenio salinista por lo logros macroeconómicos obtenidos; tal vez en un futuro podamos observar el mismo cuadro de crisis o esperar que la reactivación de la economía se traduzca en un

² Idem, Calva José Luis, Pp. 46

beneficio para todos los sectores en general. En el capítulo siguiente se analiza en forma más profunda las medidas de política económica llevadas a cabo por el presidente Zedillo y los ventajas y desventajas de su aplicación en la MPME.

4.3 Ventajas y desventajas de la Política Económica en la sobrevivencia de la micro, pequeña y mediana empresa.

El compromiso de nuestro gobierno a proseguir con la misma política económica que sus antecesores, nos lleva a la agudización de los mismos viejos problemas económicos y sociales, aún cuando las principales variables macroeconómicas muestran una mejoría (Ver cuadro No 19-Anexo). A lo largo de este capítulo se analizan las ventajas y desventajas de la continuidad del modelo aplicado a inicios de la década de los ochenta; aún cuando el panorama no es el mismo que en esos años, los sectores más desprotegidos -en este caso la MPME- siguen teniendo casi los mismos problemas de antaño.

Uno de los pilares de la política económica de los tres últimos sexenios ha sido la apertura comercial; al finalizar la década de los noventa, México es considerado como uno de los campeones del libre comercio, lleva nueve, además de otros cinco en curso y de estar a punto de sentarse a la mesa con Singapur, Japón y el bloque conformado por Suiza, Noruega, Islandia y Liechtenstein. Los cuatro acuerdos más antiguos (cinco años) al menos duplicaron el comercio; dos de ellos que tenían déficit pasaron a saldo positivo; de los que eran superavitarios, uno incrementó el saldo y el otro lo redujo; el de 1998 disminuyó su superávit; el de 1999 pasó de un superávit a un déficit y los que arrancan a mediados del 2000 lo hacen con un elevado déficit, con la esperanza de que pueda reducirse (ver anexo gráficas 3 a la 11).

De acuerdo con nuestras autoridades económicas, entre las ventajas que pueden apreciarse con la apertura comercial, destaca el aumento en nuestras exportaciones; en 1995 las exportaciones sumaron 79,542 millones de dólares, para 1999 fueron de 136,392 lo que representa un incremento de 71.47% (ver cuadro No 2-Anexo); además de que el crecimiento mostrado por las exportaciones mexicanas en 1999 supera al registrado en ese mismo año por las exportaciones de un número considerable de países, incluyendo la mayoría de las principales economías exportadoras del mundo.

En la gráfica No 4 del anexo, podemos ver un dato muy interesante; en 1993, exportábamos a Estados Unidos y Canadá \$44657 millones de dólares; en 1999 la cifra ascendió a \$122921; es

decir, el volumen casi se triplicó en cinco años; lo anterior nos obligaría a pensar que hemos obtenido un logro con la firma del TLC; pero, no debemos olvidar que en 1994 nuestro país sufrió una elevada devaluación de su moneda, precisamente en el año posterior a 1994, las exportaciones tuvieron una tasa de crecimiento más alta y las importaciones presentaron una tasa negativa; esto nos hace razonar sobre el por qué del aumento en el volumen de exportaciones hacia nuestros principales socios comerciales. Como siempre ha sucedido, nuestras exportaciones aumentan por la ventaja que nos otorga la devaluación, y no por un aumento en los niveles de competitividad de nuestros productos.

Aún cuando las exportaciones han tenido un buen desempeño, no podemos dejar a un lado el crecimiento de las importaciones (de 1995 a 1999 crecieron 95.95%) y el efecto que han tenido en el saldo de la balanza comercial en 1999, en donde se presenta nuevamente un déficit. Esto revela que el grueso de las materias primas e insumos en general que son utilizados por las industrias exportadoras provienen del exterior; si las empresas aumentan su volumen de exportación, por ende van a provocar un aumento en las importaciones (ver anexo, cuadro No 20).

Lo anterior podemos constatarlo en un análisis presentado por Gerardo Fujii¹ sobre las ramas deficitarias y superavitarias en la balanza comercial; *la rama 56 (automóviles) aportó el 20.4% del saldo total generado por las ramas superavitarias de 1987 a 1994 y, además avanzó con el paso del tiempo. Sin embargo, la conclusión de que el sector de automotores se convirtió en generador neto de divisas para la economía mexicana se desvanece cuando se consideran en conjunto las ramas de automóviles y de autopartes. La importación de autopartes es una de las fuentes principales del déficit comercial. En conjunto el sector de automotores acumuló un déficit comercial de 8705 millones de dólares. Aun en 1994, año en que la rama 56 (automóviles) registró el mayor superávit, el saldo comercial del sector de automotores fue desfavorable en casi 2000 millones de dólares. En otros términos, por cada dólar de superávit comercial que la rama de automóviles generó en 1994, la de autopartes creó un déficit de 1.44 dólares.*

¹ Fujii Gerardo y Loria Eduardo, "El sector externo y las restricciones al crecimiento económico", revista Comercio Exterior, No 2 febrero de 1996, P 124-125.

4.1.1 Limitantes del Modelo Económico Actual.

La crisis económica que atravesó la economía mexicana en diciembre de 1994, evidenció el fracaso del modelo actual en nuestro país, para generar mejores niveles de productividad, ahorro interno, empleo, inversión, etc., que conllevaran a un mayor crecimiento y desarrollo económico en el país. El modelo económico actual, iniciado a principios de los ochenta y profundizado en la década de los noventa, se ha caracterizado principalmente por la privatización de la actividad económica estatal, apertura de nuestra economía al exterior, reducción de los salarios reales para frenar el crecimiento de la inflación y la promoción de la inversión extranjera para tener acceso a capitales frescos y tecnologías más desarrolladas.

La apertura económica ha sido una de las medidas más importantes del modelo actual; la cual ha pasado por varias etapas¹, que pueden resumirse en un inicio con la adhesión de México al GATT en 1986 y se consolida con la negociación del TLC con Estados Unidos y Canadá, que entró en vigor en 1994.

Los sectores más vulnerables de nuestra economía –en este caso la MPME- han tenido que buscar sus propias formas para sortear los baches que ha traído consigo la apertura al exterior, debido a que esta medida no estuvo acompañada de políticas industriales que impulsaran la modernización de la esfera productiva para hacer frente a la competencia desleal ya configurada. Lo anterior se ha traducido en un crecimiento desmedido de las importaciones (cuadro No 27), lo cual, no significa otra cosa que el desplazamiento de la producción nacional del mercado interno. Aún cuando las exportaciones se han incrementado en los últimos años, las diferencias competitivas se han visto más visibles sobre todo en el agro mexicano que se encuentra a años luz del muy productivo campo estadounidense.

En el caso de algunas empresas grandes que han perdido algún porcentaje de mercado interno por la enorme competencia extranjera, no ha sido tan perjudicial, por que cuentan con los

¹ Para más detalle, ver apartado 2.3 de este mismo trabajo.

recursos financieros para modernizar sus plantas y adecuarlas a los cambios que están ocurriendo a nivel mundial, en términos de tecnología, producción y mercado; de esta manera, han tenido la oportunidad de vender una gran parte de sus productos al exterior. Pero, en el caso de la mayoría de las empresas más pequeñas, las cuales, no cuentan con la calidad y los recursos suficientes para poder exportar, han desaparecido del mercado o en el mejor de los casos han pasado de ser industriales a comerciantes de productos importados.

No se ha fomentado la integración de las empresas pequeñas con las más grandes, mediante cadenas productivas para aprovechar los beneficios de la apertura comercial y detener la enorme derrama de productos de importación. El déficit comercial que se ha presentado casi en forma continua, muestra la poca competitividad de nuestra economía (cuadro No 2-Anexo). *En la actualidad la generación de conocimientos científico-tecnológicos y su utilización productiva son fundamentales para lograr la competitividad industrial, sin embargo aquí la situación se presenta como limitante para el modelo, pues se ha establecido como política la adopción y adaptación de tecnología².*

EXPORTACIONES E IMPORTACIONES 1982-1999 (TCA)

Cuadro No 27

| ANOS | IMPORTACIONES | TCA | EXPORTACIONES | TCA |
|------|---------------|--------|---------------|--------|
| 1982 | 11979 | | 8817,7 | |
| 1983 | 7720,5 | -35,55 | 21398,8 | 142,68 |
| 1984 | 11254,3 | 45,77 | 24196 | 13,07 |
| 1985 | 13212,2 | 17,40 | 21663,8 | -10,47 |
| 1986 | 12432,4 | -5,90 | 16031 | -26,00 |
| 1987 | 12222,9 | -1,69 | 20656,2 | 28,85 |
| 1988 | 18898,2 | 54,61 | 20565,1 | -0,44 |
| 1989 | 25437,9 | 34,60 | 22842,1 | 11,07 |
| 1990 | 31090 | 22,22 | 26950,3 | 17,99 |
| 1991 | 49966,6 | 60,72 | 42687,5 | 58,39 |
| 1992 | 62129,4 | 24,34 | 46195,6 | 8,22 |
| 1993 | 65366,5 | 5,21 | 51886 | 12,32 |
| 1994 | 79345,9 | 21,39 | 60882,2 | 17,34 |
| 1995 | 72453,1 | -8,69 | 79541,6 | 30,65 |
| 1996 | 89468,8 | 23,49 | 95999,7 | 20,69 |
| 1997 | 109807,8 | 22,73 | 110431,4 | 15,03 |
| 1998 | 125373,1 | 14,18 | 117459,6 | 6,36 |
| 1999 | 141974,8 | 13,24 | 136391,1 | 16,12 |

FUENTE. Informe Anual del Banco de México, Varios Años.

² Olivares Enrique, Cambio Tecnológico y Modernización Industrial en México, Editorial Nuestro Tiempo, 1995. Pp. 162

Es sabido que la esperanza de vida de los pequeños y medianos empresarios, en especial los micro es muy reducida; *después de la entrada del TLC ésta se ha vuelto cada vez más encogida y tiende progresivamente a la intermediación comercial, esto es a la terciarización, lo cual provoca una mayor dependencia estructural y debilitamiento de uno de los sectores estratégicos: la manufactura*³

El adelgazamiento del Estado mediante la desincorporación de empresas públicas y la reforma fiscal, permitieron incrementar los ingresos del gobierno y con esto disminuir el déficit en las finanzas públicas. Pero, para la MPME estas medidas han tenido múltiples consecuencias; por un lado, la eliminación de transferencias y precios subsidiados de los bienes y servicios públicos, repercutió en un aumento de sus costos; además, al pasar a nuevas manos el control de las empresas del Estado, muchas de ellas se vieron desplazadas de los contratos públicos otorgados por las paraestatales. Al mismo tiempo, el gobierno llevó a cabo una reducción en la inversión, la cual se ha visto reflejada en la disminución relativa en la formación bruta de capital fijo; de 1982 hasta finales de la década de los noventa, se han presentado en varios años tasas de crecimiento negativo.

