

7



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES "ACATLAN"



"LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA, FRENTE A LOS PROCESOS DE LIBERACION Y GLOBALIZACION ECONOMICA EN MEXICO.

290393

TESIS

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADO EN ECONOMIA

PRESENTA:
ARTURO IGNACIO HERNANDEZ MEDINA

ASESOR:
LIC. PABLO JAVIER BECERRA CHAVEZ



ACATLAN MEXICO MARZO DE 2001



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

DEDICATORIAS Y AGRADECIMIENTOS

Agradezco a mi madre la Sra. María de Lourdes Vda. de Hernández, por haber hecho de mí lo que soy, por haberme brindado la oportunidad de nacer y darme la oportunidad de formarme profesionalmente; por todos sus desvelos, atenciones y amor incondicional, por todo esto

GRACIAS MAMÁ

Dedico este trabajo a mi padre al Sr. Alfonso Hernández López, que sembró la semilla en mí de estudiar y ser un hombre de bien, sé que donde esté, me estará viendo.

VA POR TI PAPÁ

A mis hermanos: Alfonso Espartaco y Héctor Jorge Hernández Medina, por su apoyo y cariño sinceros, por haberme ayudado a realizar este logro, mi agradecimiento y amor fraternal para siempre; a sí mismo, a esa lucecita que apenas se está formando y que se llama Héctor Alfonso, que da una nueva esperanza en la vida de todos nosotros.

GRACIAS HERMANITOS

Agradezco también a mi tío el Sr. Arturo Medina Gonzalez, a su esposa Teresa Ochoa Hernández y a mis primos; Arturo Alejandro, Claudia, Angélica y Antonio Medina Ochoa, por todas sus atenciones y ayuda invaluable en la realización de este trabajo y aún a lo largo de mi vida de estudiante, por todo muchas gracias.

A toda mi familia

Agradezco a la Universidad Nacional Autónoma de México y a la Escuela Nacional de Estudios Profesionales Acatlan, por brindarme todos los elementos necesarios para mi vida de estudiante y carrera profesional, a todos los profesores y personal administrativo que son parte fundamental en la Universidad, a todos los compañeros que comparten la esperanza del estudio y la fortuna de pertenecer a la máxima casa de estudios.

Es un orgullo ser PUMA

MUCHAS GRACIAS UNIVERSIDAD

INDICE

PAG.

INTRODUCCION.....	1
CAP. 1 EL MODELO NEOLIBERAL.	
1.1 Principios teóricos y Definición de Neoliberalismo.....	7
1.1.1 Propuestas del Neoliberalismo.....	10
1.2 Implementación del Modelo Neoliberal.....	10
1.3 Causas del Limitado Crecimiento Económico.....	16
CAP. 2 ¿QUE ES UNA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA EN MEXICO?.	
2.1 Consideraciones Generales para la Determinación de la Magnitud....	22
2.2 Principales Características.....	29
2.2.1 Edad y Nivel Educativo.....	31
2.2.2 Capacidad Gerencial.....	33
2.2.3 Tipo de Propiedad Donde se Ubica la Empresa.....	36
2.2.4 La Operatividad de las Empresas.....	38
2.2.5 Mercado.....	39
2.2.6 La Dirección de la Empresa.....	40
2.2.7 Recursos Humanos.....	42
2.2.8 Capacidad de Modernización.....	43
2.3 Relación con las Industrias Grandes.....	45
2.4 Conclusiones.....	46

CAP. 3 EL PROCESO DE GLOBALIZACION Y LIBERALIZACION ECONOMICA.

3.1	Características Principales del Nuevo Entorno Mundial.....	49
3.1.1	El Sector Productivo Ante la Globalización.....	52
3.1.2	Los Gobiernos ante la Globalización	53
3.1.3	Los Costos Sociales del Proceso.....	54
3.2	El Caso de México.....	55
3.2.1	G.A.T.T.....	58
3.2.2	El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).....	64
3.3	Las Micro, Pequeñas y Medianas Industrias en el Proceso de Globalización.....	73
3.3.1	Internacionalización.....	79
3.4	Las MiP y MI frente al TLCAN.....	81
3.4.1	Desgravación Arancelaria.....	81
3.4.2	Las Reglas de Origen.....	82
3.4.3	Negociaciones a Nivel Sectorial.....	84
3.5	Modelos de Desarrollo para las MiP y MI en otros países.....	89
3.5.1	Japón.....	93
3.5.2	Italia.....	94
3.5.3	Estados Unidos.....	95
3.5.4	Chile.....	97
3.5.5	Alemania.....	102
3.6	Conclusiones.....	103

CAP. 4 CONTEXTO ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA.

4.1	Introducción.....	107
4.2	Efectos de la Crisis.....	108
4.3	La Caída del Mercado Interno.....	108

4.4	La Política Monetaria Restrictiva.....	110
4.5	El Comercio Exterior de las MiP y MI.....	111
4.6	Desarrollo Tecnológico y Productividad.....	119
4.7	La Carga Fiscal.....	128
4.8	La Heterogeneidad.....	132
4.9	Cadenas y Eslabones Productivos.....	134
4.10	Canales de Comercialización.....	151
4.11	Tipos de Créditos.....	155
4.12	Organismos Financieros en Apoyo de las MiP y MI.....	160
4.13	Conclusiones.....	191

CAP. 5 ESTRATEGIAS Y MODELOS DE DESARROLLO.

5.1	Introducción.....	195
5.2	Estrategias Empresariales Frente a la Liberalización del Mercado Interno.....	200
5.3	Alianzas Estratégicas y Capacidad de Asociación.....	211
5.4	Política de Desarrollo Industrial.....	215
5.4.1	Tipos de Políticas de Desarrollo Industrial.....	219
5.4.2	Las Excepciones.....	221
5.4.3	La Competencia Entre Políticas.....	225
5.4.4	La Diferenciación y Replicabilidad de Experiencias.....	226
5.4.5	Mercados y Visiones.....	231
5.5	Financiamiento.....	232
5.6	Política de Fomento Industrial.....	233
5.7	Conclusiones y Propuestas.....	236

	CONCLUSIONES GENERALES.....	243
--	------------------------------------	------------

	BIBLIOGRAFIA.....	248
--	--------------------------	------------

	NOTAS.....	253
--	-------------------	------------

INTRODUCCIÓN

En México, crear un medio propicio para el desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Industria (MiPyMI), ha sido y sigue siendo hasta ahora un gran reto. Aún cuando estas empresas contribuyen de manera importante al funcionamiento global de la economía, no han tenido los elementos suficientes para garantizar su desenvolvimiento e incorporación a los procesos de evolución de ésta.

Al interior del país, el acelerado proceso de apertura comercial iniciado por México en la segunda mitad de los años ochenta, así como la crisis de finales de 1994, han afectado de manera importante el desarrollo de las Micro, Pequeñas Y Medianas Industrias (MiPyMI). Con la inserción y participación de la Economía mexicana en los mercados Internacionales, la actividad productiva ha tenido que hacer frente a la dinámica prevaleciente:

- Globalización
- Integración Regional
- Apertura de Mercados
- Mayor Competencia Local y Externa

El resultado de esta influencia, desafortunadamente es la desarticulación de las cadenas productivas, y la disminución de número de empresas que participan exitosamente; y no solo eso, sino que ha propiciado un cada vez más creciente déficit

en la balanza comercial.

La apertura comercial también propició una mayor disponibilidad de insumos y componentes del extranjero, de calidad y bajo costo relativo, que tajo como consecuencia desplazamiento a los insumos nacionales, así como la reducción de los niveles de valor agregado nacional a la producción. En la composición de las importaciones se observa la alta dependencia que hemos establecido de bienes intermedios y de capital, cuya suma forma el 93% del total; de éstas, las correspondientes a bienes intermedios representan mas del 80% del total.

También se puede considerar que se han incrementado las importaciones que se internan al país bajo el régimen temporal, en éste existe la obligación para el importador de retornarlas al exterior, transcurrido el plazo autorizado; durante el cual se agrega valor nacional a dichos productos. La estadística relativa a la industria maquiladora, señala que en algunos sectores, la vinculación de sus procesos con la producción de la industria nacional es muy baja, ya que el grado contenido nacional se estima únicamente en 2%.

La Micro, Pequeña y Mediana Industria (MiPyMI), generalmente complementa el proceso de producción de las grandes unidades productoras, con una flexibilidad y productividad difícil de lograr por éstas.

- La actividad de los establecimientos de menor tamaño es generalmente local y en ocasiones es regional por lo que pudiera propiciar un mejor aprovechamiento de recursos y generar una importante derrama económica en sus propias localidades.
- En México, el 98% del total de las unidades productivas son pequeñas y medianas industrias.
- La estructura sectorial que presentan es la siguiente: el 57%, pertenece al

sector comercio, 31% al sector servicios, 11% son manufactureras y 1% es construcción.

- La MiPyMI manufacturera, absorbe la mano de obra que se especializa en los subsectores que pertenecen a la industria ligera como son: la de alimentos, madera, imprenta, textil y muebles metálicos, entre otras.

A pesar de su alta participación en la generación de empleo, las MiPyMI sólo generan alrededor del 35% de las ventas del sector manufacturero, lo cual es reflejo de su escaso valor agregado y su baja productividad. A pesar de ser más de 130 mil empresas, sólo contribuyen con el 3% en el total de las exportaciones. Por el contrario, la exportación se concentra en empresas altamente exportadoras cuyo número se reduce a 2 mil empresas aproximadamente.

Actualmente la MiPyMI registra un conjunto de deficiencias, que ha sido posible detectar mediante trabajos estadísticos elaborados tanto por los organismos públicos como privados como BANCOMEXT, CONCAMIN, ANIERM, SECOFI, entre otras.

La crisis que siguió a la devaluación de diciembre de 1994, agravó la situación de estas empresas: el considerable incremento de las tasas de interés, la contracción del mercado interno y el escaso financiamiento se convirtieron en fuertes obstáculos para su desarrollo.

Los principales problemas que se pueden detectar en estas empresas son los siguientes:

- Deficiencia en los sistemas principales, como son producción, mantenimiento, distribución y comercialización.
- Fuerza laboral sin calificación.

- Improvisación de las actividades empresariales.
 - Ausencia de integración.
 - Tecnología inadecuada (sólo el 5% de las empresas del país producen con tecnología actual y el 80% con tecnología obsoleta).
 - Financiamiento insuficiente con esquemas inadecuados de promoción.
 - Sobre regulación.
 - Falta de cultura exportadora y de técnicas para llevarla a cabo
-
- Falta de orientación y asesoría sobre procedimientos, reglamentaciones y trámites de exportación.
 - Sólo 220 empresas están registradas en la Bolsa Mexicana de Valores (0.015%) de las cuales 22 empresas tienen bursatilidad.
 - Sólo 26,000 establecimientos (20% del total) están registrados en la Secretaría de Hacienda.

Bajo este escenario, trataremos de reiterar en este trabajo la importancia de llevar a cabo acciones que promuevan el desarrollo de estas industrias. Además de establecer de una manera objetiva un análisis crítico, sobre la manera en que el Estado Mexicano, a raíz del cambio de modelo económico (del modelo de proteccionismo estatal al modelo neoliberal), agravó sobremanera los problemas que venían arrastrando estas industrias a partir de la década de los setentas, llevando a cabo una serie de modificaciones económicas, políticas y sociales de manera radical, para insertar a la economía mexicana en menos de diez años a la liberalización y globalización de la economía mundial.

Por lo tanto, en el primer capítulo daremos una visión global de lo que es el neoliberalismo, como sido su implementación en México y de porqué el neoliberalismo en nuestro país ha limitado el crecimiento económico. Esto será a nivel macroeconómico, lo que permitirá tener una mejor comprensión de lo que tratamos de analizar que es el impacto de la apertura e integración a los mercados mundiales en la MiPyMI.

En el segundo capítulo describiremos totalmente lo que significa una Micro, Pequeña y Mediana Industria (MiPyMI) en México; para tener un conocimiento exacto sobre los problemas, características y de cómo se cuantifica a cada una de estas industrias.

En el tercer capítulo detallaremos el proceso de liberalización y globalización, primero a nivel mundial y las experiencias de estas industrias en otros países, para después aterrizar en el caso mexicano, así se verá paulatinamente todo el desarrollo de este tipo de política y sus efectos sociales y económicos.

En el cuarto capítulo revisaremos la situación actual de la Micro, Pequeña y Mediana Industria (MiPyMI), ante los cambios originados por la liberalización y globalización, tanto a nivel micro como macroeconómico, para concluir finalmente en que grado de deterioro se encuentran y identificar las acciones a realizar.

En el quinto capítulo se propondrán acciones y programas a realizar para tratar de rescatar, desarrollar y encontrar una vía alterna de crecimiento para estas industrias en el mediano y largo plazo, en sus principales problemas y deficiencias.

Por último, en este trabajo no se pretende encontrar la vía mágica de desarrollo económico de las MiPyMIs y del país en su conjunto, sabemos que no es suficiente exponer únicamente una realidad que en ocasiones resulta agobiante o el estudio pormenorizado de sus causas, sino que basados en la dinámica de nuestro país, también proponer alternativas de solución de manera responsable y congruente con

EL MODELO NEOLIBERAL

1.1. Principios teóricos y definición de Neoliberalismo.

El neoliberalismo es el regreso de los postulados de la Teoría Económica Clásica del siglo XVII y XVIII, que son los siguientes:

- Laissez Faire, Laissez Passer (dejar hacer, dejar pasar).
- Propiedad privada.
- Libertad de empresa y comercio.
- Separación del poder económico del poder político.
- Supone la superioridad de la iniciativa privada sobre la acción pública.