La reducción drástica de los salarios reales, ha afectado de manera proporcional la demanda interna, en especial para las de menor tamaño, que orientan su producción hacia los bienes de consumo básico⁴. Aún cuando la disminución de los salarios conllevó a un aumento en las ganancias de las empresas, muchas de las MPME ni siquiera podían pagar esos salarios; las grandes empresas nacionales e internacionales, fueron y han sido beneficiadas con la política de contracción salarial. Con la apertura, han entrado muchos productos de excelente calidad con los que han tenido que competir los productos nacionales; pero, también las empresas han tenido que competir con productos de pésima calidad y precios sumamente bajos, por que éstos han venido a satisfacer una parte importante de la demanda que tiene niveles raquíticos de ingreso.

³ Idem Olivares Enrique, Pp 38

⁴ Tienen como actividad principal en la manufactura la producción de alimentos y bebidas, de productos metálicos, maquinaria y equipo, productos minerales no metálicos y sustancias químicas, textiles y prendas de vestir, fabricación de productos de madera, industrias del cuero y calzado. En el comercio, por orden de importancia, son la compra-venta de abarrotes, de prendas de vestir nuevas y usadas incluyendo zapatos; de frutas, dulces, chocolates, refrescos, aguas gaseosas, paletas y nieves; de carnes, animales vivos y sus derivados o subproductos, legumbres frescas y otros productos agrícolas en estado natural.

Las empresas nacionales al ajustar sus precios a los nuevos salarios y precios de las mercancías importadas, ha ocasionado que muchas de ellas disminuyan la calidad de sus productos. Por ejemplo: fábricas que producían zapatos de buena calidad, de piel, hoy exhiben en sus aparadores los de vinil importados, para tratar de mantenerse en el mercado.

La promoción de la inversión extranjera es una de las estrategias básicas del modelo económico actual; por lo cual se modificó el reglamento de inversión extranjera, expandiendo los campos en los cuales puede participar.

El aumento en las tasas de interés en los primeros tres años del sexenio salinista (ver anexo, Cuadro No 18) atrajo una cuantiosa entrada de capital extranjero en el país, aumentando las reservas monetarias, además de permitir el financiamiento del déficit en la balanza comercial. El tipo de inversión extranjera que entraba al país dio un cambio radical con el paso de los años; en 1989, la inversión directa equivalía al 86% y la de cartera era equivalente al 14%; para 1994 los papeles son totalmente opuestos, al representar la primera el 15% y la segunda el 85% (ver gráfica No 2). Lo anterior, originó una alta especulación que puso a la economía mexicana en una situación de vulnerabilidad a los cambios de expectativas en los mercados financieros; durante todo nuestro periodo en estudio –sobre todo en la década de los ochenta– se puede observar la presencia de una serie de recesiones económicas, que puso en evidencia la enorme fragilidad de las bases sobre las que se encontraba nuestro país; siendo más evidente con la crisis de diciembre de 1994.

El alza en las tasas de interés provocó un aumento en el costo del dinero, por lo que las empresas prefirieron invertir en productos financieros, que les redituaba mayores ganancias. En la década de los ochenta existió un alto encarecimiento del crédito, que perjudicó en mayor medida a las MPME; debido a que las instituciones financieras buscaron proyectos rentables con los riesgos mínimos y las garantías suficientes, que por lo regular sólo las grandes empresas pueden ofrecer. Aún cuando en el periodo salinista se dio un auge crediticio que fue favorecido con la disminución en las tasas de interés en los últimos la gran mayoría de las MPME estuvieron al margen del crédito interno y, sobre todo del externo. El crecimiento del

crédito provocó sobreendeudamiento y falta de liquidez de las empresas y un crecimiento acelerado de las carteras vencidas de los bancos y otros intermediarios financieros, lo que agravó el problema de desaceleración en nuestra economía iniciado a finales de 1992, culminando con la crisis de 1994.

Cabe mencionar que con la privatización de los bancos, los dueños de los principales grupos industriales se convirtieron también en dueños de los grupos financieros⁵; esto originó la canalización de una gran parte de los recursos a las áreas económicas con las que el grupo financiero tenía alguna relación, reduciendo las posibilidades del resto de los agentes económicos para adquirir algún tipo de crédito.

El modelo actual imperante ha mostrado una serie de limitantes para la MPME y en general, para toda la economía nacional; al propiciar la creación del clásico círculo vicioso totalmente recesivo, incongruente con los objetivos estratégicos de los programas de crecimiento y desarrollo; se observa una reducción en la demanda interna, caen las ventas, disminuye la producción, cae la inversión, aumenta el desempleo, descienden los salarios reales y disminuyen los ingresos líquidos de las empresas, desembocando en una nueva reducción de la demanda, la producción, la inversión, el empleo y nuevos aumentos en la insolvencia y la pobreza. Círculo vicioso que de no corregirse pone en alto riesgo la estabilidad política y social del país con el consecuente séquito de ingobernabilidad e inestabilidad económica.

⁵ Algunos ejemplos son: Carlos Slim (Telmex, Grupo Carso, Inbursa), Eugenio Garza Liguera (I emsa, Grupo Financiero Bancomer, Roberto González Barrera (Grupo Mascca, Grupo Financiero Banorte), Antonio del Valle (Grupo Empresarial Prime, Grupo Financiero Bitel), etc

En lo que se refiere a la política salarial, el AUSEE proyectó un incremento en los salarios mínimos, a partir de enero de 7%; el PARAUSEE agregó un incremento salarial del 10% para el resto del año a partir de abril; ahora bien, tan solo en enero-abril de 1995 la inflación acumulada alcanzó 23.66% y la inflación proyectada en el PARAUSEE para 1995 era de 42% (la cual fue de 52%); representando un grave deterioro del poder adquisitivo de los trabajadores.

Con la idea de impulsar la modernización de la infraestructura y tener un respaldo del programa económico, se llevó a cabo un nuevo paquete de privatizaciones, que comprendía: puertos, aeropuertos, ferrocarriles, plantas eléctricas, carreteras y telecomunicaciones, entre otras. Se estimaron ingresos de alrededor de 14 mil millones de dólares.

En relación a las medidas de política fiscal se propuso, un ajuste en el gasto público programable equivalente al 1.3% del PIB (0.8% en gasto corriente y 0.5% en gasto de inversión) y alza en los precios y tarifas del sector público (elevación del IVA, de los energéticos, etc.).

El gobierno insiste en continuar con el modelo económico que ha originado la crisis y lo profundiza al llevar a cabo las estrategias contenidas en los programas y acuerdos de emergencia económica. Con la política de ajuste se pretendió disminuir el déficit comercial externo, vía devaluación acompañada por políticas fiscales y crediticias contraccionistas; el déficit de -18464 millones de dólares registrado en 1994, pasó a un superávit de 7089 millones de dólares.

Esta política es muy parecida a la de 1982-1987, de recesión-devaluación, la cual, sólo profundiza los rezagos productivos, que merman la competitividad y mantienen latentes las presiones sobre el sector externo. La política económica se encuentra condicionada a los intereses de los organismos internacionales y Estados Unidos, para llevar hasta sus últimas consecuencias el modelo actual en nuestro país y en toda América Latina, ya que se ha traducido en grandes ganancias para ellos y en mayores espacios de control e influencia.

A lo largo de este trabajo se ha hecho hincapié sobre los problemas que ha traído consigo la apertura comercial sobre la MPME, la falta de capacidad de nuestros gobernantes para diseñar una política industrial eficaz que impulse a este sector, ha generado un reducido grupo de empresas altamente exportadoras que se han beneficiado y se seguirán beneficiando con las oportunidades que ofrece la libre comercialización a otros países; este es el lado oscuro de esta historia de éxito exportador y se puede convertir en una oportunidad histórica que se nos fue si no se logra la integración de la planta productiva nacional (MPME) con los grandes exportadores.

Es claro, que no basta la apertura comercial para que las empresas mexicanas alcancen su competitividad: se requiere de una política eficaz de fomento, para impulsar el desarrollo de las empresas de menor tamaño y éstas puedan convertirse en proveedoras de las grandes empresas. La existencia de esa minoría de empresas exitosas, desarticuladas de una inmensa mayoría de empresas micro, pequeñas y medianas que enfrentan una serie de problemas, es una de las mayores desventajas que presenta el modelo económico actual.

Nuestro país presenta una alta dependencia estructural, que para el caso que nos ocupa se expresa en la creciente transferencia de tecnología y de importaciones de bienes de capital de los países industrializados, sobre todo los norteamericanos. Desde fines de la Segunda Guerra Mundial, México concedió especial importancia al desarrollo tecnológico derivado de la inversión extranjera y la importación de bienes de capital. Las grandes empresas transnacionales son consideradas como el agente más importante de desarrollo tecnológico y generación de tecnología relativa a nuevos productos y procesos. México adquiere en el exterior más del 90% de sus requerimientos tecnológicos, erogando en la década pasada cerca de 40 mil millones de dólares sólo por concepto de importación de bienes de capital. La alta proclividad empresarial a fundamentar el impulso tecnológico y en general la modernización sobre la transferencia de tecnología vía inversiones extranjeras directas, postergando el desarrollo de una tecnología propia, es otra de las desventajas que tenemos actualmente.

A partir de la abrupta devaluación de 1994 la situación económica del país ha transitado por un sendero lleno de escollos; claro ejemplo de lo anterior es la crisis financiera bancaria y de los

deudores. Antes de la crisis, el porcentaje de los créditos en cartera vencida respecto al total de los activos bancarios era de 9.02% y se colocó en un altísimo 18.3% en 1996. La proporción de cartera en mora representó el 48.1% del total del crédito concedido en México, lo cual significó una quiebra técnica de los bancos.

En los primeros años de gobierno de Zedillo, los principales programas de fomento dirigidos a la MPME, se limitaron a la reestructuración de créditos con la Banca de Desarrollo y Comercial y la condonación de adeudos fiscales federales hasta de un 50%; también, se dieron una serie de disminuciones de trámites por parte de la SECOFI para la instauración de empresas, apoyo y capacitación a la mismas.

Entre los principales programas de alivio a deudores y de saneamiento financiero, tenemos los siguientes:

1. *Reestructuración de la cartera crediticia bancaria en UDIs. El acreditado se beneficia tanto de la extensión del plazo del crédito como de una tasa de interés real reducida y predeterminada a lo largo de la vigencia del adeudo, aliviando así la carga del servicio de la deuda de las empresas y familias. Según estimaciones, hasta 1997 cerca de 350 mil deudores de la banca han sido apoyados mediante este programa.*
2. *Acuerdo de Apoyo Inmediato a Deudores de la Banca (ADE). Su objetivo fue minimizar en el corto plazo (un año), el impacto de las altas tasas de interés nominales en el servicio de las deudas de las familias y de las pequeñas y medianas empresas en el país. El resultado de ese programa, fue de cerca de un millón 900 mil acreditados de la banca que se beneficiaron de la reducción en el costo, del servicio de su deuda bancaria.*
3. *Fondo Bancario de Protección al Ahorro (Fobaproa). Las autoridades destinaron recursos en montos importantes a aquellas instituciones que presentaron un deterioro significativo en sus niveles de capitalización como consecuencia de prácticas irregulares y una inadecuada administración.*
4. *Acuerdo de Apoyo Financiero y Fomento a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Fopyme). Se buscó beneficiar a las empresas del país con adeudos de hasta 6 millones de pesos. Este programa contempló descuentos en los pagos por un porcentaje máximo del*

30% durante los próximos 10 años. De igual manera apoyó la canalización de nuevos recursos crediticios hacia la pequeña y mediana empresa del país.

La estimación inicial del gobierno del costo fiscal del apoyo a la banca era de \$90 000 millones de pesos, equivalente al 5.5% del PIB de 1995, distribuyéndose a lo largo de varios años. La ampliación de los programas de apoyos en la última parte de 1995 y 1996, incrementó en cerca de \$30000 millones de pesos el costo original, a lo que se agregó el programa de apoyo a los créditos hipotecarios, calculado en aproximadamente \$30000 millones de pesos. Así el costo fiscal total estimado era de alrededor de 8% del PIB de 1996.

Para junio de 1996, 12 bancos mexicanos se fortalecieron con los programas descritos, y la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNVB) los considero como viables. Todos los bancos que no se intervinieron o que no se encontraron en situación especial, participaron en el programa de capitalización a través de la venta de cartera de crédito al FOBAPROA. Como resultado de la mejoría de los bancos se esperaba que debían estar en condiciones de otorgar créditos; sin embargo, la banca nacional ni extranjera, no han cumplido con su misión de otorgar créditos. Entre 1994 y 1999, el financiamiento de la banca múltiple al sector privado tuvo una severa contracción de 43.3% en términos reales. En términos del PIB, en 1994 el financiamiento a las empresas representó 13.2% y en 1999 el porcentaje fue negativo en 3.4%.

Hay señales positivas respecto a una posible activación del crédito, pero casi todas apuntan al desempeño financiero de las propias instituciones (una clara mejora en las utilidades, los índices de capitalización y de cartera vencida)

Como siempre ha sucedido, cuando existe encarecimiento de crédito o su plena congelación, -como sucedió después de 1994- la MPME es la que resulta más perjudicada por que no cuenta con las garantías para pedir un préstamo. En este caso, necesitamos un papel más activo de la banca de desarrollo para financiar directamente o asumir el riesgo de las operaciones de crédito de una pequeña empresa para que pueda crear un antecedente favorable que sustente su acceso posterior al sistema formal de financiamiento.

Ahora bien, el costo de los programas de apoyo a deudores y bancos se ha incrementado sustancialmente, siendo el de mayor costo el caso del FOBAPROA, esto implica una seria complicación en las finanzas públicas y propiciará que el gasto del gobierno en otras áreas que pueden ser importantes para el crecimiento y desarrollo económico del país disminuya; además de que la instauración de un programa fiscal a principios de sexenio, ha repercutido en el ajuste del gasto público.

Después de una serie de programas creados por el gobierno para el apoyo a los deudores de la banca, el gobierno publicó en mayo de 1996 el PROPICE (Programa de Política Exterior y Comercio Exterior), el cual tiene como objetivo general dar un impulso al crecimiento económico, a fin de generar más y mejores empleos y alcanzar los niveles de bienestar que demanda la sociedad, por medio de la construcción de una planta productiva y eficiente que sea capaz de participar en el mercado interno y de participar con éxito en los mercados internacionales.

Para lograr el objetivo general del programa, el gobierno establece una serie de acciones fundamentales, que son las siguientes:

1. **Estabilidad macroeconómica y desarrollo financiero.** Control de las principales variables económicas: inflación, finanzas públicas, tipo de cambio, etc. Mejorar la eficiencia del sistema financiero, así como ampliar el acceso a éste para la MPME.
2. **Creación y mejoramiento de la infraestructura física y de la base humana institucional.** Incremento y mejora de los servicios de transporte, energía e insumos básicos; fortalecimiento de la educación básica y especializada e impulso a los mecanismos de capacitación.
3. **Fomento a la integración de cadenas productivas.** Promoción de la exportación indirecta, especialmente de empresas de menor tamaño; sustitución eficiente de importaciones y el fortalecimiento de nuevos polos de desarrollo regional.
4. **Mejoramiento de la infraestructura tecnológica para el desarrollo de la industria.** Parte de dos elementos: a) la modernización tecnológica, que implica mejorar la capacidad para innovar y aprovechar los avances tecnológicos para crear nuevos productos y

procesos; b) promoción de la calidad, orientación de los sistemas de calidad hacia la mejora constante de los procesos productivos.

5. **Desregulación económica** Simplificación de la regulación excesiva y obsoleta; creación de un marco normativo claro, sencillo y transparente conforme al cual las empresas desarrollan sus actividades.
6. **Promoción de exportaciones.** Otorgamiento de mayores recursos a la actividad exportadora, coordinación de las acciones de las diversas entidades e instituciones promotoras de exportaciones, tanto del sector público como del sector privado.
7. **Negociaciones comerciales internacionales.** Intensificar las relaciones comerciales con América Latina, pugnar por una mayor apertura a los mercados de Asia y Europa, fomentar los flujos de inversión extranjera directa.
8. **Promoción de la competencia.** Prevención y combate de las prácticas monopólicas; protección oportuna contra el dumping y la subvención; estricto cumplimiento de las regulaciones arancelarias y no arancelarias en la importación de productos.

El programa fue calificado por diversos sectores –excepto el gobierno- como un documento de intenciones y no de soluciones; de sólo propósitos y no de acuerdos de la administración pública que significaran medios para el arranque de una etapa de corrección y de impulso industrial nacional.

El documento revela que el país queda implícitamente caracterizado como imposibilitado de insertarse exitosamente en los mercados industriales internacionales; es más el programa está enfocado a posibilitarlo. Los propósitos generales declarados y las líneas estratégicas anunciadas describen, en conjunto, pero ya extemporáneamente para el país, las condiciones previas que debe tener una economía nacional para dismantelar su sistema proteccionista e insertarse exitosamente en el libre comercio internacional. Ante estas condiciones, el programa adquiere el carácter de instrumento que pretende crear, ahora fortalezas ante debilidades y agresiones que prematura y deliberadamente el propio gobierno creó.

El programa convoca a salirle al paso a los dos más graves problemas generados o magnificados por esa audaz apertura al exterior: desequilibrio comercial y el desempleo. De

aquí su reiteración de alcanzar, en forma prioritaria, la competitividad industrial y su énfasis en el fortalecimiento e integración de las micro, pequeñas y medianas empresas.

El punto 3 se refiere a la *promoción de encadenamientos productivos*; el cual, podría ser un mecanismo excelente para articular a las grandes empresas con la MPME; el objetivo principal es el impulso al sector exportador, que provoque a su vez una disminución de las importaciones.

La experiencia internacional ha demostrado que la promoción de agrupamientos industriales constituye una herramienta eficaz de política industrial. Las cadenas más exitosas suelen estar concentradas regionalmente, ya que a ese nivel operan con mayor eficacia en las economías de aglomeración. La formación de un núcleo de empresas exitosas tiende a atraer factores productivos en condiciones más favorables de calidad y precio, lo que refuerza la competitividad del agrupamiento. Por ello, las empresas ubicadas en un agrupamiento industrial tienen mayores posibilidades de tener éxito que aquellas que actúan de manera independiente.

El crecimiento que ha tenido la MPME, después de la crisis de 1994 ha sido menor que el presentado en el sexenio anterior; por ejemplo de 1989 a 1993 las micro empresas que son el estrato que mas ha aumentado su número de establecimientos, tuvo una tasa de crecimiento de 67.87% y en el periodo 1993-98 sólo creció 32.27%. Las grandes empresas, son el estrato que más ha crecido, después de la micro empresa. En cuanto al empleo, se presenta el mismo fenómeno, la micro y la grande empresa son las que tienen las mayores tasas de crecimiento después de 1994.

Lo anterior, nos pone a reflexionar sobre el por que son estos estratos empresariales los que mas aumentaron su numero de establecimientos y personal ocupado. En el caso de la micro empresa podemos decir que su comportamiento se debe al incremento que han tenido los estratos que ocupan de 0 a 2 personas. Por lo general estamos hablando de negocios familiares que surgieron por el alto desempleo en 1994, este tipo de empresarios encontró en un pequeño

negocio la fuente de recursos que le permitiera subsistir en el entorno de crisis que estaba viviendo el país.

En cuanto al desempeño de las grandes empresas, -si bien éstas también pasaron por serios problemas con la crisis económica- han sido las únicas beneficiadas con la política económica que ha llevado a cabo el gobierno; debido a que sólo ellas han podido entrar a la llamada reconversión industrial que les ha permitido incursionar en los mercados internacionales.

En general, el modelo económico iniciado a principios de los ochenta no ha permitido el desarrollo de la MPME; es indudable que nos enfrentamos a una estructura empresarial altamente heterogénea, en donde sólo un mínimo de empresas se ha beneficiado. En la medida que persistan amplios sectores deprimidos de la población ocupados en ramas y empresas con baja productividad, ellos los condena a tener bajos ingresos, que contrastan con los que perciben los localizados en los sectores de elevada productividad.

CONCLUSIONES

En países como México, la creación, desarrollo y fortalecimiento de la micro, pequeña y mediana empresa es uno de los objetivos principales que debe llevar a cabo el gobierno para dinamizar el crecimiento económico, generar empleos permanentes y conservar los existentes. En el presente estudio pudimos observar los efectos que ha tenido la política económica aplicada desde la década de los ochenta hasta la mitad del sexenio de Ernesto Zedillo sobre este estrato empresarial.

La vulnerabilidad presentada por este tipo de empresas, a los cambios que están transformando el entorno tanto nacional como internacional, podemos entenderlos gracias al diagnóstico realizado en el primer capítulo; en donde nos señala que la empresa ha sido considerada desde hace mucho tiempo como la unidad básica de la organización productiva, encargada de la producción y distribución de los bienes y servicios para satisfacer las necesidades de una sociedad a cambio de una retribución; por lo anterior las empresas se encuentran diseminadas en las diferentes actividades económicas de un país (agricultura, industria, comercio, servicios, etc.) y pueden abarcar diferentes tamaños de espacio regional que casi siempre será directamente proporcional al tamaño de la empresa –mientras más grande sea la empresa, mayor será el ámbito espacial cubierto y viceversa-.

Para poder clasificar a los diferentes estratos empresariales en micro, pequeña y mediana empresa, se presentó la clasificación realizada por la SECOFI, la cual nos señala 2 criterios –número de empleados y ventas anuales-. En cuanto al nivel de escolaridad que presentan los dueños de la MPME, tenemos que a medida que aumenta el tamaño de la empresa, los empresarios se encuentran más preparados; contrario a lo que se esperaría, el nivel universitario es el que más prolifera. La edad promedio de este tipo empresarios es de 40 años. El sexo predominante en todos los estratos empresariales fue el masculino. En cuanto a los 3 principales factores que determinan la ubicación de estas empresas son: las instalaciones, servicios de la zona, acceso a clientes. En los estados donde se concentran el mayor número de

CONCLUSIONES

MPME son: DF, Estado de México, Puebla, Jalisco y Veracruz. En los estados, como son Nuevo León y Chihuahua –en donde se concentra un gran número de grandes empresas- se han podido desarrollar los establecimientos de menor tamaño, gracias al mecanismo de subcontratación.