La Teoría Económica Clásica supone que el sistema económico se encuentra en equilibrio, al generarse los siguientes factores:

- Que la oferta crea su propia demanda, en el sentido de que el precio de la demanda global es igual al precio de la oferta global, para cualquier nivel de producción y ocupación.
 - No existe desocupación involuntaria, el desempleo surge cuando el trabajador decide no emplearse al no satisfacerle el salario, que no es sino el precio del trabajo, que resulta de la oferta y la demanda del mismo.
-

De esta forma, la tendencia natural del sistema económico al equilibrio, hace innecesaria la intervención del Estado, por lo que las funciones del Estado Liberal son:

- Mantener el orden público.
- Proteger al país de invasiones extranjeras.
- Garantizar el cumplimiento de las reglas de la competencia entre los individuos y las empresas.

Asimismo el Estado debe observar:

-
- Limitación extrema de los gastos públicos y equilibrio presupuestal anual.
 - Moderación en los impuestos, puesto que son gastos improductivos desde el punto de vista económico.
 - Evitar la inquisición fiscal.
 - Considerar los empréstitos para sí como un recurso extraordinario, limitado a urgencias excepcionales.

Hemos dicho que el neoliberalismo es el regreso de los postulados de la Teoría Económica Clásica, que establece las bases de las políticas económicas, dando solución a problemas que han sido generados por la Teoría Económica Keynesiana, que predominó desde mediados de la década de los años treinta. Revisemos brevemente en que consistió el Keynesianismo para establecer la diferenciación entre ambas teorías.

Desde el punto de vista de Keynes, se reconoce lo siguiente:

- La existencia de una crisis generalizada del capitalismo.
- Generada por la inequitativa distribución del ingreso y la falta de creación de empleo, es decir, en un empobrecimiento generalizado de la población, lo que hace necesaria la participación del Estado.
- Entonces la participación del Estado en la economía es atribuida a la crisis del sistema, por lo que su participación debe de ser a través de la expansión del gasto público en aquellos sectores productivos que no compitan con las unidades de capital privadas, a fin de incrementar la demanda efectiva y estimular la producción, con la consiguiente instrumentación de una política monetaria expansiva.

Para la Teoría Neoliberal, esa presencia estatal llevó a politizar el mercado, afectando la producción y la circulación de productos, lo que también afectó la toma de decisiones, a los mecanismos para el buen funcionamiento de la economía y a las relaciones saludables entre oferta y demanda, de esta forma, para el enfoque neoliberal se usaron criterios políticos en la producción y en la distribución de los recursos, reemplazando los criterios de mercado; la politización del mercado también, según el neoliberalismo modificó la natural relación trabajo-capital por la relación trabajo-estado, con lo que sustituía el papel del capital para definir el nivel de los salarios y por lo tanto de los precios, rompiendo con el natural equilibrio del mercado y llevando por consiguiente al agotamiento del sector productivo.

El neoliberalismo considera que se han confundido los deberes del Estado, sobrepasando sus funciones, provocando una pérdida de confianza en los gobiernos, se puso en duda el manejo del estado protector, denunciándolo como costoso, centralista, ineficiente y responsable del estancamiento económico, así como de ser contraproducente a las tendencias igualitarias que planteaba; dado la importancia que adquirió la intervención estatal, las decisiones perdieron su racionalidad y fueron resultado de negociaciones y de acuerdos políticos.

1.1.1. Propuestas del Neoliberalismo.

Pasaremos pues a revisar las propuestas del Neoliberalismo:

- Acabar con el Estado interventor y regulador.
- Regresar al Estado Clásico.
- Reducir los niveles impositivos, que restan recursos productivos a la economía.
- Reducir los gastos sociales y de inversión por parte del Estado en áreas de inversión del sector privado, que es más eficaz y eficiente; asimismo se acabaría con la distorsión de los precios y se estimularía la producción.
- Eliminar todos los controles y regulaciones del mercado, con esto se evitaría proteger a industrias ineficientes del mercado extranjero, disminuyendo los precios internos, se elevaría entonces el nivel tecnológico y se acabaría con la ineficiencia y el subsidio.

Se observa que dichas propuestas se encuentran contenidas como directrices de política económica en los países que han adoptado el modelo neoliberal.

1.2. La implementación del Modelo Neoliberal en México.

La implementación de este modelo en México, se hizo de manera muy radical, comenzando en el año de 1982 y consolidándose en el sexenio de 1989 - 1994, los criterios y acciones que se realizaron fueron:

1. Establecer un control de las finanzas públicas, basado en la disciplina del

gasto y fortalecimiento de los ingresos.

2. Desarrollar una política de ingresos basada en recursos internos, suficientes para alcanzar la meta del superávit primario, que promueva la eficiencia de la planta productiva y garantice la competitividad internacional del sistema tributario e incida en la distribución equitativa del ingreso.

3. Lograr que la política de gasto público esté acorde a la meta fiscal planteada, que apoye el cambio estructural del gasto y que incluya proyectos de coinversión del sector público con los sectores social y privado.

4. Dar prioridad a la ejecución del gasto social para cubrir las metas de educación, salud, alimentación, vivienda, medio ambiente y procuración de justicia.

5. Elevar la eficiencia del sector público y su concentración sólo en las actividades prioritarias y estratégicas.

6. Negociar la deuda externa de una manera firme pero responsable para reducir la transferencia neta de recursos al exterior a un nivel que sea compatible con la meta de crecimiento.

7. Fortalecer el ahorro interno a través de una política financiera y de tasas de interés que promueva una intermediación más eficiente.

8. Consolidar la apertura comercial, con una reducción de barreras arancelarias y no arancelarias y una negociación que garantice el acceso de los bienes y servicios mexicanos a los mercados externos.

9. Desregular y eliminar los obstáculos que inhiban la actividad económica.

Hay que destacar como la política neoliberal en nuestro país adquiere la inten-

ción de ajuste, dicha intención se le ha llamado "saneamiento estructural", lo que se ha pretendido es estabilidad en la economía, un gran apoyo político y modificaciones constitucionales para lograr un adecuado funcionamiento de las políticas implementadas.

La aplicación de las políticas de ajuste en México, así como la política de estabilización, han consistido principalmente en lo siguiente:

1. En una política antinflacionaria, que se constituye en el prerrequisito de la estabilización.
2. En el saneamiento de las finanzas públicas.
3. En el control de la oferta monetaria.
4. En la reducción de los salarios mínimos reales.
5. En el control del tipo de cambio.
6. En la apertura comercial.

Desarrollaremos a continuación cada uno de los puntos mencionados anteriormente.

1. En lo que respecta a la política antinflacionaria, esta ha sido la base de la estrategia de estabilización, por lo que podemos dividirla en dos etapas: la primera de 1982 a 1988, en donde predominan las políticas que suponen a la inflación como un problema de demanda, y se adoptan los mecanismos convencionales de estabilización de ajuste fiscal, monetario crediticio y salarios para manejar la demanda agregada y reducir la inflación a dos dígitos.

En la segunda etapa, debido a la aceleración de la inflación, empieza de 1988 a 1994 y se adoptan políticas de control inflacionario de corte liberal, combinadas con políticas de concertación con los principales actores económicos del país, para fijar precios, salarios y tipo de cambio principalmente.

El control de precios conlleva al control de las demás variables macroeconómicas que garantizan la estabilidad; hay que recordar que las bajas tasas de inflación aunadas con estabilidad política, constituyen las condiciones de atracción de inversión extranjera, en la que se sustenta el equilibrio en la balanza de pagos y la estrategia de crecimiento. Por lo que las políticas antinflacionarias han puesto énfasis en esa condición para la atracción de capitales.

2. El saneamiento de las Finanzas Públicas se enfoca a la no-intervención estatal en la economía, por lo que se ha reorientado los dos componentes del gasto público; reduciendo significativamente el gasto de inversión con la venta de empresas paraestatales y su retiro de toda clase de subsidios que no sean prioritarios, y reduciendo de manera paulatina los subsidios a los productos de la canasta básica.

En lo teórico se ha dicho que una reorientación del gasto público hacia actividades estratégicas y hacia rubros del gasto corriente prioritarios deben ser los objetivos básicos. Por otro lado, se ha ampliado la base gravable y se han reducido impuestos con el objeto de que la carga impositiva no represente un lastre para la actividad productiva, como lo postula el liberalismo; por lo que en su conjunto, se ha tratado de reducir la dimensión del Estado, que éste tenga menos gastos y un ingreso que permita cubrirlos, por ende un saneamiento de las finanzas públicas con un Estado no interventor, que no induce a movimientos inflacionarios cuando guarda un equilibrio presupuestario sin necesidad de recurrir a préstamos o emisión de dinero, que provocan en el corto plazo la distorsión de precios.

3. Respecto al control de la oferta monetaria, desde el enfoque monetarista, consiste en controlar el comportamiento de los precios mediante el control de la base

monetaria; el ritmo de crecimiento de la producción de bienes debe ser compatible con el ritmo de crecimiento de la oferta de dinero, cualquier desfase producto de su mal manejo, puede inducir a un aumento de precios; así pues, la oferta monetaria debe ser moderada en momentos de crisis inducida, se le manipula hacia el aumento de las tasas de interés haciéndolas más atractivas, frenando de esta forma la actividad económica y actuando sobre movimientos inflacionarios por el lado de la demanda.

Esta manipulación ha sido contraproducente al aparato productivo ya que lo ha desgastado y ha roto las cadenas productivas, por lo que tal política es ampliamente cuestionable.

4. La reducción de los salarios mínimos reales es un instrumento para combatir la inflación, de acuerdo a las políticas de estabilización, por lo tanto se ha incidido sobre la contracción de la demanda, así, por la ley de la oferta y la demanda, disminuyendo la demanda manteniéndose la oferta constante, induce a la disminución de los precios. El mecanismo de contraer la demanda, forma parte de la estrategia de frenar la actividad económica para tomar relativo control de las variables macroeconómicas principales, tales como la inflación, el tipo de cambio, etc.; principalmente por el efecto en cadena que esto produce: Al contraer la demanda se desestimula la oferta, al desestimularse ésta, la inversión y el empleo tienden a declinar, lo que es acompañado por tasas de interés elevadas que igualmente frenan a la actividad económica y que, como lo hemos observado, han roto las cadenas productivas y desgastado el aparato productivo, principalmente a las MiPyMIs.

5. Respecto al tipo de cambio, la política cambiaria en la primera etapa de ajuste, consistió en tratar de mantener un tipo de cambio "fijo" en una banda de flotación, con el propósito de favorecer el superávit en la balanza comercial, pero el cumplimiento de las obligaciones con el exterior, desalentó las exportaciones y estimuló las importaciones.

En la segunda etapa de ajuste, cuando inician las concertaciones, la tendencia fue lo contrario: sobrevaluar el tipo de cambio; lo que se perseguía era abaratar las compras externas a favor de la actividad económica y reducir los pagos de deuda externa, la consecuencia fue un déficit creciente en la cuenta corriente, debido a que la reactivación económica exigía un mayor flujo de bienes intermedios y de capital importado; a esto se agrega el crecimiento de las importaciones de bienes de consumo, como resultado de la apertura comercial y de los precios más competitivos.

Debe mencionarse la importancia que los flujos de inversión externa han tenido en el tipo de cambio para mantenerlo constante, ya que esto es esencial para atraer los flujos de capital, ya que inciden sobre el rendimiento de estas, y permiten tener reservas para controlar el tipo de cambio y el cumplimiento de las obligaciones con el exterior.

6. La apertura comercial responde a la reforma orientada a aumentar la competitividad hacia el exterior, ha sido empleada para apoyar la estabilización, así como para generar efectos estructurales sobre la economía a largo plazo, es decir, su instrumentación trata de apoyar la disminución de precios, pero también obedece a incentivar las exportaciones promoviendo la modernización de la planta industrial mediante la competencia; se espera que la política comercial de apertura fomente el ajuste estructural de la industria en forma tal, que esta mejore su eficiencia productiva.

Esta es la estrategia que fundamenta la entrada de México al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Pero dado que la modernización industrial requiere de nuevas inversiones de capital fijo a nuevos productos de inversión en tecnología, no es esperable que esta política tenga efectos en el corto plazo.

El problema central de la apertura comercial, es que debido a la sobrevaluación del tipo de cambio y a la expansión de la demanda de bienes importados, se ha inducido a un déficit cada vez mayor en la cuenta corriente y, también como conse-

cuencia de la sobrevaluación, se han desincentivado las exportaciones, agrandando más el déficit externo en la balanza comercial, incide también en la reducción de los precios internacionales del petróleo, baja que es causada por el mínimo crecimiento de las exportaciones manufactureras, lo cual se explica por los cambios insuficientes destinados a modernizar y ampliar la planta industrial exportadora, así como por la recesión Norteamericana y el debilitamiento en general del crecimiento del comercio mundial. Por todo lo anterior, se considera al sector externo como el "talón de Aquiles" del liberalismo, por lo que el equilibrio en la balanza de pagos y el control del tipo de cambios, se han hecho cada vez más difíciles de sostener, por lo que tratar de mantenerlos implica una cada vez mayor dependencia del exterior.