La problemática que enfrenta este tipo de empresas es muy extensa; en general, los problemas provienen de factores internos y externos. La falta de preparación en materia de administración y contabilidad es un factor interno muy importante por que genera el desconocimiento en áreas que son primordiales para desarrollar convenientemente a sus empresas, como son: el sistema fiscal, muchas empresas no realizan las deducciones a las que tienen derecho o ni siquiera están dados de alta en el régimen fiscal que les corresponde de acuerdo a su actividad; producción, estas empresas carecen de sistemas de control de calidad, obsolescencia en maquinaria y equipo, provocando bajos índices de productividad; mercado, al desconocer como se encuentra conformado el mercado provoca que la empresa se aisle conformándose con los pocos clientes de la localidad, impidiendo el crecimiento de las ventas. En la MPME encontramos empresarios que realizan casi todas las funciones y actividades al interior de la empresa, por la falta de asignación de funciones y la poca delegación de las mismas, lo que provoca la falta de crecimiento, o en los casos de empresas cuyo nicho de mercado es exitoso, el crecimiento anárquico y por consiguiente problemas estructurales mayores. En cuanto a la relación que existe entre trabajador-propietario de la empresa, se observó que en ninguno de estos dos existe una filosofía de empresa, capacitación, evaluación, productividad y desarrollo del trabajo, lo cual repercute en el desarrollo de este tipo de empresas. La incapacidad para obtener un crédito por diversos factores (falta de antecedentes, reducido monto del primer requerimiento, alto riesgo, garantías, información documental) ocasiona que las empresas sólo cuenten con los recursos que obtienen por su actividad -que en la mayoría de los casos es insuficiente- para su crecimiento. También ocasiona que las empresas recurran a las fuentes informales de financiamiento, provocando que incurran en altos costos financieros.

Existen factores externos que pueden ser ocasionados por las condiciones económicas del país, por medidas gubernamentales que afecten al comercio y a la industria o por la presión de los

monopolios o de la competencia de otras empresas más poderosas. La mayoría de los empresarios atribuyen a su falta de ventas y sus raquíticas utilidades exclusivamente a los factores externos, pero si cuestionáramos a un grupo de empresarios que dirigen a la MPME, nos encontraríamos con que la mayoría desconoce los principios contables más elementales.

Los factores externos que han influido en el desarrollo y crecimiento de este estrato empresarial, fueron analizados en el presente trabajo. Después de la posguerra las empresas de todos los tamaños disfrutaron de un ambiente económico favorable, un proteccionismo comercial que les permitió estar al margen de la competencia internacional, una serie de programas que favorecieron su crecimiento y una gran derrama de recursos que el gobierno les otorgó por medio de subsidios. Lo anterior provocó un sector empresarial con bajos niveles de competitividad, por que nunca tuvieron la necesidad de modernizarse ya que tenían un mercado interno seguro.

En el periodo de Miguel de la Madrid, se inicia la implementación de un nuevo modelo que se crea por la necesidad de hacer frente a la crisis económica que presenta los siguientes desequilibrios: restricción severa de la producción y el empleo, disminución del nivel de vida de la población, debilitamiento de la formación de capital, incremento acelerado de los precios, desintermediación en el sistema financiero y su dolarización, incremento desmedido de la deuda externa, así como la agudización del desequilibrio externo.

Este nuevo modelo se basa principalmente en los siguientes aspectos: reducción estatal en las actividades antes reservadas al Estado, en especial en la productiva; apertura al exterior en todos los sectores de la economía; desregulación de la economía y modernización industrial.

En el sexenio de Miguel de la Madrid se comienzan a dar algunos de esos cambios estructurales; pero, es en el sexenio de Salinas en donde se llevan a cabo en forma casi total. En este periodo se privatiza a la mayoría de las empresas estatales, entre las que destaca por su gran importancia en la economía: el sector bancario, el cual se pretendía fuera más eficiente en la canalización de sus recursos; con la crisis de 1994 nos damos cuenta que muchos de los

CONCLUSIONES

objetivos fijados no se cumplieron y en la mayoría de los casos empeoraron; este es el caso del sector bancario que congeló –prácticamente– el otorgamiento de créditos a las empresas, sobretudo a la MPME. La crisis evidenció, además, el fracaso del modelo actual en nuestro país, para generar mejores niveles de productividad, ahorro interno, empleo, inversión, etc., que conllevaran a un mayor crecimiento y desarrollo económico en el país.

El fomento hacia la MPME es considerado como uno de los principales objetivos al inicio de los años ochenta; se trató de fomentarlas por medio de programas específicos para su creación y desarrollo, aunque fueron muy precisos los objetivos que trataban de conseguir estos programas, al parecer tuvieron pobres resultados; la mayoría de las empresas siguieron produciendo en forma ineficiente. La crisis impidió realizar un fomento selectivo que beneficiara a las unidades empresariales más pequeñas, las empresas más grandes siguieron captando la mayor parte de los recursos, debido a su amplio poder de negociación.

Para lograr el saneamiento de las finanzas públicas, el gobierno impulsó una serie de medidas como fueron el aumento en la recaudación de impuestos y la disminución del gasto público; la ejecución de la primera medida provocó un alza en los costos de producción de los pequeños establecimientos, probablemente incidió en forma más notable en los pequeños establecimientos.

Una de las medidas que se llevaron a cabo para frenar el crecimiento de la inflación, fue el encarecimiento del crédito; cuando existe un ambiente normal de accesibilidad al crédito las empresas de menor tamaño siempre encuentran obstáculos y limitaciones para poder acceder al crédito, al encarecerse este, provoca –aún más– que disminuyan las expectativas para estas unidades empresariales, por que las empresas grandes con su gran poder de negociación acaparan el poco crédito existente. En un mercado donde se esperaría que los que menos tienen recibiesen mayor apoyo, nos encontramos con una banca que ha pasado por una serie de reformas para incrementar su eficiencia y competitividad, la cual tiene un comportamiento para la MPME totalmente opuesto a los objetivos que se tenían al inicio de sus reformas. El modelo actual no ha podido corregir los graves problemas que han caracterizado a la

MPME, muy al contrario de lo esperado se ha fomentado un reducido grupo de empresarios que desde siempre se ha beneficiado con la política económica del gobierno; lo anterior, nos permite entender la inequitativa distribución del ingreso que caracteriza a nuestro país, la cual se ha ampliado para beneficio de la población que se localiza en los sectores con alta productividad. En la medida que persistan amplios sectores de la población localizados en ramas y empresas de baja productividad, ello los condena a tener bajos ingresos. Esto requiere el diseño de políticas específicamente orientadas a elevar la productividad de los sectores deprimidos.

El eje de la política de promoción a la MPME deberá abarcar otorgamiento de créditos para estas empresas, inducción de mecanismos de subcontratación y reforzando una red de información y capacitación, permitiendo que se lograra una perspectiva de crecimiento y competitividad y con ello se consolide un sector de empresarios que apoyen al crecimiento sostenido con equidad.

ANEXO

ESTADISTICO

CLASIFICACION POR TAMAÑO DE EMPRESA

Cuadro No 1

| ESTRATO | INDUSTRIA | COMERCIO | SERVICIO |
|---------|--------------------|-------------------|--------------------|
| MICRO | Hasta 30 empleados | Hasta 5 empleados | Hasta 20 empleados |
| PEQUEÑA | De 31 a 100 | De 6 a 20 | De 21 a 50 |
| MEDIANA | De 101 a 500 | De 21 a 100 | De 51 a 100 |
| GRANDE | Más de 500 | Más de 100 | Más de 100 |

Fuente: Nacional Financiera. Nuevos criterios autorizados por Nafin en la primera sesión ordinaria de su Consejo Directivo, efectuada en 29-01-99

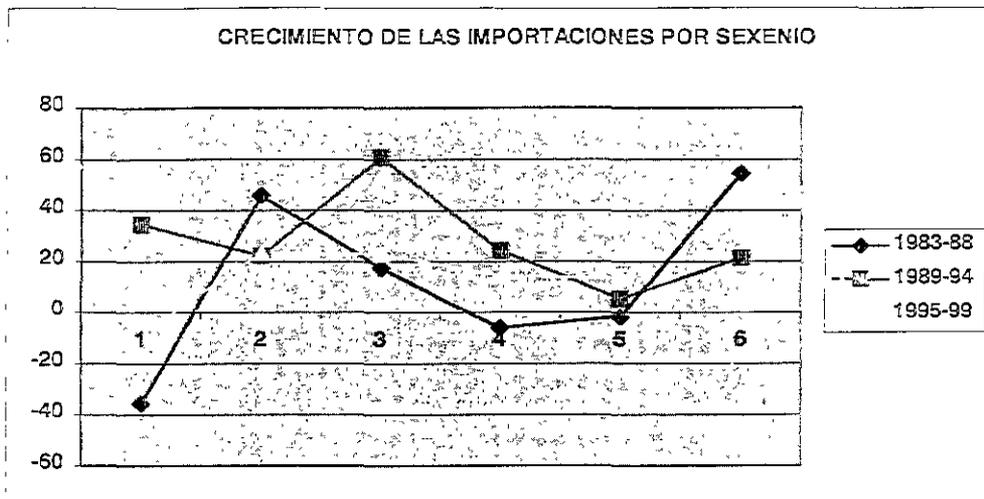
EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES, IMPORTACIONES Y BALANZA COMERCIAL (1982-1999)