1.3. Causas del limitado crecimiento económico.

El ahorro procedente del exterior ha sido fundamental para mantener el equilibrio en la balanza de pagos, y asimismo de las variables macroeconómicas más importantes; por otro lado, también ha sido fundamental para financiar el crecimiento nacional ante la incapacidad del ahorro interno para hacerlo, de esta forma, los flujos de capital del exterior constituyen la base para la política de estabilización y crecimiento.

Hay dos condiciones esenciales a las que obedecen los flujos de capital externo: estabilidad política y estabilidad económica; el criterio de confianza para la segunda es el control inflacionario que además ha sido requisito para el Fondo Monetario Internacional (FMI) y organismos internacionales de financiamiento, así como para los acuerdos comerciales que el país ha suscrito.

Del control de la inflación depende contar con recursos externos para el crecimiento, que asegura en cierta forma, un determinado nivel de crecimiento del producto y de la actividad económica, además de mantener el equilibrio en la balanza de pagos y con esto el control del tipo de cambio, que constituye a su vez otro factor de

certidumbre para las inversiones extranjeras; con lo anterior se induce a un margen de libertad para manipular las tasas de interés y el equilibrio de otras variables macroeconómicas. De esta manera, el control de la inflación es considerado un factor importantísimo para el buen funcionamiento macroeconómico.

Por lo tanto, lograr bajas tasas de inflación es indispensable para procurar estabilidad económica, y se ha constituido en el objetivo fundamental de la política económica, objetivo que se persigue a toda costa, aún de la sobrevivencia del aparato productivo nacional.

Podemos mencionar como los principales objetivos en materia económica los siguientes:

- Inducir a un ambiente propicio de certidumbre con el control de las principales variables macroeconómicas.
- Obtener recursos financieros externos ante la falta de recursos propios.
- Financiar el crecimiento sostenido y que esté respaldado por los sectores y empresas más competitivos.

Los supuestos bajo los que se han tratado de conseguir estos objetivos son:

- Si se controla la oferta monetaria y los salarios reales, la inflación tendería a disminuir y la entrada de flujos de capitales sería ascendente.
- Manteniendo las otras variables macroeconómicas estables por el efecto en cadena que produce la baja de la inflación, se obtiene margen de maniobra para manipular las tasas de interés.
- Por lo que se estimula al crecimiento en la inversión, el empleo y la de-

manda agregada, generando un círculo ascendente de crecimiento e inversión.

Como contraparte de todo esto, podemos decir que el ajuste al que se induce para el control de la inflación desgasta a la planta productiva, con lo que se generan las condiciones para el cambio estructural que se ha pretendido, generándose un proceso contraproducente, y asimismo, no se resuelve el problema inflacionario ni sus efectos negativos para la economía, de esta forma, la política económica ha limitado el crecimiento y desarrollo económico. Por lo que nos parece fundamental describir seis puntos clave en el proceso de limitación del crecimiento y desarrollo económico.

- El control y la disminución de la inflación, que no ha descansado en bases productivas internas capaces de generar por sí mismas el equilibrio económico necesario; El control de la inflación sustentado en abrir indiscriminadamente las fronteras; en mantener el tipo de cambio con cierto margen de sobrevaluación; en la contención de los salarios reales y la restricción monetaria, han deteriorado el mercado interno para hacernos más dependientes del externo; y el saneamiento de las finanzas públicas que ha retirado al Estado de las actividades de fomento y apoyo a sectores que podrían ser estratégicos, han limitado la capacidad endógena indispensable para reducir la inflación en forma sostenida, ya que ha obstaculizado el desarrollo del aparato productivo, haciendo cada vez más difícil la recuperación y el incremento de la inversión y ahorro internos, lo que termina por hacer más dependiente a la economía de los flujos externos de capital.
- La forma en como se manejó el tipo de cambio; al abaratare las importaciones se encarecieron las exportaciones, induciéndose a un déficit creciente en la cuenta corriente, lo que ha sido factor importante de presión para la atracción de inversión extranjera, en la distorsión de los precios de los productos nacionales exportados y, como consecuencia, en la pérdida

de competitividad externa, lo que ha actuado en detrimento de la actividad de las empresas exportadoras.

- La apertura comercial indiscriminada; puesto que no hubo una estrategia sobre la cual se consideraran sectores y empresas de arrastre y/o potencialmente exportadoras, esta apertura fue hecha con criterios superficiales de "selección natural de mercado". Cuando se ha inducido al estancamiento económico a favor del control inflacionario, es imposible pensar en la promoción de la planta industrial porque resulta una contradicción; muchas empresas pasaron de ser productoras a comercializadoras de productos importados o bien desaparecieron, con los consiguientes efectos negativos en el empleo y la inversión.

Tenemos que considerar dos aspectos para cuestionar la política de apertura comercial; el primero es que la apertura indiscriminada afectó a un número significativo de MiPyMIs potencialmente rentables y algunas de ellas también potencialmente exportadoras; el segundo aspecto es que, gran parte de esas industrias se desgastan por la contracción de la demanda y el encarecimiento del crédito y, como consecuencia, no les fue posible iniciar su modernización, con lo que quedaron invalidadas de la reconversión industrial a largo plazo.

- El fracaso de la estrategia de diversificación de mercados y productos, ya que por un lado, la diversificación de mercados no se ha dado, puesto que hasta diciembre de 1993, el 70% de las exportaciones tienen como destino los Estados Unidos y, por otro lado, tampoco se ha logrado diversificar productos, puesto que el 60% de las exportaciones están concentradas en diez productos.

La falta de un verdadero proceso de diversificación, dio como resultado que México tuvo hasta diciembre de 1993 un déficit comercial con la mayoría de los países con los que tiene intercambio de productos, situación que se agravó con la crisis

de 1994 y 1995, lográndose un superávit hasta 1996 y que ha venido declinando desde finales de 1997 y principios de 1998, hasta convertirse en déficit nuevamente; sólo se ha tenido superávits constantes con los países de Centroamérica y el Caribe.

La concentración de mercados y productos, constituye un factor fundamental de vulnerabilidad externa, que explican la situación deficitaria de la cuenta corriente y la dependencia de los flujos externos, además de que dicha concentración da constancia del desgaste que ha sufrido el aparato productivo y, por lo cual, una variedad más extensa de mercancías nacionales no ha podido acceder a los mercados internacionales.

- La aplicación de medidas contractivas de inversión pública y el abandono de políticas de fomento, con lo que se ha desprotegido a sectores y empresas que pudieran generar efectos multiplicadores con una política preferencial de apoyo, por medio de la inversión pública. El problema está en que no se ha identificado a esos sectores y se ha pretendido que el mercado por sí mismo lo haga; el abandono de políticas de fomento y la aplicación de medidas contractivas, ha alejado la posibilidad de muchas empresas de ser un engrane en la estrategia de crecimiento.

Es evidente la necesidad de apoyo del Gobierno para las MiPyMIs a una apertura abrupta, por lo que pueden significar esas industrias. En cuanto a su inversión productiva y empleo, se trataría de una protección responsable, no paternalista, dicha protección debe basarse en una estrategia de selección de empresas potencialmente viables.

- La contracción del mercado interno, persigue el control sobre el aumento de los precios, lo importante es que tal medida afectó de manera considerable al aparato productivo, principalmente en el atraso tecnológico.

La estrategia de aumentar la competitividad externa para generar efectos a

largo plazo sobre la economía, induciendo a una disminución real en los precios y a la modernización de la planta productiva industrial, queda invalidada puesto que ésta no sólo no se moderniza, sino que se desfasa de los niveles de productividad internacionales, además, se imposibilita al mercado interno de constituirse en el sostén del crecimiento económico, haciéndose el país más vulnerable hacia el exterior.

QUÉ ES UNA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA EN MÉXICO?

2.1. Consideraciones generales para la determinación de la magnitud.

Con el objeto de facilitar el análisis de las entidades productivas, como lo son las Micro, Pequeñas y Medianas Industrias (MiPyMI), se ha buscado la subdivisión de las empresas en base a diferentes criterios. Uno de los más comunes es la subdivisión por tamaño; el hecho por el que entre éstas se dan diferencias fundamentales, como lo son: el número de personal ocupado, la eficiencia tecnológica, la capacitación, los niveles de inversión y el tipo de bien producido, básicamente son los ligados a la relación, que plausiblemente cabe esperar entre tamaño de la empresa y capacidad de acceso a los recursos financieros, administrativos y tecnológicos que contribuyen a explicar, frecuentemente las diferencias de las empresas en prácticamente todos los rubros del desempeño económico.¹

No obstante lo anterior, no es posible conseguir una homogeneidad completa dentro de cada uno de los estratos generados debido a que las variables usadas para la estratificación tienen un comportamiento forzosamente dinámico dada la evolución sucesiva de la tecnología; la mayoría de las definiciones no se concretan a un criterio fijo, sino que son definiciones dinámicas, que cambian en el tiempo según los intereses u objetivos de la política económica en cada país; que fundamentan su análisis en tales clasificaciones para aplicar programas de apoyo económico a estas industrias o programas económicos generales. Un ejemplo de esto es "cuando se desea aumentar en el corto plazo el empleo, es posible estimular el desarrollo de unidades de limitadas dimensiones definidas en función de variables como bajos niveles de inversión por trabajador. Por el contrario, si se desea dinamizar el sistema

industrial mediante políticas de fomento, conviene establecer definiciones orientadas a impulsar los estratos más modernos de la MiPyMI².

Sin embargo, en un buen número de países los establecimientos pequeños han sido a su vez segmentados en dos tamaños, por considerarse que los muy pequeños, por sus características diferenciadas requieren ser tratados y estudiados por separado. Ese fue el caso en México al hacer oficial la clasificación para el establecimiento del Programa para el Desarrollo Integral de la Industria Mediana y Pequeña en 1985. Otro caso fue el del Plan Nacional de Desarrollo Industrial 1979-1982, que dada la orientación de la política económica de ese momento, tomó pautas para el otorgamiento de estímulos fiscales que, como pequeña empresa, se definían a empresas con activos no superiores a 200 veces el salario mínimo anual vigente del Distrito Federal.

Hasta 1993, el Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Mediana y Pequeña (FOGAIN), fue una institución creada por el Gobierno Federal en México, misma que dio apoyo a las MiPyMI. Los criterios para la asignación de créditos eran: "La industria pequeña es aquella que cuenta con 50 mil pesos de capital contable como mínimo y un máximo de 15 millones de pesos. Como industria mediana considera a la que cuenta con un capital contable entre 15 y 90 millones de pesos (viejos pesos)"³.

Dentro de los ejemplos arriba mencionados, las diferentes estratificaciones se basan en la consideración de variables denominadas insumos-recursos de la empresa (García de León, 1993). Para la distribución de las MiPyMI con base en variables insumos-recursos de la empresa el autor se refiere a las siguientes variables:

"Número de personas ocupadas, empleo de trabajadores asalariados y no asalariados y de familiares, estructura del personal ocupado, valor de los activos, remuneraciones por trabajador, Capital Contable, origen del capital, inversión por trabajador, composición por trabajador, capacidad financiera, disponibilidad de recur-

...sos para llevar a cabo programas de capacitación y adiestramiento de personal, capacidad de acceso a servicios externos de asesoría técnica y administrativa, existencia de vínculos de dependencia económica o jurídica con las grandes empresas, sistemas de producción y formas que adopta el proceso de trabajo, nivel tecnológico y energía requerida para la producción y número de personas que aportan el capital".

Ahora bien en el decreto aprobado por el Programa para el Desarrollo Integral de la Industria Mediana y Pequeña, que se publicó en el Diario Oficial de la Federación el 30 de abril de 1985, se definió a las MiPyMI como:

"El conjunto de empresas del sector manufacturero, con capital mexicano mayoritario, que ocupen hasta 250 personas entre técnicos, obreros y empleados administrativos, y el valor de sus ventas no rebase la cantidad de \$1'100,000 nuevos pesos al año" (para detalle ver cuadro 1).

Se estableció que las empresas deben cumplir simultáneamente con ambos criterios: el número de personas ocupadas y el valor de ventas netas para clasificarse en cierto estrato; en caso de rebasar o disminuir el número de personas ocupadas o el monto de ventas, se clasificará a la empresa en el estrato que le corresponda, tomando en cuenta el elemento que se incrementó o disminuyó. Además las cifras de personas y ventas deberán ser las correspondientes al cierre del último ejercicio de la empresa, si se da el caso de empresas de nueva creación, las ventas se estimarán en razón del número de trabajadores y de la capacidad de producción.

CUADRO 1
Definición de la MiPyMI.

ESTRATO	Número de empleados	Ventas Netas Anuales
Micro	De 1 a 15	Hasta \$30,000 nuevos pesos
Pequeña	De 16 a 100	Hasta \$400,000 nuevos pesos
Mediana	de 101 a 250	Hasta \$1'100,000 nuevos pesos

Fuente: Diario Oficial, 30 de abril de 1985.

Para esta clasificación se ocuparon variables de estratificación combinadas de dos grupos de variables: producto-mercado e insumo-recursos de la empresa, según la estratificación de variables de García de León Campero. Para la clasificación de las MiPyMI con base en variables referidas al producto-mercado, García de León se refiere a las siguientes variables.

“Capacidad para generar utilidades, Valor de la producción, Valor de la producción por trabajador, Valor agregado, Valor agregado por trabajador, Valor de las ventas, Tipos de productos elaborados, Poder de negociación con las transnacionales de compra de insumos y venta de productos, Nivel de predominio en el mercado, Canales de distribución de empleados, Grado de dependencia de los mercados locales, Número de clientes y Sector al que pertenecen”.