Cuadro No 2

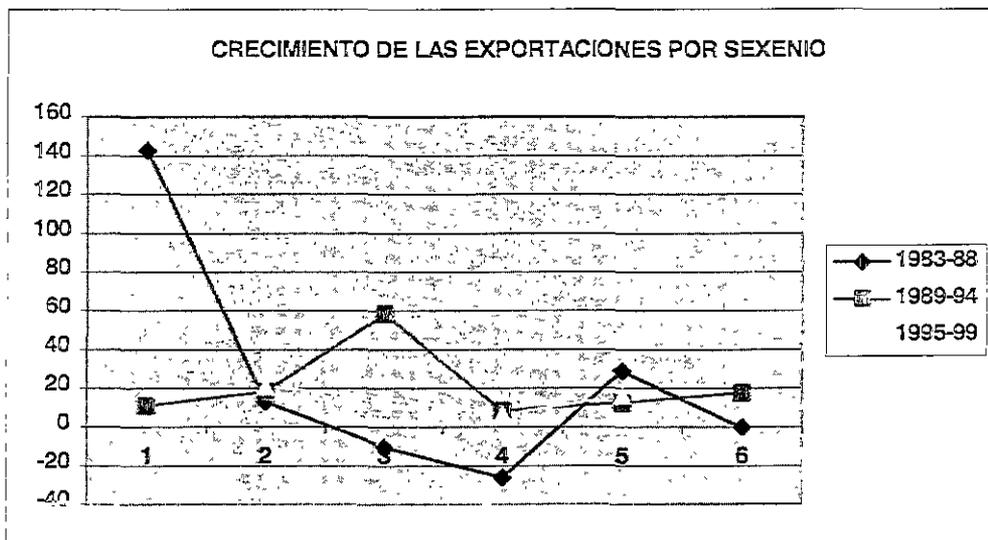
| AÑOS | IMPORTACIONES | TCA | EXPORTACIONES. | TCA | BALANZA COMERCIAL |
|------|---------------|--------|----------------|--------|-------------------|
| 1982 | 11979 | | 8817,7 | | -3161,3 |
| 1983 | 7720,5 | -35,55 | 21398,8 | 142,68 | 13678,3 |
| 1984 | 11254,3 | 45,77 | 24196 | 13,07 | 12941,7 |
| 1985 | 13212,2 | 17,40 | 21663,8 | -10,47 | 8451,6 |
| 1986 | 12432,4 | -5,90 | 16031 | -26,00 | 3598,6 |
| 1987 | 12222,9 | -1,69 | 20656,2 | 28,85 | 8433,3 |
| 1988 | 18898,2 | 54,61 | 20565,1 | -0,44 | 1666,9 |
| 1989 | 25437,9 | 34,60 | 22842,1 | 11,07 | -2595,8 |
| 1990 | 31090 | 22,22 | 26950,3 | 17,99 | -4139,7 |
| 1991 | 49966,6 | 60,72 | 42687,5 | 58,39 | -7279,1 |
| 1992 | 62129,4 | 24,34 | 46195,6 | 8,22 | -15933,8 |
| 1993 | 65366,5 | 5,21 | 51886 | 12,32 | -13480,5 |
| 1994 | 79345,9 | 21,39 | 60882,2 | 17,34 | -18463,7 |
| 1995 | 72453,1 | -8,69 | 79541,6 | 30,65 | 7088,5 |
| 1996 | 89468,8 | 23,49 | 95999,7 | 20,69 | 6530,9 |
| 1997 | 109807,8 | 22,73 | 110431,4 | 15,03 | 623,6 |
| 1998 | 125373,1 | 14,18 | 117459,6 | 6,36 | -7913,5 |
| 1999 | 141974,8 | 13,24 | 136391,1 | 16,12 | -5583,7 |

Fuente: Indicadores del Banco de México, varios números

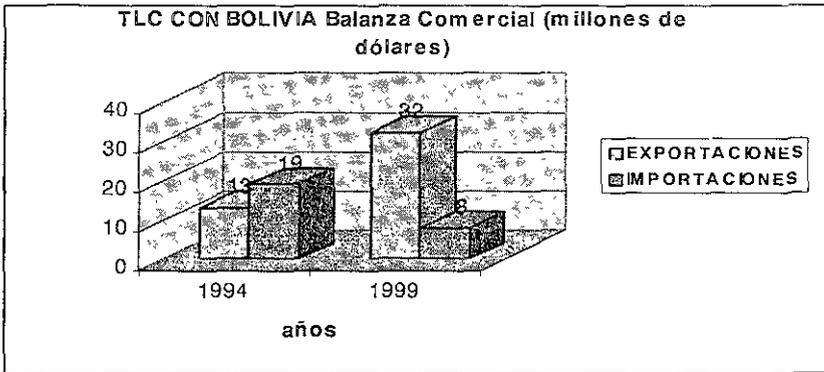
Gráfica No 1



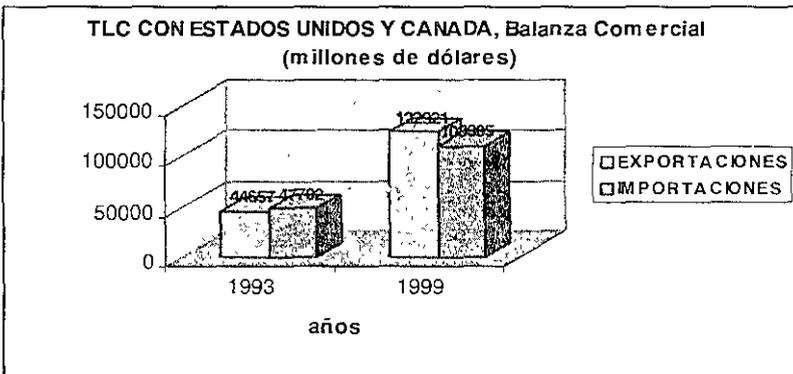
Gráfica No 2



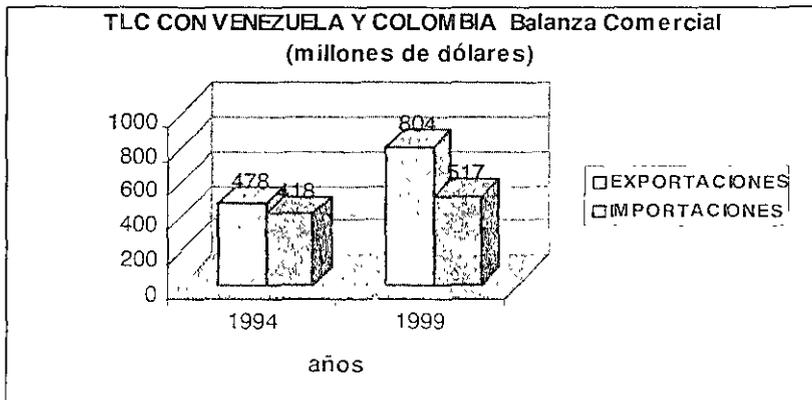
Gráfica No 3



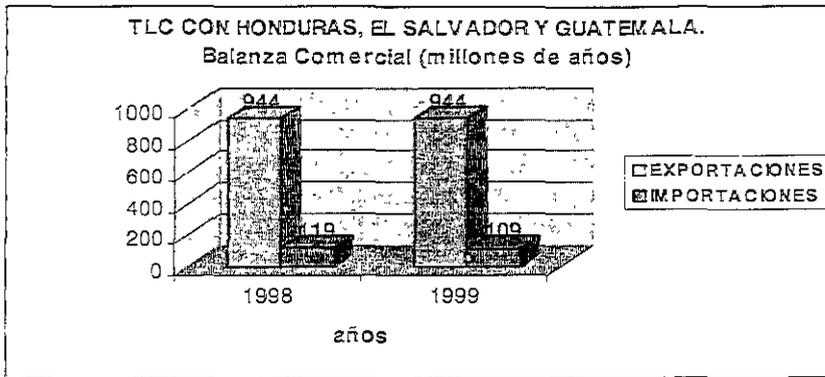
Gráfica No 4



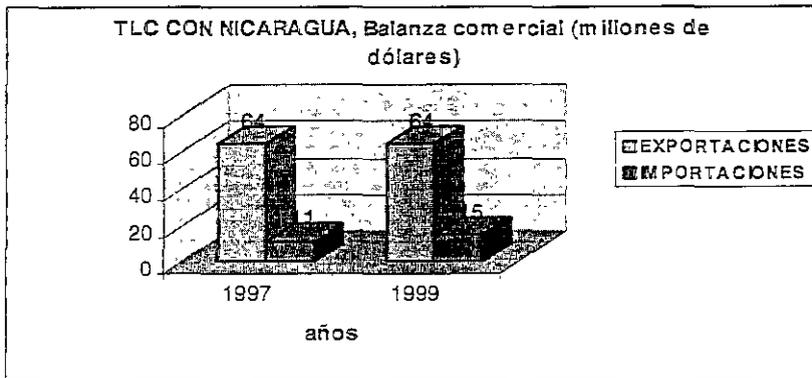
Gráfica No 5



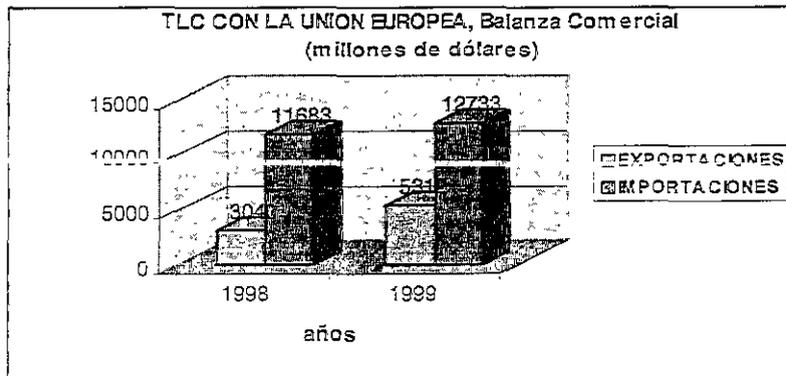
Gráfica No 6



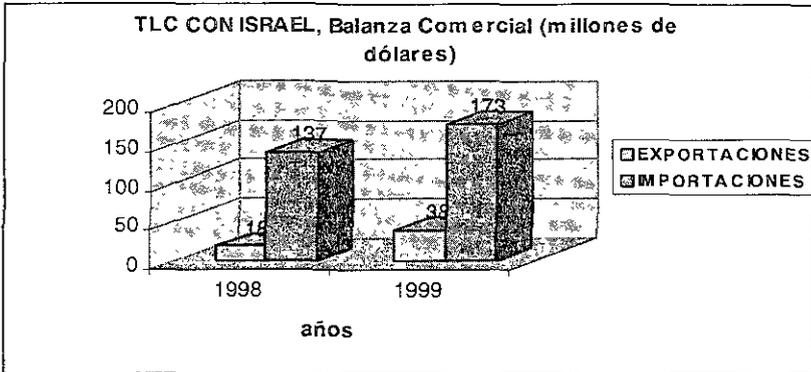
Gráfica No 7



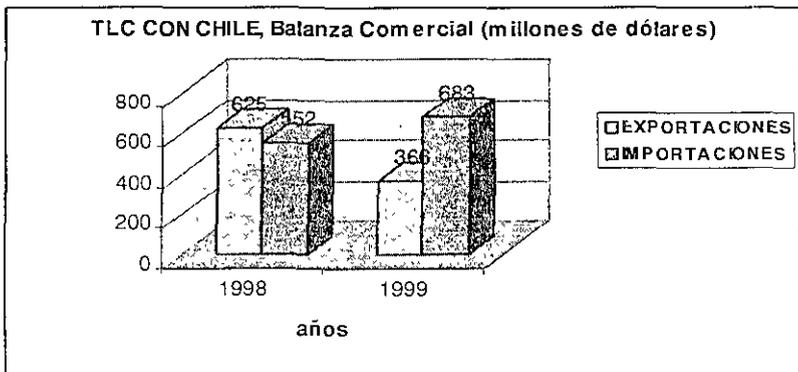
Gráfica No 8



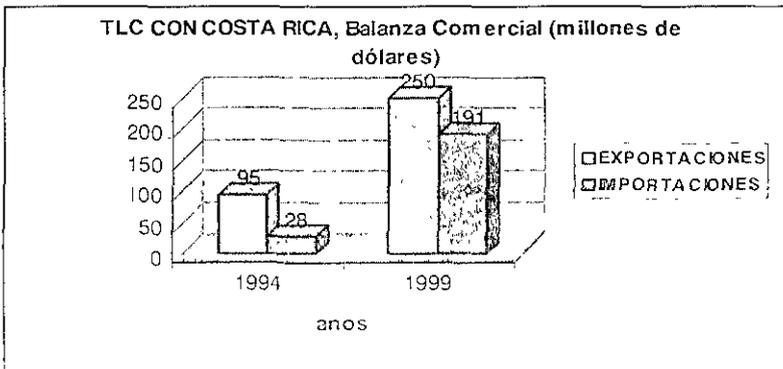
Gráfica No 9



Gráfica No 10



Gráfica No 11



NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS POR TAMAÑO DE EMPRESA EN EL SECTOR COMERCIO (1989-1998)

Cuadro No 2

| ESTRATO | 1989 | % | 1993 | | 1998 | | TC 89-93 | TC 93-98 | TC 89-98 |
|---------|--------|--------|---------|--------|---------|--------|----------|----------|----------|
| MICRO | 747763 | 98,60 | 1197212 | 98,93 | 1483481 | 99,06 | 60,11 | 23,91 | 98,39 |
| PEQUEÑA | 9253 | 1,22 | 11155 | 0,92 | 12059 | 0,81 | 20,56 | 8,10 | 30,33 |
| MEDIANA | 1017 | 0,13 | 1457 | 0,12 | 1603 | 0,11 | 43,26 | 10,02 | 57,62 |
| GRANDE | 336 | 0,04 | 369 | 0,03 | 383 | 0,03 | 9,82 | 3,79 | 13,99 |
| TOTAL | 758369 | 100,00 | 1210193 | 100,00 | 1497526 | 100,00 | 59,58 | 23,74 | 97,47 |

Fuente: INEGI. Censos Económicos 1989, 1993 y 1998. Resultados Oportunos

PERSONAL OCUPADO POR TAMAÑO DE EMPRESA EN EL SECTOR COMERCIO (1989-1998)

Cuadro No 3

| ESTRATO | 1989 | % | 1993 | | 1998 | | TC 89-93 | TC 93-98 | TC 89-98 |
|---------|---------|--------|---------|--------|---------|--------|----------|----------|----------|
| MICRO | 1553341 | 70,24 | 2400790 | 74,72 | 2908127 | 76,72 | 54,56 | 21,13 | 87,22 |
| PEQUEÑA | 362946 | 16,41 | 431789 | 13,44 | 472297 | 12,46 | 18,97 | 9,38 | 30,13 |
| MEDIANA | 154561 | 6,99 | 225929 | 7,03 | 254278 | 6,71 | 46,17 | 12,55 | 64,52 |
| GRANDE | 140602 | 6,36 | 154365 | 4,80 | 155972 | 4,11 | 9,79 | 1,04 | 10,93 |
| TOTAL | 2211450 | 100,00 | 3212873 | 100,00 | 3790674 | 100,00 | 45,28 | 17,98 | 71,41 |

Fuente: Idem

NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS POR TAMAÑO DE EMPRESA EN EL SECTOR SERVICIOS (1989-1998)

Cuadro No 4

| ESTRATO | 1989 | % | 1993 | % | 1998 | % | TC 89-93 | TC 93-98 | TC 89-98 |
|---------|--------|--------|--------|--------|---------|--------|----------|----------|----------|
| MICRO | 404150 | 97,59 | 694585 | 97,97 | 1006583 | 98,11 | 71,86 | 44,92 | 149,06 |
| PEQUEÑA | 8564 | 2,07 | 12208 | 1,72 | 16877 | 1,64 | 42,55 | 38,25 | 97,07 |
| MEDIANA | 1032 | 0,25 | 1545 | 0,22 | 1844 | 0,18 | 49,71 | 19,35 | 78,68 |
| GRANDE | 383 | 0,09 | 609 | 0,09 | 713 | 0,07 | 59,01 | 17,08 | 86,16 |
| TOTAL | 414129 | 100,00 | 708947 | 100,00 | 1026017 | 100,00 | 71,19 | 44,72 | 147,75 |

Fuente: Idem

PERSONAL OCUPADO POR TAMAÑO DE EMPRESA EN EL SECTOR SERVICIOS (1989-1998)

Cuadro No 5

| ESTRATO | 1989 | % | 1993 | % | 1998 | % | TC 89-93 | TC 93-98 | TC 89-98 |
|---------|---------|--------|---------|--------|---------|--------|----------|----------|----------|
| MICRO | 1047044 | 59,92 | 1708915 | 61,07 | 2482098 | 63,98 | 63,21 | 45,24 | 137,06 |
| PEQUEÑA | 342052 | 19,57 | 498478 | 17,81 | 677438 | 17,46 | 45,73 | 35,90 | 98,05 |
| MEDIANA | 156205 | 8,94 | 231926 | 8,29 | 281665 | 7,26 | 48,48 | 21,45 | 80,32 |
| GRANDE | 202154 | 11,57 | 358845 | 12,82 | 438552 | 11,30 | 77,51 | 22,21 | 116,94 |
| TOTAL | 1747455 | 100,00 | 2798164 | 100,00 | 3879753 | 100,00 | 60,13 | 38,65 | 122,02 |

Fuente: Idem

NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS POR TAMAÑO DE EMPRESA EN EL SECTOR INDUSTRIAL (1989-1998)

Cuadro No 6

| ESTRATO | 1989 | % | 1993 | % | 1998 | % | TC 89-93 | TC 93-98 | TC 89-98 |
|---------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|----------|----------|----------|
| MICRO | 122867 | 89,55 | 248117 | 93,27 | 340389 | 94,90 | 101,94 | 37,19 | 177,04 |
| PEQUEÑA | 10164 | 7,41 | 12536 | 4,71 | 14776 | 4,12 | 23,34 | 17,87 | 45,38 |
| MEDIANA | 2421 | 1,76 | 3120 | 1,17 | 3513 | 0,98 | 28,87 | 12,60 | 45,11 |
| GRANDE | 1754 | 1,28 | 2260 | 0,85 | 2901 | 0,81 | 28,85 | 28,36 | 65,39 |
| TOTAL | 137206 | 100,00 | 266033 | 100,00 | 358678 | 100,81 | 93,89 | 34,82 | 161,42 |

Fuente: Idem

PERSONAL OCUPADO POR TAMAÑO DE EMPRESA EN EL SECTOR INDUSTRIAL (1989-1998)

Cuadro No 7

| ESTRATO | 1989 | % | 1993 | % | 1998 | % | TC 89-93 | TC 93-98 | TC 89-98 |
|---------|---------|--------|---------|--------|---------|--------|----------|----------|----------|
| MICRO | 418797 | 16,94 | 717994 | 22,62 | 1044055 | 24,78 | 71,44 | 45,41 | 149,30 |
| PEQUEÑA | 453341 | 18,33 | 561789 | 17,70 | 653834 | 15,52 | 23,92 | 16,38 | 44,23 |
| MEDIANA | 381045 | 15,41 | 487801 | 15,37 | 557854 | 13,24 | 28,02 | 14,36 | 46,40 |
| GRANDE | 1219643 | 49,32 | 1406871 | 44,32 | 1957823 | 46,46 | 15,35 | 39,16 | 60,52 |
| TOTAL | 2472826 | 100,00 | 3174455 | 100,00 | 4213566 | 100,00 | 28,37 | 32,73 | 70,39 |

Fuente: Idem.

NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS POR TAMAÑO DE EMPRESA (1989-1998)

Cuadro No 8

| ESTRATO | 1989 | % | 1993 | % | 1998 | % | TC 89-93 | TC 93-98 | TC 89-98 |
|---------|---------|--------|---------|--------|---------|--------|----------|----------|----------|
| MICRO | 1274780 | 97,33 | 2139914 | 97,93 | 2830453 | 98,11 | 67,87 | 32,27 | 122,03 |
| PEQUEÑA | 27981 | 2,14 | 35899 | 1,64 | 43712 | 1,52 | 28,30 | 21,76 | 56,22 |
| MEDIANA | 4470 | 0,34 | 6122 | 0,28 | 6960 | 0,24 | 36,96 | 13,69 | 55,70 |
| GRANDE | 2473 | 0,19 | 3238 | 0,15 | 3997 | 0,14 | 30,93 | 23,44 | 61,63 |
| TOTAL | 1309704 | 100,00 | 2185173 | 100,00 | 2885122 | 100,00 | 66,84 | 32,03 | 120,29 |

Fuente: Idem

PERSONAL OCUPADO POR TAMAÑO DE EMPRESA (1989-1998)

Cuadro No 9

| ESTRATO | 1989 | % | 1993 | % | 1998 | % | TC 89-93 | TC 93-98 | TC 89-98 |
|---------|---------|--------|---------|--------|----------|--------|----------|----------|----------|
| MICRO | 3019182 | 46,94 | 4827699 | 52,56 | 6434280 | 54,14 | 59,90 | 33,28 | 113,11 |
| PEQUEÑA | 1158339 | 18,01 | 1492056 | 16,24 | 1803569 | 15,18 | 28,81 | 20,88 | 55,70 |
| MEDIANA | 691811 | 10,76 | 945656 | 10,30 | 1093797 | 9,20 | 36,69 | 15,67 | 58,11 |
| GRANDE | 1562399 | 24,29 | 1920081 | 20,90 | 2552347 | 21,48 | 22,89 | 32,93 | 63,36 |
| TOTAL | 6431731 | 100,00 | 9185492 | 100,00 | 11883993 | 100,00 | 42,82 | 29,38 | 84,77 |

Fuente: Idem

NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS POR ESTRATOS DE PERSONAL OCUPADO EN EL SECTOR COMERCIO (1989-1998)

Cuadro No 10

| ESTRATOS | 1989 | % | 1993 | % | 1998 | % | TC 89-93 | TC 93-98 | TC 89-98 |
|--------------------|--------|-------|---------|-------|---------|-------|----------|----------|----------|
| TOTAL NACIONAL | 758369 | 100 | 1210184 | 100 | 1497526 | 100 | 59,58 | 23,74 | 97,47 |
| 0 A 2 PERSONAS | 611750 | 80,67 | 991158 | 81,90 | 1231846 | 82,26 | 62,02 | 24,28 | 101,36 |
| 3 A 5 PERSONAS | 99480 | 13,12 | 155594 | 12,86 | 191025 | 12,76 | 56,41 | 22,77 | 92,02 |
| 6 A 10 PERSONAS | 23510 | 3,10 | 34433 | 2,85 | 41911 | 2,80 | 46,46 | 21,72 | 78,27 |
| 11 A 15 PERSONAS | 8586 | 1,13 | 10726 | 0,89 | 12685 | 0,85 | 24,92 | 18,26 | 47,74 |
| 16 A 20 PERSONAS | 4437 | 0,59 | 5301 | 0,44 | 6014 | 0,40 | 19,47 | 13,45 | 35,54 |
| 21 A 50 PERSONAS | 7187 | 0,95 | 8790 | 0,73 | 9549 | 0,64 | 22,30 | 8,63 | 32,86 |
| 51 A 100 PERSONAS | 2066 | 0,27 | 2356 | 0,19 | 2510 | 0,17 | 14,04 | 6,54 | 21,49 |
| 101 A 250 PERSONAS | 1017 | 0,13 | 1457 | 0,12 | 1630 | 0,11 | 43,26 | 11,87 | 60,28 |
| 251 A 500 PERSONAS | 280 | 0,04 | 304 | 0,03 | 323 | 0,02 | 8,57 | 6,25 | 15,36 |
| 501 Y MAS PERSONAS | 56 | 0,01 | 65 | 0,005 | 60 | 0,004 | 16,07 | -7,69 | 7,14 |