Para estos casos se utilizó en la definición de las MiPyMI una combinación de variables (valor de las ventas y número de personas ocupadas). La Secretaría de Comercio y Fomento industrial (SECOFI), ha ido actualizando periódicamente estas definiciones; ajustando de 1985 a 1990 el valor de las ventas anuales y dejando fijo el número de trabajadores por estrato (ver cuadro 2). En el Diario Oficial de la Federación del 18 de mayo de 1990, se establecieron los límites de las ventas anuales en base a los salarios mínimos que corresponden al Distrito Federal.

CUADRO 2

Ventas anuales para el periodo 1990-1993, por estratos de empresa.
(millones de nuevos pesos)

ESTRATO	1990	1991	1992	1993
Micro	477	477	535	573
Pequeña	4,843	4,843	5,425	5,808
Mediana	8,730	8,730	9,780	10,469

Fuente: Salvador García de León Campero, “La MiPyMI y los retos de la competitividad”, Ed. Diana, México 1993, p.34.

Un ejemplo fue el caso del sector comercio donde la Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México, estableció una estratificación de Micro, Pequeño, Mediano y Gran comercio en base a su patrón de socios.

Con base en el Censo Económico de 1988 y al registro de altas y bajas de la Canaco, se encontró que a fines de 1992 el total de comercios existentes en el D.F. fue de 149 mil 434 establecimientos; el 32% micro, el 40% pequeño, el 21% mediana y sólo el 7% se catalogo como grande; lo que nos habla de la suma importancia de estas empresas como generadoras de empleo y ventas, que son la base de la economía del D.F. ; manteniéndose esta tendencia en casi todo el territorio nacional. Bajo dicho contexto, se creó el programa de modernización de Abasto y el Comercio Interior, que fue publicado el 22 de enero de 1990 en el Diario Oficial de la Federación⁴.

En el **cuadro 3** se ofrece una cronología de las estratificaciones de MiPyMI, en donde se considera que los límites de las ventas anuales se fijarán en función de los salarios mínimos. La SECOFI, utilizó métodos estadísticos para la estratificación de la MiPyMI (análisis de correlación), para diagnosticar el número necesario de variables que, como ya se dijo, se ocuparon relaciones entre dos variables con el fin de revelar las características reales de los diferentes sectores industriales y así facilitar su análisis para la aplicación de diferentes políticas de fomento.

No obstante lo anterior José I. Casar (1990) y García de León (1993), coinciden en la presencia de ciertas deficiencias en la estratificación de las empresas. Dado que en la definición de microindustria, se incluyen en un estrato de empresas, que según características necesitan un tratamiento especial, como en los casos del sector informal, las industrias familiares o bien los productores de artesanías. Por otra parte, José I. Casar hace notar que los rangos de tamaño en particular de las empresas medianas, no están bien definidas, de tal manera que las empresas pequeñas en realidad incluyen a muchas empresas que no sobreviven.

CUADRO 3
Cronología de las Definiciones de MiPyMI
(Ventas Netas Anuales)

ESTRATO	Millones de pesos							Miles de N\$		Incremento (%)	No. de Empleados
	1986	1989	1988	1989	1990	1991	1992	1993 1/	Junio 1993	Ene-Jun de 1993	
Micro	40	80	200	300	110 SM 447	110 SM 447	110 SM 535	110 SM 573	900	57	de 1 a 15
Pequeña	500	1000	2300	3400	1,115 SM 4843	1,115 SM 4843	1,115 SM 5425	1,115 SM 5808	9,000	55	de 16 a 100
Mediana	1100	2000	4500	6400	2,010 SM 8,730	2,010 SM 8,730	2,010 SM 8,730	2,010 SM 10,469	20,000	91	de 101 a 250

1/ Salario Mínimo Vigente a enero de 1993, N\$14.27

Parámetros con carácter temporal, en tanto se definen los estratos para las empresas de los sectores comercio y servicios.

SM - Salario Mínimo Vigente para ese año.

Fuente: Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

Las limitaciones de conceptualizar a las MiPyMI en base a las variables de personal ocupado y valor de ventas, recurriendo al texto de García de León (1993), tenemos en cuanto a la variable de "personal ocupado", no es consistente con la magnitud real de las empresas por los diferentes grados de tecnificación existentes y niveles de ocupación que le corresponden a cada tipo de proceso productivo, también ofrece posibilidades de manipulación por incumplimiento de la legislación laboral y fiscal; en cuanto a la variable "valor de las ventas":

Es igual que la anterior, inconsistente porque el impacto de la inflación es indistinto en cada una de las ramas de la producción y en consecuencia, no se refleja por igual en los costos, precios e ingresos por ventas. Hay sectores que elaboran productos con precios de venta controlados y en determinados casos, las tasas de crecimiento de los precios de venta, son menores a los que no tienen precios controlados y existen posibilidades de manipulación contables para evadir impuestos.

Finalmente, es necesario enfatizar las consideraciones que a lo largo de este apartado se han dado en relación a las deficiencias de conceptualización de las MiPyMI, ya que este estudio pretende precisamente, analizar el impacto de la liberalización y globalización en este sector de la industria de México, y es vital saber de que tipo de industria hablamos, para encaminar los programas y estrategias de apoyo que sirvan para que las MiPyMI tengan el potencial, no sólo de sobrevivir, sino también de competir y aún superar a otras industrias más fuertes, según la rama industrial en las que se localicen.

Por lo tanto, no siempre es posible dar una definición universal de una industria micro, pequeña, mediana y grande. Los conceptos son relativos y dependen siempre de una referencia externa de tamaño. Una industria pequeña en un sector puede ser grande en otro o en el mismo sector de otros países. Además cualquier parámetro de medición resulta insuficiente. El volumen de empleo, las ventas, los activos fijos y el capital desembolsado son siempre medidas imperfectas. La definición de MiPyMI es de utilidad meramente estadística o administrativa para determinar su

elegibilidad para determinados programas.

2.2. Principales Características.

El Objetivo de este apartado es el de ahondar en los principales rasgos de las Micro, Pequeñas y Medianas Industrias (MiPyMi), dado que es de suma importancia identificar en el interior de estas industrias los componentes que intercalan entre sí, esto nos permitirá ver la incidencia de tales elementos en su desempeño. Es entonces cuando las características se conforman en componentes al interior que pueden incidir positiva o negativamente en los niveles de eficiencia y competitividad de este tipo de industrias. Ante la presencia de una dinámica de cambio en el país, las diferentes instituciones se plantean una nueva evolución en cuanto a las acciones por implementar en apoyo a las MiPyMi; además por las características de este tipo de industrias, es factible el aprovechamiento de tales estructuras, y muy bien podría dársele cabida a esta idea como una nueva oportunidad en favor de la estructura productiva del país.

Las diferentes instituciones de apoyo han tomado conciencia de la importancia de saber orientar a los entes económicos con potencial dinámico para enfrentar este proceso que ha trastocado a las economías mediante la globalización y liberalización en diferentes regiones del mundo.

En este caso, instituciones como Nacional Financiera (NAFINSA) han orientado sus acciones a la atención de los sectores más productivos, los dispositivos más usados han sido los que atienden el aspecto financiero, aunque se han ido implementado como parte del proceso de modernización; la capacitación y asistencia técnica. Pero finalmente para acceder al cambio debemos conocer sus características, lo mismo que las necesidades de este sector. Es decir, cuales son las diferencias, la experiencia y sobre todo los obstáculos a enfrentar por este tipo de industrias.

Un punto interesante es percatarnos de la centralización en las regiones urbano-industriales de este tipo de industrias, como por ejemplo en la Zona Centro, donde se concentra el 21.4% del total del país, y la región Centro Sur con 13.0%; en contraste con la región Sudeste del país que cuenta con un porcentaje de 3.2%. En relación a esto, la distribución geográfica de las MiPyMI, está dado en función a 32 entidades, es decir, operan en todo el país, distribuidos aproximadamente en cerca de 465 ciudades, su concentración se representa por regiones de acuerdo a los porcentajes que se muestran en el **cuadro 4**. Esto da cuenta de que las concentraciones urbano-industriales, guardan polos regionales de desarrollo en donde se ha facilitado el desarrollo de esquemas de subcontratación de grandes empresas con las MiPyMi.

CUADRO 4

Distribución Geográfica de las MiPyMI

REGIÓN	PORCENTAJE
Centro	21.4%
Noreste	11.4%
Occidente	11.5%
Noroeste	8.0%
Norte	5.2%
Centro Norte	8.6%
Centro Sur	13.0%
Oriente	11.7%
Sur	6.0%
Sudeste	3.2%
TOTAL	100%

Fuente: García de León Campero, "La Micro, Pequeña y Mediana Industria en México y los retos de la competitividad", México 1993, Ed. Diana, p.78.

2.2.1. Edad y Nivel Educativo.

La edad del empresario, su escolaridad y el tiempo que lleva en operación la empresa con tres rasgos distintivos para analizar el comportamiento de la Micro, Pequeña y Mediana Industria en los últimos tiempos.

Una buena parte de los microempresarios (29.2%) tienen más de 50 años, el siguiente rango de edad en importancia es el que va de los 36 a 40 años (15.9%). En las pequeñas empresas la mayor parte de los empresarios tienen entre 31 a 35 , y 51 años o más, 19.5% y 18% respectivamente.

Con respecto a las Medianas Industrias el rango de edad más alto es el que va de 26 a 30 años (22.1%), pero la mayoría de los medianos empresarios está entre 31 y 45 años (49.2%), lo que nos habla que en general los medianos empresarios son más jóvenes que en los otros estratos. Aunque en términos generales los pequeños empresarios tienen una distribución más equilibrada, de los 26 a los 50 años, que las micro y medianas industrias (ver cuadro 5).

CUADRO 5
EDAD DEL EMPRESARIO
(Distribución porcentual)

EDAD	TAMAÑO DE LA EMPRESA		
	Micro	Pequeña	Mediana
21 A 25	8.5	6.0	5.6
26 A 30	13.4	12.6	22.1
31 A 35	11.0	19.5	16.5
36 A 40	15.9	17.6	17.2
41 A 45	12.2	14.5	15.5
46 A 50	9.8	11.8	7.7
51 o más	29.2	18.0	15.4
TOTAL	100	100	100

Fuente: "La Micro, Pequeña y Mediana Empresa", NAFINSA, INEGI, México 1993.

En cuanto al grado de escolaridad en la microempresa el 38.9% de los empresarios tienen sólo estudios primarios, completos o incompletos; más desfavorables es el caso de los micronegociantes donde el promedio asciende a 43.2%: en cambio las pequeñas y medianas empresas tienen una mayor proporción de profesionales 71.6 y 84.1%, respectivamente,(ver cuadro 6).

CUADRO 6
Grado de escolaridad de los empresarios, 1993
(Distribución porcentual)

ESCOLARIDAD	TAMAÑO DE LA EMPRESA			
	*Micrón	Micro	Pequeña	Mediana
Ninguna	6.4	3.5	0	0
Primaria Incompleta	17.6	18.0	0.5	0.7
Primaria Completa	25.5	20.9	3.3	1.4
Secundaria	28.3	21.7	7.8	2.1
Preparatoria	10.5	15.1	16.8	11.7
Lic. o postgrado	11.2	20.8	71.6	84.1
TOTAL	100	100	100	100

Fuente: "La Micro, Pequeña y Mediana Empresa", NAFIN, INEGI, México 1993.

La mayoría de las MiPyMI tienen once o más años de operación (42.4, 63.0 y 71.2% respectivamente). En el caso de las micro industrias aparece también un alto porcentaje de industrias que tienen 3 años o menos en funcionamiento, 26.6%.

Un factor relevante respecto al tiempo que tienen laborando las unidades productivas es que la pequeña empresa muestra altos niveles de estabilidad, similares a los de la mediana, algo que no ocurre con la microindustria en términos generales, ver cuadro 7.

CUADRO 7
EDAD DE LA EMPRESA, 1993
(Distribución Porcentual)

TIEMPO DE OPERACIÓN	TAMAÑO DE LA EMPRESA		
	Micro	Pequeña	Mediana
6 meses o menos	2.6	0.5	0
6 meses a un año	2.0	0.8	0.4
1 a 3 años	22.0	7.1	4.6
4 a 5 años	11.6	8.4	6.3
6 a 10 años	19.4	20.2	17.2
11 o más años	42.4	63.0	71.2
TOTAL	100	100	100

Fuente: "La Micro, Pequeña y Mediana Empresa", NAFINSA, INEGI, México 1994.

2.2.2. Capacidad Gerencial.

Los medios por los que los empresarios desarrollen y asimilen sus habilidades tanto técnicas como gerenciales, y por supuesto el nivel educativo alcanzado, son fundamentales para el desempeño del negocio. En lo anterior inciden directamente las razones por las cuales alguien decide emprender un negocio, y en cada uno de los estratos de industrias, esto puede variar notablemente, algunas de las razones pudieran ser las siguientes:

- Por iniciativa propia de asalariados que no resisten una relación laboral o bien desean independizarse.
- De trabajadores que por su cuenta buscan una realización personal y financiera.
- Desempleados con un oficio o profesión.

- De personas que desean un horario flexible.
 - De personas que inician una actividad que supuestamente no requiere capacidades específicas.
 - Por seguir una tradición familiar.
 - Porque se identifica una oportunidad en el mercado.
 - Por herencia.
 - Por deseo de cambiar de actividad.
-
- Con la finalidad de aprovechar los conocimientos y habilidades de un trabajo anterior.

Lo que es importante reconocer es que la mayoría de los empresarios aún antes y después de la apertura de sus negocios, realmente no valoran lo importante de su preparación y a su vez la importancia de consolidar permanentemente su formación empresarial.

Prácticamente dentro del medio empresarial de las MiPyMI es común el uso limitado de la capacitación, pues se conforman con su formación sobre la marcha. Aunque como se demuestra en los resultados de la encuesta de NAFIN e INEGI, los empresarios de las MiPyMI, creen que la capacitación, la optimización de los recursos y la especialización de la actividad son la mejor alternativa para mantenerse en el mercado y crecer, en el caso de los microempresarios, aunque consideran a la especialización como la alternativa óptima, un buen porcentaje no sabe como hacerlo.

La mayoría de las empresas considera que los factores más importantes para mantenerse en el mercado son: la especialización de la actividad que realizan, la op-

timización de los recursos materiales, y la capacitación al personal. Están conscientes de los beneficios de la capacitación, pero no la aplican, ni siquiera a ellos mismos. Sin embargo, cuando se aplica la capacitación, esta está orientada fundamentalmente hacia niveles ejecutivos y mandos intermedios, no obstante que más del 76% de los trabajadores de las MiPyMI son obreros.

De lo anterior se deduce que existe un efecto multiplicador inherente a la formación de niveles ejecutivos, por lo que los empresarios encuentran más rentable y benéfico para la empresa, formar directivos y mandos intermedios, en lugar de capacitar a su personal operativo. Esto nos da un indicio que resalta la inadecuada orientación de la capacitación; ésta requiere ser ampliada de manera equilibrada hacia los niveles operativos, en beneficio de la productividad del proceso de producción.

De acuerdo a las estadísticas citadas con respecto a este punto, se observa, que a menor tamaño de industria, menor es el nivel de escolaridad del empresario, aunque alguien podría argumentar que en general la educación básica e incluso la universitaria, no equipa de herramientas prácticas al individuo, sí podemos decir que sin el desarrollo de nuevas habilidades y la actitud de mejora continua como individuos, con un perfil perfectamente definido, se conforman gente preparadas para debatir riesgos pues como lo han resentido los propios empresarios, la competencia tanto interna como internacional ya no tolera deficiencias; claro está que no pensamos recurrir a niveles básicos de educación, sin embargo, la capacitación puede ser un apoyo para consolidar la formación profesional; los empresarios deben valorar la importancia de elevar su nivel educativo, esto reforzará su motivación para la creación y consolidación de un negocio.

Tomando en cuenta el perfil de la sociedad mexicana como tradicionalista, esto se refleja en la mayoría de las empresas, sobre todo en el estrato de las microindustrias donde sólo los parientes son dignos de confianza; "la confianza en los familiares permite al empresario delegar con mayor tranquilidad parte de sus funciones, ya que los intereses individuales y los de la empresa coinciden al identificarse los

miembros de la familia con el negocio", una virtud de este tipo de empresa es su resistencia a las crisis (flexibilidad) debido a su naturaleza y motivación por la supervivencia. A continuación un cuadro muy revelador acerca de las causas de quiebra de pequeñas empresas, (ver cuadro 8).

La insuficiencia de capital, además de problemas de desempeño de las facultades de la gerencia, son los puntos más vulnerables, por lo que se hace evidente la urgente modernización, toman el camino de la "seguridad" que les ofrecen sus negocios, esta decisión se toma como estancamiento, con lo cual al llegar otras empresas modernas en todos los sentidos, con el proceso de apertura del mercado, la seguridad se ve amenazada o pérdida.

Cuadro 8

Causas de quiebra de pequeñas empresas en el D.F. (1993).

CAUSA	PORCENTAJE
Conflictos familiares	17.0
Mala administración	16.0
Ausencia de liderazgo	14.0
Inadaptación al cambio	11.0
Falta de objetivos claros	10.0
Falta de capacitación	10.0
Ausencia de planeación	13.0
Falta de actualización del empresario	9.0
TOTAL	100%

Fuente: García de León Campero, "La Micro, Pequeña y Mediana Industria en México y los retos de la competitividad", Ed. Diana, México 1993, p. 163.

2.2.3. Tipo de Propiedad donde se ubica la empresa.

La mayoría de las MiPyMI rentan la propiedad en donde laboran; los porcentajes a este respecto, son los siguientes: Micro 41.5, Pequeña 56.8 y Mediana 44.9%, sin embargo, el 26.5% de los microempresarios realizan su actividad en el mismo lugar en donde habitan: en el mismo caso se encuentran el 5.5% de las industrias pe-

queñas y el 4.4% de las medianas; aunque cerca de la mitad de los medianos empresarios (47%) son propietarios del local donde se ubica su empresa; el 34% de las pequeñas industrias se encuentran en el mismo caso y lo mismo para el 25.1% de las microindustrias-

La mayoría de los empresarios atribuyeron la ubicación de sus empresas por el acceso a los clientes, la disponibilidad de instalaciones y los servicios con que cuenta la zona. Los porcentajes dentro de los tres estratos que contienen al tipo de sociedad con miembros familiares son: en las industrias pequeñas 41.2%, las medianas en 32.7% y 22.9% las microindustrias; en el lado contrario, el 8.2% de las medianas industrias se manifestaron como una organización con propietario único, 15.1% las pequeñas y 62.2% las micro. Con respecto al tipo de organización sin miembros familiares tenemos que conforme aumenta el tamaño de la empresa, el número de empresas sin familiares desciende; en el caso de la mediana industria 51.4%, la pequeña 36.3% y la micro 7.8%. Cabe resaltar que el 52% de los microempresarios tienen un lugar propio, y de este porcentaje más de la mitad viven en el mismo local donde realizan su actividad, esta situación es poco frecuente en las pequeñas y medianas industrias (5 y 4% respectivamente). Esto puede resultar ni muy saludable a la larga para la empresa, puesto que se van eliminando costos y el empresario tiende a percibir sus ganancias sin considerar los costos superfluos sobre los que maneja la situación de su empresa.

Ahora, con respecto a la afiliación a alguna Cámara o Asociación, el 90% de la pequeña y mediana industria se reportan agrupadas y sólo el 53% de las microindustrias se encuentran afiliadas a alguna Cámara o Asociación, esto debido a que para las micro, muchas veces no es rentable o se sale de sus posibilidades el cubrir inscripción o cuota de afiliación, para alguna de las Cámaras industriales o Asociación.

2.2.4. La Operatividad de las Empresas.

Es importante para la operatividad de la empresa o industria, el como se generan o fundamentan los precios, sin embargo, en la mayoría de los casos existe ambigüedad para su determinación, esto repercute básicamente en las ganancias.

Los factores que principalmente se consideran al determinar los costos y precios de venta son los siguientes: para el 14% de la microempresa, el 41% de la pequeña y 46% de la mediana empresa, los criterios técnicos para la fijación de precios son claros, dado que se considera para ello la combinación de factores internos. No así para el 48.6% de los microempresarios, que en forma parcial, consideran sólo el costo de las materias primas y así determinan los precios.

En cuanto a los medios más frecuentes para dar a conocer los bienes producidos por estas industrias; están los diarios, la microindustria utiliza el periódico en 4.0%, la pequeña en 22% y la mediana en 20.8%; otro medio utilizado en menor proporción son los mensajes en el Directorio Telefónico, la mediana lo utiliza en 23.1%, la pequeña en 20% y la micro en 12.5%. Es importante señalar que la mayoría de las empresas no efectúan ningún tipo de propaganda y prefieren la presentación directa al cliente en los siguientes porcentajes: 83.5% para la micro, 58.4% para la pequeña y 56.8% para la mediana. Las razones por las cuales se atribuye el uso de estos medios es: por el tipo de mercado que se enfrenta, por la eficacia de los medios o en el caso de las microindustrias, por el precio que es un factor de importancia.

En general la principal traba que enfrentan para renovar o ampliar los procesos productivos son los altos costos de compra en maquinaria y equipo o reparación; con esta opinión concuerda el 82.5% de la micro, 75.5% de las pequeñas y el 69.9% de la mediana. Otra explicación que dan es la falta de capacitación en el personal para hacerlo, 3.4, 6.8 y 7.9% respectivamente; pero por otro lado, es muy bajo el porcentaje de los que consideran a los problemas de financiamiento como una dificultad para hacerlo: 1.0, 2.8 y 2.0% respectivamente.

2.2.5. Mercado.

Con respecto al final de la producción de las MiPyMI, el 59.7% de la micro, 28.8% de la pequeña y el 16.85% de la mediana, destinan su producción al consumidor final; otro mercado importante para estas industrias es el mayorista, en el que participan de la siguiente manera: 16.2% la micro, 38.4% la pequeña y 48.4% la mediana; en el mercado minorista el mayor porcentaje de participación corresponde a la microindustria con 27.8% y la pequeña y mediana con 17.1 y 10.9% respectivamente.

En el mercado de exportación la participación de la pequeña es del 5.3% y 15% para la mediana; en tanto que la participación de la micro no es significativa (0.6%). Otro mercado para la asignación de la producción es el detallista, en donde participan con el 10.1, 10.9 y 13% de la producción de la micro, pequeña y mediana industria, respectivamente (ver cuadro 9).

CUADRO 9
Destino final de la producción.
(Distribución porcentual)

PRINCIPALES	TAMAÑO DE LA EMPRESA		
	Micro	Pequeña	Mediana
Consumidor Final	59.7	28.8	16.8
Mayoristas	16.2	38.4	48.4
Emp. Nacionales	13.9	40.3	39.3
Minoristas	27.8	17.1	10.9
Emp. Extranjeras	2.0	11.4	23.2
Detallistas	10.1	10.9	13.0
Gobierno Federal	1.7	10.9	6.3

Fuente: "La Micro, Pequeña y Mediana empresa", NAFIN, INEGI, México 1993.

Un factor que incide definitivamente en la captación de mercado es la política de cobro, en donde el plazo medio para la recuperación de créditos que otorgan es de 45 a 46 días en la pequeña y mediana empresa, la micro rara vez otorga esos créditos.

Las estadísticas en cuanto a la preservación de la actividad o permanencia en el negocio conservando el mismo giro o actividad, en promedio para los tres tipos de industrias se encontró que el 97% de ellas no han cambiado de actividad, pero también en promedio los tres tipos de empresas admitieron haberlo hecho en 3.0%.

Esto último nos habla de las posibilidades de flexibilidad del tipo de empresa, aunque no es común, lo pueden hacer adaptando sus líneas de producción.

2.2.6 La Dirección de la Empresa.

En las pequeñas empresas el 57% son administradas por sus propios dueños, en tanto que para las medianas el porcentaje es del 42%, el resto de las empresas es administrada por especialistas en el ramo.

Con respecto a los problemas más frecuentes éstos se reportaron en el ámbito laboral en donde el ausentismo fue mayor en la pequeña empresa con 42.9% y 41.8% en la mediana, en la micro el porcentaje es bajo 18.5%. El mayor problema para la mediana empresa es la alta rotación de personal 47.5% y 38.3% en la pequeña empresa. Otro de los problemas que se manifestaron es la capacitación del personal que resulta ser de mayor importancia para la pequeña empresa 30.8% y 26.0% para la mediana, con respecto al incremento salarial resultó de mayor importancia para la mediana empresa con 32.3% y 23.0% en la pequeña.

Para la mayoría de las industrias, el área que requiere mayor atención en cuanto a la capacitación es la mercadotecnia, en esto coinciden con los siguientes

porcentajes la micro, pequeña y mediana empresa, 27.0, 31.5 y 31.9% respectivamente; también reconocen la falta de capacitación en el área de administración, 18.9, 21.5 y 15.3% respectivamente; producción 10.1, 13.9 y 18.6% respectivamente; y recursos humanos 3.7, 8.3 y 10.2% respectivamente. En cuanto a los requerimientos de asistencia técnica en la pequeña y mediana empresa se manifestó en 66.0 y 69.0% respectivamente. Las áreas en que se consideró por los empresarios prioritarias para el requerimiento de asistencia técnica fueron el área de producción y control de calidad.

Sin un objetivo de orientación hacia la capitalización de las MiPyMI, y sin el acompañamiento de una estrategia de planeación que considere el entorno en el que están inmersas, replanteando la manera de enfrentar el mercado, formas de organización, productos, enfoque del negocio y gestión; los empresarios corren el riesgo de suponer un concepto estático, administrando a la manera tradicional.

Las MiPyMI no deben extraviarse, sino centrarse en sus objetivos del proceso de producción, donde su meta sea la capitalización y no sólo la subsistencia.

Es importante para las empresas el cumplimiento de las diferentes funciones que corresponden a la cultura empresarial u organizacional, para García de León las funciones que cubre la cultura organizacional son las siguientes:

- Transmitir un sentimiento de identidad a los miembros de la organización.
- Facilitar el compromiso por encima de los intereses individuales.
- Reforzar la estabilidad del sistema social de la empresa.
- Ofrecer premisas reconocidas y aceptadas para la toma de decisiones.

En cuanto a este aspecto no hay un modelo definido según el país y aún entre

las empresas, pues aunque se dan similitudes entre las prácticas administrativas de país a país existe una influencia muy significativa de la cultura sobre la gente, y ésta afecta las prácticas empresariales y los esquemas de organización.