Fuente: Idem

OCUPACION POR ESTRATOS DE PERSONAL OCUPADO EN EL SECTOR COMERCIO (1989-1998)

Cuadro No 11

| ESTRATOS | 1989 | % | 1993 | % | 1998 | % | TC 89-93 | TC 93-98 | TC 89-98 |
|--------------------|---------|-------|---------|-------|---------|-------|----------|----------|----------|
| TOTAL NACIONAL | 2211450 | 100 | 3212873 | 100 | 3790674 | 100 | 45,28 | 17,98 | 71,41 |
| 0 A 2 PERSONAS | 840674 | 38,01 | 1370070 | 42,64 | 1657065 | 43,71 | 62,97 | 20,95 | 97,11 |
| 3 A 5 PERSONAS | 348299 | 15,75 | 544943 | 16,96 | 670938 | 17,70 | 56,46 | 23,12 | 92,63 |
| 6 A 10 PERSONAS | 176433 | 7,98 | 255292 | 7,95 | 310601 | 8,19 | 44,70 | 21,66 | 76,04 |
| 11 A 15 PERSONAS | 109158 | 4,94 | 136250 | 4,24 | 161592 | 4,26 | 24,82 | 18,60 | 48,03 |
| 16 A 20 PERSONAS | 78777 | 3,56 | 94235 | 2,93 | 107931 | 2,85 | 19,62 | 14,53 | 37,01 |
| 21 A 50 PERSONAS | 220076 | 9,95 | 267962 | 8,34 | 294798 | 7,78 | 21,76 | 10,01 | 33,95 |
| 51 A 100 PERSONAS | 142870 | 6,46 | 163827 | 5,10 | 177499 | 4,68 | 14,67 | 8,35 | 24,24 |
| 101 A 250 PERSONAS | 154561 | 6,99 | 225929 | 7,03 | 254278 | 6,71 | 46,17 | 12,55 | 64,52 |
| 251 A 500 PERSONAS | 90662 | 4,10 | 98496 | 3,07 | 106707 | 2,81 | 8,64 | 8,34 | 17,70 |
| 501 Y MAS PERSONAS | 49940 | 2,26 | 55869 | 1,74 | 49265 | 1,30 | 11,87 | -11,82 | -1,35 |

Fuente: Idem

| ESTRATOS | 1989 | % | 1993 | % | 1998 | % | TC 89-93 | TC 93-98 | TC 89-98 |
|--------------------|--------|-------|--------|-------|--------|-------|----------|----------|----------|
| TOTAL NACIONAL | 137206 | 100 | 266033 | 100 | 361579 | 100 | 93,89 | 35,92 | 163,53 |
| 0 A 2 PERSONAS | 68754 | 50,11 | 157947 | 59,37 | 207518 | 57,39 | 129,73 | 31,38 | 201,83 |
| 3 A 5 PERSONAS | 36533 | 26,63 | 60461 | 22,73 | 91087 | 25,19 | 65,50 | 50,65 | 149,33 |
| 6 A 10 PERSONAS | 10210 | 7,44 | 18790 | 7,06 | 27847 | 7,70 | 84,04 | 48,20 | 172,74 |
| 11 A 15 PERSONAS | 7370 | 5,37 | 10919 | 4,10 | 13937 | 3,85 | 48,15 | 27,64 | 89,10 |
| 16 A 20 PERSONAS | 6924 | 5,05 | 8453 | 3,18 | 10364 | 2,87 | 22,08 | 22,61 | 49,68 |
| 21 A 50 PERSONAS | 3240 | 2,36 | 4083 | 1,53 | 4412 | 1,22 | 26,02 | 8,06 | 36,17 |
| 51 A 100 PERSONAS | 2421 | 1,76 | 3120 | 1,17 | 3513 | 0,97 | 28,87 | 12,60 | 45,11 |
| 101 A 250 PERSONAS | 994 | 0,72 | 1340 | 0,50 | 1612 | 0,45 | 34,81 | 20,30 | 62,17 |
| 251 A 500 PERSONAS | 760 | 0,55 | 920 | 0,35 | 1289 | 0,36 | 21,05 | 40,11 | 69,61 |
| 501 Y MAS PERSONAS | 130 | 0,03 | 192 | 0,03 | 255 | 0,02 | 47,69 | 32,81 | 96,15 |

Fuente: Idem

OCCUPACION POR ESTRATOS DE PERSONAL OCUPADO EN EL SECTOR INDUSTRIA (1989-1998)

| ESTRATOS | 1989 | % | 1993 | % | 1998 | % | TC 89-93 | TC 93-98 | TC 89-98 |
|--------------------|---------|-------|---------|-------|---------|-------|----------|----------|----------|
| TOTAL NACIONAL | 2472826 | 100 | 3174455 | 100 | 4213566 | 100 | 28,37 | 32,73 | 70,39 |
| 0 A 2 PERSONAS | 101668 | 4,11 | 200005 | 6,30 | 301743 | 7,16 | 96,72 | 50,87 | 196,79 |
| 3 A 5 PERSONAS | 130935 | 5,29 | 218622 | 6,89 | 328768 | 7,80 | 66,97 | 50,38 | 151,09 |
| 6 A 10 PERSONAS | 77010 | 3,11 | 140369 | 4,42 | 207971 | 4,94 | 82,27 | 48,16 | 170,06 |
| 11 A 15 PERSONAS | 109184 | 4,42 | 158998 | 5,01 | 205573 | 4,88 | 45,62 | 29,29 | 88,28 |
| 16 A 20 PERSONAS | 222238 | 8,99 | 270199 | 8,51 | 334898 | 7,95 | 21,58 | 23,94 | 50,69 |
| 21 A 50 PERSONAS | 231103 | 9,35 | 291590 | 9,19 | 318936 | 7,57 | 26,17 | 9,38 | 38,01 |
| 51 A 100 PERSONAS | 381045 | 15,41 | 487801 | 15,37 | 557854 | 13,24 | 28,02 | 14,36 | 46,40 |
| 101 A 250 PERSONAS | 347353 | 14,05 | 469961 | 14,80 | 570902 | 13,55 | 35,30 | 21,48 | 64,36 |
| 251 A 500 PERSONAS | 872290 | 35,28 | 936910 | 29,51 | 1386921 | 32,92 | 7,41 | 48,03 | 59,00 |
| 501 Y MAS PERSONAS | 114455 | 6,55 | 212418 | 7,59 | 276442 | 7,13 | 85,59 | 30,14 | 141,53 |

Fuente: Idem

NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS POR ESTRATOS DE PERSONAL OCUPADO EN EL SECTOR SERVICIO (1989-1998)

Cuadro No 12

| ESTRATOS | 1989 | % | 1993 | % | 1998 | % | TC 89-93 | TC 93-98 | TC 89-98 |
|--------------------|--------|-------|--------|-------|---------|-------|----------|----------|----------|
| TOTAL NACIONAL | 414129 | 100 | 708947 | 100 | 1026026 | 100 | 71,19 | 44,73 | 147,76 |
| 0 A 2 PERSONAS | 282323 | 68,17 | 502414 | 70,87 | 721158 | 70,29 | 77,96 | 43,54 | 155,44 |
| 3 A 5 PERSONAS | 87233 | 21,06 | 137362 | 19,38 | 203723 | 19,86 | 57,47 | 48,31 | 133,54 |
| 6 A 10 PERSONAS | 22905 | 5,53 | 37860 | 5,34 | 57397 | 5,59 | 65,29 | 51,60 | 150,59 |
| 11 A 15 PERSONAS | 7798 | 1,88 | 11477 | 1,62 | 16523 | 1,61 | 47,18 | 43,97 | 111,89 |
| 16 A 20 PERSONAS | 3891 | 0,94 | 5472 | 0,77 | 7782 | 0,76 | 40,63 | 42,21 | 100,00 |
| 21 A 50 PERSONAS | 6559 | 1,58 | 9146 | 1,29 | 13002 | 1,27 | 39,44 | 42,16 | 98,23 |
| 51 A 100 PERSONAS | 2005 | 0,48 | 3062 | 0,43 | 3875 | 0,38 | 52,72 | 26,55 | 93,27 |
| 101 A 250 PERSONAS | 1032 | 0,25 | 1545 | 0,22 | 1844 | 0,18 | 49,71 | 19,35 | 78,68 |
| 251 A 500 PERSONAS | 253 | 0,06 | 417 | 0,06 | 467 | 0,05 | 64,82 | 11,99 | 84,58 |
| 501 Y MAS PERSONAS | 130 | 0,03 | 192 | 0,03 | 255 | 0,02 | 47,69 | 32,81 | 96,15 |

Fuente: Idem

OCUPACION POR ESTRATOS DE PERSONAL OCUPADO EN EL SECTOR SERVICIO (1989-1998)

Cuadro No 13

| ESTRATOS | 1989 | % | 1993 | % | 1998 | % | TC 89-93 | TC 93-98 | TC 89-98 |
|--------------------|---------|-------|---------|-------|---------|-------|----------|----------|----------|
| TOTAL NACIONAL | 1747455 | 100 | 2798164 | 100 | 3879753 | 100 | 60,13 | 38,65 | 122,02 |
| 0 A 2 PERSONAS | 396914 | 22,71 | 694767 | 24,83 | 971479 | 25,04 | 75,04 | 39,83 | 144,76 |
| 3 A 5 PERSONAS | 311042 | 17,80 | 490505 | 17,53 | 730993 | 18,84 | 57,70 | 49,03 | 135,01 |
| 6 A 10 PERSONAS | 170638 | 9,76 | 280274 | 10,02 | 426790 | 11,00 | 64,25 | 52,28 | 150,11 |
| 11 A 15 PERSONAS | 99158 | 5,67 | 146079 | 5,22 | 212503 | 5,48 | 47,32 | 45,47 | 114,31 |
| 16 A 20 PERSONAS | 69292 | 3,97 | 97290 | 3,48 | 140333 | 3,62 | 40,41 | 44,24 | 102,52 |
| 21 A 50 PERSONAS | 201935 | 11,56 | 283683 | 10,14 | 405481 | 10,45 | 40,48 | 42,93 | 100,80 |
| 51 A 100 PERSONAS | 140117 | 8,02 | 214795 | 7,68 | 271957 | 7,01 | 53,30 | 26,61 | 94,09 |
| 101 A 250 PERSONAS | 156205 | 8,94 | 231926 | 8,29 | 281665 | 7,26 | 48,48 | 21,45 | 80,32 |
| 251 A 500 PERSONAS | 87699 | 5,02 | 146427 | 5,23 | 162110 | 4,18 | 66,97 | 10,71 | 84,85 |
| 501 Y MAS PERSONAS | 114455 | 6,55 | 212418 | 7,59 | 276442 | 7,13 | 85,59 | 30,14 | 141,53 |