2.2.7 Recursos Humanos.

En cuanto a la capacidad de los empleados, tenemos que en base a informaciones de SECOFI, en el 63% de las pequeñas y medianas industrias manufactureras, el 56% de los trabajadores contaba únicamente con estudios de primaria, el 64% de las plantas no tenían empleados con educación universitaria y el 96% no contaba con personal que hubiera realizado estudios de postgrado, 54% de los negocios no ocupaba técnicos e ingenieros, 22% carecía de trabajadores calificados y el 55% de las que poseían trabajadores calificados, su número variaba en un rango de 7 a 9.

La actitud desenfadada hacia la capacitación, lo cual es un derecho contemplado en la Ley Federal del Trabajo, refleja una limitada importancia tanto para empresarios como para trabajadores. Según una encuesta realizada en el D.F.⁶, se encontró que en las microindustrias solamente el 7% del total contaba con programas de capacitación y adiestramiento; en la pequeña el 44% y en la mediana el 60%.

Los principales factores, que son causa de problemas o obstáculos para la capacitación son:

- Falta de interés de los trabajadores.
- Carencia de recursos económicos.
- No contar con un espacio adecuado.
- Falta de instructores.

- Falta de tiempo de los trabajadores.

A medida que aumenta el tamaño de la empresa, la ocupación e implementación de esquemas de capacitación es mayor. Por lo general la porción del personal en las empresas que es capacitado, corresponde a los directivos y mandos intermedios, olvidando casi por completo al personal operativo (obreros). Esta actitud frena la capacidad y desarrollo de las empresas.

Se requiere la aplicación equilibrada de la capacitación a todos los niveles de la empresa sin olvidar al personal operativo; sin embargo, un impedimento importante para su aplicación es el hecho de que en muchos casos este último no cuenta con los conocimientos elementales necesarios, el nivel de escolaridad es bajo, además de la falta de capacidad tanto manual como intelectual.

Otro problema es la excesiva rotación de personal en la MiPyMI, esta inestabilidad es un obstáculo para integrar una planta altamente competitiva; otros problemas son el ausentismo y la dificultad para contratar mano de obra especializada.

Los problemas de mayor frecuencia para el conjunto de los 3 estratos por orden de importancia son: ausentismo, alta rotación, incremento de los salarios, capacitación conflictos laborales, selección y aumento de prestaciones.

2.2.8. Capacidad de Modernización.

Los problemas técnicos en las MiPyMI suelen iniciarse desde los proyectos de instalación. Generalmente, los proyectos de inversión dado lo reducido de los recursos disponibles, se enfrentan al problema de no encontrar una relación adecuada ante la capacidad deseada. Este problema se pone en evidencia cuando se analizan las capacidades de las diversas máquinas, las cuales muy difícilmente se adecuan a las necesidades deseadas. Lo más común es que el empresario , se encuentra con

la situación de que las diversas máquinas tienen capacidades diferentes, en consecuencia tienen que instalar dada la necesidad diversos números de máquinas para poder obtener un flujo de producción más o menos uniforme y evitar hasta donde sea posible los "cuellos de botella".

Sin embargo, es casi imposible encontrar una empresa de cualquier magnitud que no tenga este tipo de problemas, pero es evidente, que en las MiPyMI, sufren la agudeza de estos inconvenientes, pues la limitación de sus recursos financieros, les impide hacer instalaciones balanceadas en cuanto a la capacidad productiva. En ésta situación reside muchas veces, la causa de que el equipo instalado no se utilice con eficacia y, por el contrario, siempre tenga capacidad no aprovechada aún cuando el grado de utilización llegue a ciertos niveles.

Cuando los diversos procesos y operaciones productivas, son de diverso grado de mecanización, el problema de la no utilización adecuada de la maquinaria, se agudiza, ya que en las diversas etapas de procesamiento, por las que tiene que pasar el producto (s), generalmente hay varios procesos u operaciones cuya lentitud no puede superarse sino con una maquinaria muy costosa, que es difícil conseguir en el mercado inmediato, de ahí que, lo que se tenga que utilizar más, es la mano de obra, lo cual aumentará los costos y en muchos casos, se reduce la calidad del producto.

La situación de verse en la necesidad de realizar operaciones a mano o con herramientas obsoletas, es cosa muy común en las microindustrias. En los casos en que las empresas realizan sólo una parte de los procesos u operaciones del producto, es decir, operan con productos semielaborados (maquila) y, están expuestas a verse afectadas por las variaciones que se operan en las etapas iniciales o finales, a cargo de las otras empresas, situación de los inconvenientes tecnológicos que adquiere mayor importancia, pues constantemente se ven presionados por los clientes que tienen una tecnología superior y que ve frenada su producción por el lento e irregular surtimiento de los pedidos.

La tecnología obsoleta de las MiPyMI, no sólo se manifiesta en la calidad del producto que elaboran, los volúmenes reducidos con que intervienen en el mercado y los altos costos a que los producen, sino también se evidencia, en la reducida cantidad de mano de obra especializada que ocupan. Cuando la cantidad llega a adquirir cierta importancia podemos observar, que las necesidades de sus métodos y formas de trabajo imponen la exigencia de que el personal realice una variación de las actividades de diverso grado de especialización y mecanización que les impide ser estables, lo cual constituye casi siempre una limitación, que tampoco le permite alejarse demasiado de las formas tradicionales de producción.

2.3. Relación con las Industrias Grandes.

La relación de mercado generalmente se establece en este sentido: venta de bienes o servicios a la gran empresa y compra de factores e insumos a ésta. Ésta relación no podría ser a la inversa pues iría implícito un costo adicional e irracional para las grandes empresas en los factores referidos principalmente al capital y a los insumos, dada la ineficiencia que genera un menor grado de avance técnico con el cual operan las MiPyMI. Sin embargo, tomando en cuenta el grado de monopolio en que se encuentra el mercado de capitales y la poca fluidez de la información entre oferta y demanda, se puede decir que también aquí existe un costo adicional.

Las relaciones productivas pueden ser de competitividad y de subcontratación. En el primer caso se espera que halla autonomía respecto a las grandes empresas; en la subcontratación, la relación es de dependencia económica y de estrategia directa, para trabajo contra pedido e indirecta, si se refiere a la fijación de precios.

En relación a la apertura comercial, si el mercado donde opera una micro, pequeña o mediana empresa es oligopólico, no se pueden esperar grandes beneficios de una liberalización comercial, si ésta no incide principalmente en las grandes empresas de manera favorable. De esta forma el fracaso de las MiPyMI, no puede so-

lamente imputarse a su baja eficiencia o productividad, sino que también y de manera determinante está el monto de inversión de las grandes industrias, considerando las relaciones complementarias o de subcontratación mencionadas.

Para algunos críticos, la producción de bienes salarios por las MiPyMI es un vínculo más que permite a las empresas de mayor tamaño pagar bajos salarios; es decir, la producción de bienes que en general consumen los trabajadores sujetos al salario mínimo son producidos por empresas muy pequeñas.

Finalmente, los cambios que ha sufrido el proceso productivo a nivel internacional obligan a pensar en una combinación necesaria de empresas de diversos tamaños para el mejor funcionamiento de la economía.

2.4. CONCLUSIONES.

Podemos establecer las siguientes conclusiones, a partir de toda la información anterior:

- Es una de las mejores posibilidades de inversión para el ahorro nacional.
- Se concentra en actividades que se pueden realizar sin recurrir a la compra y transferencia de tecnología muy sofisticada, lo que facilita el proceso de inversión.
- La micro, pequeña y mediana empresa complementan el proceso de producción de las grandes empresas y en la mayoría de las veces con una flexibilidad y productividad difícil de lograr en la gran empresa.
- La actividad en los establecimientos de menor tamaño es generalmente regional por lo que propicia el óptimo aprovechamiento de recursos y gene-

ra una importante derrama económica en sus propias localidades.

Por lo tanto podemos también establecer sus principales carencias y problemas en que están inmersas estas empresas:

- **abastecimiento costoso y deficiente de insumos:** Este factor provocado principalmente por lo reducido de su demanda, así como por las limitaciones financieras que merman el poder de negociación, siendo común para las menores empresas que la única alternativa de proveeduría sean los detallistas, lo cual provoca incrementos desmedidos en los precios, contrariamente a que fueran adquiridos de forma directa; lo anterior se agrava ante la falta de liquidez general de las empresas, por lo cual el proveedor se convierte también en fuente de financiamiento lo que demerita aún más su capacidad de negociación.
- **Administración deficiente:** Este tipo de empresas enfrenta la dualidad propietario/administrador lo que implica una concentración de múltiples funciones en un sólo individuo así como de responsabilidades que implican conocimientos y habilidades multidisciplinarias con los que en la mayoría de los casos no se cuenta. Asimismo se une a ello, la reducida escala de estas empresas y que les impone restricciones que hacen poco posible la adquisición de talento gerencial y conformación de equipos multidisciplinarios como acontece en la gran industria.
- **Escaso grado de calificación de la fuerza laboral:** Esto es un reflejo de las condiciones generales de la oferta laboral, sobre todo en relación a jóvenes y mujeres que son los segmentos poblacionales en donde la generación de empleo de la micro y pequeña industria tiene un mayor impacto y que se ve agravado por los menores niveles de sueldo que este tipo de empresas pueden ofrecer dada su reducida escala y lo oneroso que las condiciones laborales y cargas sociales les resultan.

- **Niveles tecnológicos inadecuados:** La falta de un adecuado desarrollo tecnológico en el país, limita la disponibilidad de tecnología la cual, por ser generalmente de importación resulta excesiva para los niveles de capitalización y de capacitación de estas empresas.
- **Alto impacto de los costos relativos a la regulación:** Dada su reducida escala, la regulación excesiva y en algunos casos contradictoria, incrementa los costos asociados a la realización de los negocios de una manera desproporcional, con severos impactos en los flujos de efectivo y posibilidades de capitalización.

Finalmente, el quehacer para fomentar a la pequeña y mediana industria es claro, sin embargo en el cómo fomentarla no se pasa de señalar lineamientos generales e instrumentos parciales, pero por sobre todo es un hecho que los resultados distan mucho de ser los buscados. Estas industrias presentan deficiencias estructurales que, aunadas a su atomización, han incrementado la brecha entre estas y la gran empresa.

Al hablar de la pequeña y mediana industria comúnmente se le tipifica de acuerdo a sus estratos de micro, pequeña y mediana, lo que si bien resulta útil para dimensionarla y destacar sus diferencias, no permite evaluar cabalmente su desempeño y contribución a la actividad económica del país.

EL PROCESO DE GLOBALIZACIÓN Y LIBERALIZACIÓN ECONÓMICA

3.1. Características Principales del Nuevo Entorno Mundial.

Al terminar la Segunda Guerra Mundial, la economía mundial se dividió en cierta cantidad de grupos, caracterizados por su ínfimo nivel de integración, en los que dominaban divisas como la libra esterlina, el franco francés, las economías asociadas con Estados Unidos y el Consejo para la Asistencia Económica Recíproca que vinculaba a la Unión Soviética con las economías socialistas de Europa Oriental. Las altas tarifas, la multiplicación de cuotas y otras barreras contra la actividad comercial formaban parte de las políticas de cada zona; los controles sobre los movimientos de capitales y divisas eran sumamente restrictivos; y las tasas de cambio no respondían a las exigencias de las fuerzas de mercado, al grado de que en muchos países existían tasas múltiples o sus equivalentes. Sin embargo, durante las últimas cuatro décadas, esta fragmentación del planeta en varias economías diferentes entre sí se ha subsanado hasta cierto punto, de tal manera que, en la actualidad, considerables regiones del mundo han alcanzado una plena integración económica y financiera.

Por lo tanto, la globalización no es nada nuevo. Pero se ha podido notar un aceleramiento durante los años ochenta, que junto con otros eventos acontecidos de forma simultánea, han venido caracterizando al nuevo entorno mundial. Hay que contar entre estos eventos el fulgurante crecimiento de los mercados financieros internacionales, con la consiguiente circulación de vastas cantidades de dinero difícilmente regulables por las autoridades monetarias públicas; la aparición de fusiones y adquisiciones, tanto nacionales como internacionales, que tienen una influencia en la rees-

tructuración industrial global y en la competitividad internacional; la acelerada homogeneización, a escala mundial, de las preferencias de consumo, normas de producto y métodos de producción; y, una visible tendencia por parte de las grandes corporaciones, a depender menos de la riqueza de cualquier economía nacional.

Para tener una visión global de todo este proceso de globalización, que ha implicado la reestructuración del sistema internacional y sus principales actores y fuerzas, lo podemos hacer en los siguientes términos:

- Las relaciones entre países se caracterizan por una interdependencia compleja. Principalmente en lo que se refiere al intercambio comercial, financiero y de inversiones

Esto implica que actualmente las relaciones entre los actores internacionales se han formado tan complejas que resulta imposible caracterizarlas en términos de simetrías (cuando los países tienen nivel de desarrollo semejantes) o asimetrías (cuando hay disparidad en el nivel de desarrollo de los países).

- Creciente interacción entre los niveles local, regional, e internacional.

Si bien, la globalización de los mercados es un rasgo distintivo del sistema internacional actual, de igual manera lo es el fortalecimiento de las asociaciones económicas regionales. Las dos opciones de desarrollo de estas últimas no sólo son diferentes sino contradictorias: o un regionalismo excluyente y proteccionista, o un regionalismo abierto y universal.

- Desarrollo de tecnologías de comunicación y cibernéticas de punta que han incrementado y agilizado los intercambios en todos los niveles.

Esto ha posibilitado, a un muy bajo costo, la transmisión de enormes volú-

menes de información a través de grandes distancias, dotando de los medios técnicos necesarios para la globalización financiera. Asimismo, ha puesto a la disposición inmediata de los consumidores potenciales, información sobre un creciente número de bienes y servicios, contribuyendo a su vez a la globalización de la demanda. "Del mismo modo que la mecánica inspiró el liberalismo, la termodinámica inspiró el Marxismo, es en la teoría de la información en todas sus formas- biología, informática, lingüística y antropología – en lo que debe basarse actualmente un análisis social".⁷

- Generalización de las ideas de libre mercado, democracia (entendida como la alternancia del poder o la simple contraposición con las dictaduras tanto de izquierda como de derecha) y respeto a los derechos humanos.

Derivado de lo anterior, procurar la paz y seguridad internacionales en términos de la difusión y práctica de estas ideas, se han convertido en prioridades de la comunidad internacional.

- Aparición de nuevos actores en la escena internacional, ONG'S, medios, opinión pública, entre otros.

El fortalecimiento de la sociedad civil y del sector privado en su contribución al desarrollo económico y político de la mayoría de las naciones se ha manifestado también a nivel internacional gracias, en parte, al desarrollo enorme de la tecnología y los medios de comunicación, así como a la creciente interdependencia y competencia económica, al fortalecer los contactos de estos actores a nivel individual o a través de las empresas multinacionales y las Organizaciones no Gubernamentales. Mientras dichas relaciones se regulen adecuadamente mediante el establecimiento de normas transparentes a nivel multilateral y el respeto a las legislaciones nacionales, contribuirán al mejor desarrollo mundial económico y social.

- Surgimiento de fenómenos que en su esencia y repercusiones son escala global.

A raíz de temas tales como el medio ambiente, el "dumping" social y la migración, se está generando una situación inequitativa entre la apertura unilateral de las economías en desarrollo y la persistencia de prácticas proteccionistas no arancelarias de países industrializados.

3.1.1. El Sector Productivo ante la Globalización.

Los procesos de liberalización comercial han traído un fuerte incremento en la competencia. Lo anterior ha requerido una amplia transformación tecnológica lo que a su vez, en algunos casos, se ha visto favorecida por la liberalización de los flujos de inversión extranjera y de las importaciones de capital.

Asimismo, se requieren vastas fuentes de financiamiento que, en muchos casos, han propiciado una mayor liberalización desregulación de los sistemas financieros domésticos.

Paralelamente se ha dado una profunda transformación de las empresas privadas, particularmente en su organización administrativa que se aleja cada vez más de los modelos tradicionales de mando jerarquizado y sistemas rígidos de control, características de un sistema de producción masivo y de mano de obra poco calificado y de remuneraciones bajas, hacia esquemas flexibles que requieren de capital humano más capacitado y especializado por lo que lo consideran ya como un costo fijo y no fácilmente reemplazable. Este esquema privilegia una mayor delegación de responsabilidades y autonomía. Las nuevas políticas corporativas van desde reducciones significativas en el número de niveles administrativos y, una tendencia a contratar personal externo para realizar tareas específicas, hasta el establecimiento de redes de producción flexibles de ensamblaje al momento mismo en que el cliente

hace un compromiso de compra, o de empresas que carecen virtualmente de locales.

Actualmente, las empresas tienden a definirse a sí mismas, en los mercados globales, más en términos de los activos estratégicos que de productos específicos. Al expandirse el elemento de servicio de muchas actividades manufactureras, los límites de cada industria experimentan un cambio constante.

La aceleración del cambio tecnológico y de la desregulación acentúa las percepciones de la globalización. Esto se debe en parte a la importancia de las nuevas tecnologías de información y comunicación con respecto al desempeño de los mercados financieros internacionales, la conducción de la actividad corporativa global y la internacionalización de la producción. El desarrollo de nuevas tecnologías y nuevos productos somete a las industrias a una intensa presión para expandir su participación en los mercados globales a fin de amortizar los elevados costos fijos que ello implica. De aquí se desprende una necesidad cada vez más apremiante de implantar un enfoque global de las ventas, a través, de marcas registradas a nivel mundial y publicidad también global, reforzando la globalización de los mercados; al mismo tiempo, la mayor flexibilidad productiva proporcionada por las nuevas tecnologías ha enriquecido las posibilidades de que las compañías con alcances internacionales adapten las características de sus productos a mercados locales y regionales diferenciados.

3.1.2. Los Gobiernos ante la Globalización.

Ante la globalización de las relaciones económicas y financieras, los gobiernos (en especial los de los países en desarrollo) se vieron en la necesidad de emprender agresivos programas de estabilización económica y amplias reformas de cambio estructural. Estos programas en general han incluido saneamiento financiero del sector público, el control de la inflación, adopción de los regímenes de tipo de cambio más

adecuados (principalmente flotante, dejando a las libres fuerzas del mercado - oferta y demanda- su fijación y en otros casos de flotación sucia cuando se quiere tener un relativo control del tipo de cambio). Por su parte las reformas de cambio estructural incluyen la liberalización comercial y financiera, (baja en barreras arancelarias) la desincorporación de empresas públicas y la desregulación.

Cada país ha reaccionado a dicho desafío a partir de su propia experiencia nacional y, en todos los casos, el estado ha sido el promotor de las reformas. Las distintas experiencias modernizadoras y de reforma estructural han sido concebidas con la intención de atender, antes que nada, las necesidades internas de cada país.

Se ha llevado a cabo una reevaluación de la intervención gubernamental, de los costos y beneficios, programas y actividades de las instituciones públicas. Algunos países se han abocado a la tarea de reducir y racionalizar al sector público e incentivar la participación del sector privado, mientras que otros han concebido al gobierno el papel motor del desarrollo social y económico. Ambas políticas tienen en común hacer más eficiente la labor de los gobiernos.

3.1.3. Los Costos Sociales del Proceso.

Un balance general de la instrumentación de estas reformas indica que si bien han tenido efectos "positivos", a nivel macroeconómico (tales como crecimiento económico aunque con bajas, relativa estabilidad cambiaria, inflación moderada, dinamismo en la inversión privada, entrada de inversión extranjera, etc.), al mismo tiempo se han observado importantes tendencias hacia la polarización en la distribución del ingreso, un aumento de la población en condiciones de pobreza extrema y una caída en los niveles de educación. Esa polarización también se ha dado en los países desarrollados. Por otra parte, la mayor competitividad se esta traduciendo en un mayor desempleo.

Por otra parte las exigencias del mundo moderno han conducido a una desintegración de los tradicionales valores familiares y de comunidad. Esto ha limitado las posibilidades de acción conjunta entre los diferentes actores de la sociedad en programas de interés común y de altos beneficios sociales.

3.2. El Caso de México.

El modelo de crecimiento adoptado por México a partir de los cincuenta y hasta finales de los sesenta, fue muy atinado en su momento y resultó en altas tasas de crecimiento con estabilidad cambiaria y de precios.

La estrategia de sustitución de importaciones (ISI), empezó a mostrar signos de agotamiento desde finales de los sesenta, cuando los monopolios altamente protegidos se tradujeron en una planta productiva ineficiente. Desde ese momento se hizo evidente la necesidad de un cambio radical en la estrategia de crecimiento, lo que sin embargo no se instrumentó sino hasta después de la crisis de la deuda en 1982.

Lo anterior, debido a que en un primer momento se decidió continuar con la estrategia anterior a través de un mayor gasto público y el rescate de empresas quebradas por parte del gobierno con el objetivo de mantener los niveles de empleo, lo que resultó en una situación financiera del Gobierno Precario y altas tasas de inflación. Más tarde los diseñadores de política económica contrataron en los grandes descubrimientos petroleros, el alza de los precios internacionales de este rubio, y en las vastas fuentes de financiamiento externo como la base del crecimiento económico. No obstante, el alza en los precios internacionales del petróleo no fue sostenida y en 1982 México sobrepasó su capacidad de endeudamiento y se enfrentó a una de las crisis más severas de su historia. En ese momento, se decidió iniciar un estricto programa de ajuste de la economía, sin embargo la vulnerable posición externa de México durante la primera mitad de los ochenta, así como el terremoto de 1985 y la

crisis petrolera de 1986 retrasaron los efectos del ajuste económico, los cuales se empezaron a reflejar hasta finales de la década, aunque relativamente.

No obstante lo anterior, a lo largo de una década, México superó la crisis de la deuda externa, aunque de manera relativa, con crecimiento cero, aunque posteriormente hubo un crecimiento en el producto; ingreso al GATT, emprendió profundas reformas estructurales, firmó el Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN), y otros tratados comerciales e ingresó a la OCDE.

Esta profunda reforma de la economía mexicana ha incluido disciplina fiscal, programas de privatización, desregulación y liberalización del sector externo - comercio y convertibilidad de la cuenta de capitales- y la reforma y modernización del sistema financiero, lo anterior ha implicado un cambio estructural en el sector productivo y más importante, ha requerido de una redefinición del papel del Estado como promotor del desarrollo económico y del bienestar social. El Estado ha dejado de actuar en aquellas áreas de la economía donde su intervención fue negativa. Por lo que ha permitido una mayor participación de la iniciativa de empresas privadas y de la sociedad civil en general.

Ya en julio de 1985, se había producido lo que podría llamarse el partearguas de la política económica. A partir de ese mes se emprendió la apertura al comercio exterior y se inició la privatización o liquidación sistemática de empresas del entonces abultado sector público.

La liberación de las importaciones se efectuó con una determinación que tiene pocos precedentes. En dos años y medio se pasó de un régimen de elevados aranceles y una inmensa mayoría de renglones de importación sujetos a licencia previa, a una nueva situación, en la cual el arancel máximo se redujo a 20% y las licencias previas dejaron de ser la regla para convertirse en la excepción. Lo que se tradujo en un cambio sustancial en la estructura del Comercio Exterior de México. Este continuo proceso de reforma y cambio estructural en el que ha incurrido la economía

mexicana ha situado a México como ejemplo para muchos países en desarrollo, en dos aspectos principales:

En un primer momento, la adopción de un programa de estabilización cuyos dos elementos principales consistieron en la adopción del tipo de cambio como una ancla nominal del sistema y la suscripción de un pacto entre los principales sectores económicos, dio como ejemplo la importancia de adoptar medidas de reforma y cambio estructural con determinación.

Sin embargo, a raíz de la crisis de balanza de pagos que emergió a finales de 1994. México se convirtió en un nuevo ejemplo menos halagüeño de cómo los procesos de liberación y reforma no se encuentran exentos de riesgos. En particular, de cómo la globalización financiera y las nuevas tecnologías al permitir los movimientos instantáneos de capitales de corto plazo vulneran la estabilidad de las economías principalmente de las llamadas emergentes.

Es incorrecto concluir que la crisis demuestra el fracaso del modelo de desarrollo que se está siguiendo en México y en otros países en desarrollo, al igual que carece de lógica concluir que la crisis de la deuda de 1982 fue consecuencia del modelo de sustitución de importaciones que se implantó antes. Las dos crisis tienen que ver con los mercados financieros y las políticas macroeconómicas más que con los modelos de desarrollo, definidos a partir de la orientación de la política comercial y el grado de intervención estatal en la economía.

En la practica se ha demostrado que no es posible sostener por largos períodos, políticas de crecimiento del gasto público sin aumentar en proporción similar los ingresos, ya que una política de tales características provoca déficit público y esto a su vez alimenta el proceso inflacionario.

Las enormes oportunidades que ofrecen la globalización, los procesos de liberalización económica y el desarrollo y la difusión de nuevas tecnologías informativas,

constituyen factores que combinados, contribuyen a crear un ambiente propicio para elevar el desarrollo social y económico de las naciones, siempre y cuando se apliquen políticas y programas económicos acordes con las bases estructurales de cada país.

Existe empero el peligro de que diversos grupos sociales puedan quedar relegados de estos procesos. Más aún, de que la marginalización pueda traducirse en mayores diferencias económicas de la población y con ello, de que se incrementen las posibilidades de resquebrajamiento del tejido social mismo. Es por ello que el tradicional divorcio entre la política social y la política económica carece ya de sentido en el mundo actual, pues sólo en la medida en que las naciones inviertan en su capital humano, podrán aprovecharse las nuevas opciones que brinda la globalización para así lograr una prosperidad económica, una verdadera cohesión política y social y una democracia plenamente participativa.

3.2.1. G.A.T.T.

El comercio internacional se ha convertido en uno de los motores del desarrollo económico internacional y en una fuente de bienestar para distintas sociedades contemporáneas.

Durante los últimos 40 años el marco de disciplina que ha regido al comercio internacional se basa en un acuerdo de carácter multilateral conocido como

ACUERDO GENERAL DE ARANCELES Y COMERCIO.

Antecedentes. En el período de entreguerras, el comercio mundial redujo considerablemente su ritmo de crecimiento.

Uno de los factores que más contribuyó a esta contracción fue la adopción de

políticas comerciales restrictivas. Con el estallido de la Segunda Guerra Mundial, se intensificaron los controles comerciales y, en consecuencia, el comercio se redujo aún más. Dichas medidas proteccionistas no cesaron una vez terminada la guerra debido a las necesidades de la etapa de la reconstrucción.

Sin embargo, Estados Unidos promovió la reducción gradual de los aranceles y de otras barreras comerciales. Así, la política comercial de reducción arancelaria de forma coordinada internacionalmente data de los años treinta.