Fuente: Idem

NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS POR ESTRATOS DE PERSONAL OCUPADO (1989-1998)

Cuadro No 16

| ESTRATOS | 1989 | % | 1993 | % | 1998 | % | TC 89-93 | TC 93-98 | TC 89-98 |
|--------------------|---------|-------|---------|-------|---------|-------|----------|----------|----------|
| TOTAL NACIONAL | 1309704 | 100 | 2185164 | 100 | 2885131 | 100 | 66,84 | 32,03 | 120,29 |
| 0 A 2 PERSONAS | 962827 | 73,51 | 1651519 | 75,58 | 2160522 | 74,88 | 71,53 | 30,82 | 124,39 |
| 3 A 5 PERSONAS | 223246 | 17,05 | 353417 | 16,17 | 485835 | 16,84 | 58,31 | 37,47 | 117,62 |
| 6 A 10 PERSONAS | 56625 | 4,32 | 91083 | 4,17 | 127155 | 4,41 | 60,85 | 39,60 | 124,56 |
| 11 A 15 PERSONAS | 23754 | 1,81 | 33122 | 1,52 | 43145 | 1,50 | 39,44 | 30,26 | 81,63 |
| 16 A 20 PERSONAS | 15252 | 1,16 | 19226 | 0,88 | 24160 | 0,84 | 26,06 | 25,66 | 58,41 |
| 21 A 50 PERSONAS | 16986 | 1,30 | 22019 | 1,01 | 26963 | 0,93 | 29,63 | 22,45 | 58,74 |
| 51 A 100 PERSONAS | 6492 | 0,50 | 8538 | 0,39 | 9898 | 0,34 | 31,52 | 15,93 | 52,46 |
| 101 A 250 PERSONAS | 3043 | 0,23 | 4342 | 0,20 | 5086 | 0,18 | 42,69 | 17,13 | 67,14 |
| 251 A 500 PERSONAS | 1293 | 0,10 | 1641 | 0,08 | 2079 | 0,07 | 26,91 | 26,69 | 60,79 |
| 501 Y MAS PERSONAS | 186 | 0,01 | 257 | 0,01 | 315 | 0,01 | 38,17 | 22,57 | 69,35 |

Fuente: Idem

OCUPACION POR ESTRATOS DE PERSONAL OCUPADO (1989-1998)

Cuadro No 17

| ESTRATOS | 1989 | % | 1993 | % | 1998 | % | TC 89-93 | TC 93-98 | TC 89-98 |
|--------------------|---------|-------|---------|-------|----------|-------|----------|----------|----------|
| TOTAL NACIONAL | 6431731 | 100 | 9185492 | 100 | 11883993 | 100 | 42,82 | 29,38 | 84,77 |
| 0 A 2 PERSONAS | 1339256 | 20,82 | 2264842 | 24,66 | 2930287 | 24,66 | 69,11 | 29,38 | 118,80 |
| 3 A 5 PERSONAS | 790276 | 12,29 | 1254070 | 13,65 | 1730699 | 14,56 | 58,69 | 38,01 | 119,00 |
| 6 A 10 PERSONAS | 424081 | 6,59 | 675935 | 7,36 | 945362 | 7,95 | 59,39 | 39,86 | 122,92 |
| 11 A 15 PERSONAS | 317500 | 4,94 | 441327 | 4,80 | 579668 | 4,88 | 39,00 | 31,35 | 82,57 |
| 16 A 20 PERSONAS | 370307 | 5,76 | 461724 | 5,03 | 583162 | 4,91 | 24,69 | 26,30 | 57,48 |
| 21 A 50 PERSONAS | 653114 | 10,15 | 843235 | 9,18 | 1019215 | 8,58 | 29,11 | 20,87 | 56,05 |
| 51 A 100 PERSONAS | 664032 | 10,32 | 866423 | 9,43 | 1007310 | 8,48 | 30,48 | 16,26 | 51,70 |
| 101 A 250 PERSONAS | 658119 | 10,23 | 927816 | 10,10 | 1106845 | 9,31 | 40,98 | 19,30 | 68,18 |
| 251 A 500 PERSONAS | 1050651 | 16,34 | 1181833 | 12,87 | 1655738 | 13,93 | 12,49 | 40,10 | 57,59 |
| 501 Y MAS PERSONAS | 164395 | 2,56 | 268287 | 2,92 | 325707 | 2,74 | 63,20 | 21,40 | 98,12 |

Fuente: Idem

BIBLIOGRAFIA.

Aguilar Barajas Ismael. "Las empresas micro, pequeñas y medianas en el desarrollo industrial de México". Comercio Exterior No. 6. Junio 1995. Pp. 478-486.

Alvarado Rodríguez María Soledad e Ibañez Domínguez Flor Emilia. "Políticas, instituciones e instrumentos crediticios del sistema bancario para el apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa". Tesis Licenciatura en Economía 1996.

Aspe Armella Pedro. el camino mexicano de la transformación económica. Fondo de Cultura Económica. México 1993.

Calvo José Luis, " Plan Nacional de Desarrollo 1995-200. Los fines, los medios y las alternativas", Revista Problemas del Desarrollo, jul-sep 1995, México, Vol. 26, Num 102.

Calvo Thomas y Méndez Lugo Bernardo. Micro, pequeña y mediana empresa en México: frente a los retos de la globalización. Centro de Estudios Mexicanos y Centroamericanos. México, 1994.

Clavijo, Fernando y Valdivieso, Susana. "La Política Industrial de México, 1988-1994", en Casar, Jose I y Clavijo Fernando (Compiladores). La industria mexicana en el mercado mundial (elementos para una política industrial) Fondo de Cultura Económica. Lecturas del Trimestre Económico Vol I. México, 1994

Corona Treviño Leonel. Pequeña y mediana empresa: del diagnóstico a las políticas, UNAM, 1997.

Espinosa Villarreal Oscar. El impulso a la micro, pequeña y mediana empresa. Editorial Fondo de Cultura Económica. México 1994.

Fujii Gerardo y Loria Eduardo, "El sector externo y las restricciones al crecimiento económico", Comercio Exterior, No 2 febrero de 1996, P 124-125.

Guillen R. Arturo. "El Sistema Financiero y la recuperación de la economía mexicana". Comercio Exterior No. 12. Diciembre 1994. Pp. 1075-1082.

Heredía García Emilio. "Desregulación y nuevos instrumentos financieros en México". Comercio Exterior No. 12. Diciembre 1995.

BIBLIOGRAFIA

- López Espinosa Mario “El financiamiento a la pequeña y mediana empresa en América Latina”. Mercado de Valores No. 12. Diciembre 1996. Pp. 31-42.
- Lustig, Nora. México, hacia la reconstrucción de una economía. El Colegio de México. Fondo de Cultura Económica. México, 1994.
- Méndez, José Luis. “Veinte años de Planeación Industrial”. Comercio Exterior. No. 1. Enero 1997. Pp. 50-56.
- Olivares Enrique, Cambio Tecnológico y Modernización Industrial en México, Editorial Nuestro Tiempo, 1995
- Ortiz Wadgymar Arturo. La pequeña y mediana industrias ante la apertura comercial y el Tratado de Libre comercio. Los costos de la desprotección industrial en México 1985-1992. Investigación Económica UNAM. México, Vol. XXIV, No 93, abril-junio 1993
- Ross Jaime. La crisis mexicana: causas, perspectivas y lecciones. Nexos Mayo 1995.
- Rueda Peiro Isabel, las empresas integradoras en México, editorial siglo XXI, 1997.
- Ruiz Duran Clemente. Economía de la pequeña empresa. Editorial Planeta. México, 1993.
- Sánchez Ugarte Fernando, Fernández Pérez Manuel y Pérez Motta Eduardo. La política industrial ante la apertura. SECOFI, NAFIN Y FCE. México, 1994
- Trejo Reyes Saúl. El futuro de la política industrial en México. El Colegio de México. Fondo de Cultura Económica. México, 1987.
- Verduzco Murrillo Ramón. “Diagnóstico y estrategias de fomento para la micro, pequeña y mediana empresa”. Tesis Licenciatura en Economía 1996.
- Vite Torres Ariel. Análisis de la Política Económica dl Plan Nacional de Desarrollo (1989-1994). Investigación Económica 194, octubre-diciembre de 1990, Pp. 261-283.
- Werner Martín. “La Banca de Desarrollo 1988-1994, balance y perspectivas”. Comercio Exterior No. 12. Diciembre 1994. Pp. 1054-1061.
- “Acuerdo para la reestructuración de la cartera vencida para la micro, pequeña y mediana empresa”. Mercado de Valores No. 8. Agosto 1994. Pp. 23-25.
- Boletín Estadístico de la Banca Múltiple, CNBV. 1982-2000

“Características y objetivos de las empresas integradoras”. Mercado de Valores No. 11. Noviembre 1995. Pp. 26-31.

“Consejo Nacional de la micro, pequeña y mediana empresa”. Mercado de Valores No. 6. Junio 1995. Pp. 3-12.

Criterios Generales de Política Económica para 1983. Comercio Exterior. No 12 Diciembre de 1982

Diario Oficial de la Federación, 3 de diciembre de 1993. Clasificación de empresas por tamaño.

“Financiamiento y Banca de Desarrollo en América Latina”. Mercado de Valores No. 11. Noviembre 1996. Pp. 22-31.

INEGI. Censos Económicos. 1989, 1994 y 1999.

Indicadores Económicos del Banco de México, varios números

“Informe final de la XXIV reunión de ALIDE” Mercado de Valores No. 7. Julio 1994. Pp. 5-8.

3er. Informe de Gobierno, 1º de Sep. De 1997. Anexo. Poder Ejecutivo Federal

“La empresa micro, pequeña y mediana ante el T.L.C.” Mercado de Valores No. 3. Marzo 1994. Pp. 29-37.

“La promoción de encadenamientos productivos: dos estrategias para la Banca de Desarrollo”. Mercado de Valores No. 2. Febrero 1997. Pp. 16-22.

“Nacional Financiera 1995: realizaciones y metas” Mercado de Valores No. 8. Agosto 1995. Pp. 3-7.

“Nacional Financiera: marco estratégico y Programa Financiero 1995”. Mercado de Valores No. 4. Abril 1995.

Nacional Financiera, Principales Características de la micro, pequeña y mediana empresa. 1993. Pag. 42-44

Plan Nacional de Desarrollo, 1983-1988. SPP, México, 1983

Plan Nacional de Desarrollo, 1989-1994. Poder Ejecutivo

BIBLIOGRAFIA

Programa Nacional de Modernización Industrial y Comercio Exterior, 1990-1994 (PRONAMICE).

Programa para el Desarrollo Integral de la micro, pequeña y mediana empresa. Mercado de Valores, No 19. Mayo 13 de 1995.

Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial, Plan Nacional de Desarrollo Industrial, Poder Ejecutivo Federal, México, 1979.