En un principio el proceso de reducción arancelaria se llevó a cabo a través de negociaciones bilaterales. Sin embargo, los beneficios de una negociación bilateral pueden “derramarse” hacia otros países que no ha realizado ninguna concesión, incluso algunos acuerdos ventajosos pueden implicar a más de dos países. Por ello, el siguiente paso en la liberalización comercial internacional fue proceder a negociaciones multilaterales que implicaran a numerosos países.

En 1947, en Ginebra, Suiza, 23 países participaron activamente en un conjunto de negociaciones para reducir los aranceles y otras barreras al comercio. Se realizaron 123 conjuntos de negociaciones producto por producto entre pares de países, que cubrieran aproximadamente 50,000 productos. Las concesiones convenidas para esos productos se generalizaron con posterioridad a todos los países participantes en la negociación. Los resultados fueron incorporados en un solo Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT), firmado el 30 de octubre de 1947.

Como Acuerdo Multilateral de Cooperación Comercial, el GATT constituye un código de principios que deben ser observados por sus miembros. Los fundamentos del GATT son:

- a. Cláusula de la Nación más Favorecida: Todas las concesiones tarifarias o privilegios mercantiles que un país otorgue a otros miembros del Acuerdo,

se hacen extensivos al resto de la comunidad del GATT sin necesidad de negociaciones posteriores.

- b. Reciprocidad: Las concesiones o beneficios que se logran dentro del Acuerdo deben ser compensados de alguna forma por el país beneficiario.
- c. No discriminación: No hay posibilidad de dividir a países en amigos o enemigos, ni por razones raciales, políticas o religiosas.
- d. Igualdad de los Estados: los países miembros tienen el mismo status al margen de su poderío económico y comercial. A diferencia del FMI, el GATT sigue la primicia de un país, un voto.

- e. Aranceles y tarifas: Los impuestos a la importación son, en principio los únicos protectores de las industrias nacionales de los países del Acuerdo. Estos, deben negociarse y reducirse en forma gradual, declinando los gobiernos de intervenir vía restricciones cuantitativas en los intercambios mercantiles.
- f. Cláusula de Tratamiento Nacional: Las mercancías deben circular libremente por los territorios de las partes contratantes sin discriminación de origen o procedencia.

Asimismo, entre las principales obligaciones de política comercial contenidas en el GATT, se pueden mencionar las siguientes:

- Subsidios a la exportación: No se pueden utilizar subsidios a la exportación, excepto para productos agrícolas.
- Cuotas de importación: No se pueden imponer cuotas unilaterales a la importación, excepto cuando las importaciones amenazan con provocar "tras-

tornos de mercado" (amenaza de que las importaciones excluyan brusca-mente del mercado al sector nacional).

- Aranceles: Nuevos aranceles o aumento de los mismos deben ser compensados con reducciones en otros aranceles para compensar a los países exportadores afectados.

En conclusión, el GATT emergió como un instrumento de regulación de los intercambios a nivel mundial, teniendo como objetivos primordiales los siguientes:

- Marco normativo para la realización de negociaciones que en principio obedecen a un esquema bilateral pero que se multilateralizan por la aplicación del principio de Nación más Favorecida y de No Discriminación.
- Promoción del Comercio Internacional, principalmente a través de la reducción de tarifas aduaneras y de otras barreras, así como por la eliminación de prácticas discriminatorias.
- Solución de controversias y conflictos comerciales entre los países miembros del acuerdo.

El GATT planteó un esquema liberal, aplicando los principios de reciprocidad y nación más favorecida a todos los miembros al margen de su estado de desarrollo.

Este modelo rigió al GATT entre 1948 y 1963, tubo como efecto el desencanto y la crítica de los países en desarrollo, a raíz de la convicción de que los países desarrollados utilizaban cláusulas para proteger sus propias industrias, como la agrícola, y de que el GATT tendía a favorecer a las principales potencias comerciales. Esta situación culminó en 1964, con la creación de la Conferencia de las Naciones unidas para el comercio y el Desarrollo (UNCTAD), para analizar y evaluar las tendencias

regresivas y adversas para los países en desarrollo que se observan en el comercio internacional, especialmente en el campo de los productos básicos y primarios.

El éxito de esta conferencia influye de tal manera en el GATT que en 1964 se aprueban los artículos 36, 37 y 38 que incluyen los siguientes puntos:

- Reconocimiento a los sistemas Generalizados de Preferencia basados en principios no recíprocos a favor de los países en vías de desarrollo – excepción fundamental a la cláusula de la nación más favorecida del artículo primero de la carta del GATT.
- Aceptación de permitir la agrupación u organización de países productores de materias primas o básicos a fin de controlar las ofertas y precios de dichos bienes.

Bajo el GATT se emprendió un proceso de negociaciones centradas en la reducción arancelaria, que se extendió a lo largo de ocho rondas de negociación comercial.

Las primeras cinco fueron negociaciones bilaterales "paralelas" en las que cada país negociaba de igual a igual con cada uno de los demás países.

Ronda Kennedy (finalizó en 1967), redujo los aranceles en un promedio de aproximadamente 35%.

Ronda Tokio. (terminada en 1979). Estableció nuevos códigos a fin de controlar la proliferación de barreras no arancelarias.

La ronda Uruguay. Incorpora nuevas disciplinas y se crea la Organización Mundial del Comercio (OMC).

Uno de los objetivos más importante de la Ronda Uruguay fue extender los acuerdos del GATT a tres nuevas áreas:

- Intercambio de Servicios, Productos Agrícolas y propiedad Intelectual.

Además se negociaron los siguientes temas:

- Subsidios e impuestos compensatorios.
- Textiles.
- Normas.
- Salvaguardas.
- Acceso a Mercados.
- Integración de los países en desarrollo.
- Solución de controversias.

La organización Mundial de Comercio surge de la Ronda Uruguay del GATT en la cual se hace evidente la necesidad de una organización con una más amplia competencia, ya que la dinámica de la globalización económica había rebasado los límites de Actuación del GATT.

El mecanismo de solución de Controversias es uno de los elementos más importantes en la OMC. El GATT había carecido de los instrumentos para tomar medidas directas en contra de los infractores, por lo que debió hacer uso de un procedimiento de carácter voluntario para que los países cumplieran con las resoluciones emitidas. De lo contrario, el mecanismo de solución de controversia surgido de la

Ronda Uruguay dota a la OMC de una estructura más sólida en el proceso para resolver controversias.

En 1985, México da los primeros pasos en la reforma a la política comercial y en 1986 se adhiere al GATT. Anteriormente, debido a la política comercial fuertemente proteccionista, no se consideró conveniente incorporarse a ese organismo y adquirir obligaciones para reducir aranceles y eliminar barreras no arancelarias.

A raíz de la entrada de México al GATT:

- La tarifa máxima se reduce del 100 al 50 % y se eliminan los precios de referencia sobre las importaciones.
- Se adoptan medidas de promoción a las exportaciones tales como la reducción en aranceles e impuestos indirectos a la exportación, así como el fortalecimiento del financiamiento a la exportación.
- La orientación hacia la exportación directa e indirecta fue tomada no sólo como una forma de beneficiarse del comercio exterior en tiempos en que los precios del petróleo se encontraban en descenso, sino que fue difundido a nivel nacional como un instrumento que asegura la contención de la inflación y el éxito de la estabilización monetaria.

3.2.2 El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

México suscribió el 17 de diciembre de 1992 un Tratado de Libre Comercio con Canadá y Estados Unidos que entró en vigor el primero de enero de 1994. Gracias a éste, se incrementarían los flujos económicos entre los tres países que eliminarían, en forma gradual, las barreras arancelarias y no arancelarias.

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

Los Objetivos inmediatos del TLCAN son:

- Eliminar barreras al comercio.
- Promover condiciones para la competencia justa.
- Incrementar las oportunidades de inversión.
- Proporcionar protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual.
- Solución de controversias.
- Fomentar la cooperación trilateral, bilateral y multilateral.

Las principales características del TLCAN son las siguientes:

Aranceles. Los tres países eliminarán todos los aranceles a la importación de bienes producidos en la región, después de un período de transición. El calendario de desgravación, es decir, de eliminación de impuestos, reconoce los distintos grados de desarrollo que existen entre las economías de cada país (**ver cuadro 10**).

CUADRO 10
Desgravación arancelaria

País	Inmediata	A 5 años	A 10 años	A 15 años
	%	%	%	%
México	42	18	38	2
Estrados Unidos	84	8	7	1
Canadá	79	8	12	1

FUENTE: SECOFI

En el cuadro de Desgravación Arancelaria se señalan los porcentajes de desgravación de las importaciones no petroleras en los diferentes plazos acordados. Este calendario de desgravación arancelaria muestra que el TLC proporcionaría mayor certidumbre a los exportadores mexicanos que la otorgada por los Sistemas Generalizados de Preferencias (SGP) de EU y Canadá.

Los SGP otorgan exenciones arancelarias a favor de los países en desarrollo para alentar la expansión de sus exportaciones. Sin embargo, la utilización de estos esquemas es limitada, ya que estas preferencias pueden ser eliminadas si las naciones otorgantes consideran que el país favorecido alcanzó un cierto nivel de desarrollo a las importaciones que se realizan empiezan a constituirse en una amenaza para sus productores locales.

El 42% de las importaciones que México desgravará de inmediato lo constituyen los insumos y maquinaria que no se producen en el país.

Reglas de origen. Son un conjunto de procedimientos para determinar si un producto puede beneficiarse de las ventajas que concede al Tratado. Uno de los objetivos de las reglas de origen es evitar la triangulación de mercancías, es decir, que un producto fabricado en el resto del mundo no sea comercializado en la zona con las ventajas que concede el Tratado.

CUADRO 11**Periodos de Desgravación para productos mexicanos exportados a Estados Unidos**

Entrada Inmediata	Cinco Años	Diez Años
Automóviles	Cerveza	Lamina y tubería de acero
Parabrisas	Camiones de Carga	Botas y zapatos de Cuero
Estufas de gas	Pantalones de algodón	Sanitarios de cerámica
Planchas eléctricas	Motores eléctricos	Calentadores de Agua
Refrigeradores domésticos	Asientos automotrices	Penicilinas
Lavabos de cerámica	Tejidos de algodón	
Envases de vidrio		
Televisores		
Motores de gasolina		
Radios de Casseteras		
Computadoras		

Fuente: SECOFI.

CUADRO 12**Periodos de desgravación para la entrada de productos de Estados Unidos y Canadá a México.**

Entrada Inmediata	Cinco años	Diez años
Cerveza	Televisores	Juguetes
Equipo de Cómputo	Envases de Vidrio	Cafeteras Eléctricas
Partes de Televisores	Calentadores	Exprimidores de Jugos.
Parabrisas	Camiones Ligeros	Pantalones de Algodón
Lavabos de Cerámica	Cristalería	Calzado
Mármol	Azulejos de Cerámica	
	Baterías para Autos	

CUADRO 13

Periodos de Desgravación para la entrada de productos de Estados Unidos y Canadá a México.

Entrada inmediata	Cinco Años	Diez Años
Locomotoras Diesel	Computadoras	Autos
Fotocopiadoras	Llantas	Refrigeradores
Videocasseteras	Televisores	Lavadoras
Aviones	Rádios Portátiles	Tractocamiones
Bulldozers	Pantalones de Algodón	Champúes
Teléfonos Celulares	Aparatos Eléctricos	Pañales
Maquinaria	Computadoras	
Equipo Electrónico	Hornos Industriales	
Equipo de Transporte no automotriz	Papel	
Instrumentos de Precisión		

Fuente: SECOFI.

En el Tratado se acordó que un bien será considerado originario de la región cuando se produzca en su totalidad en alguno de los tres países. De no ser este el caso de definieron y acordaron tres criterios para determinar su origen:

1. El cambio de clasificación arancelaria también llamado "salto arancelario", establece el proceso mínimo de transformación que deberán sufrir los insumos para que del bien final o producto sea considerado como originario de la región.

2. El método de valor de transacción define el contenido regional a partir del precio factura del bien exportado y los precios factura de los insumos importados fuera de la región. El contenido regional exigido es de 60 % y sólo en autos el 67.5 %.

3. El método de costo neto define el contenido regional a partir de la estructura de costos del bien exportado y los precios factura de los insumos importados fuera de la región. Con base en este método el porcentaje del contenido regional exigido asciende al 50 %.

Costo de Capital.- Por lo que corresponde a este rubro, se encuentra lo siguiente:

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

Transporte. La mayor parte del transporte de mercancías en México se lleva a cabo por carretera. Tres años después de la puesta en vigor del tratado las compañías mexicanas podrán entrar y recoger carga internacional en los estados americanos ubicados en la frontera como California, Nuevo México y Texas, al igual que las compañías de Estados Unidos y Canadá en los estados limítrofes como Baja California, Sonora y Chihuahua. Seis años después de la entrada en vigor del Tratado, los tres países permitirán a las compañías establecidas en la región ofrecer servicio internacional en todo su territorio.

Trato Nacional. Los bienes importados a un país miembro del TLCAN, otro de ellos, no será objeto de discriminación.

Restricciones a las importaciones y exportaciones. Los tres países eliminaron las prohibiciones y restricciones cuantitativas, tales como cuotas o permisos de importación que se aplican en frontera. Sin embargo, cada país miembro se reserva el derecho de imponer restricciones en fronteras limitadas como para la protección del medio ambiente, de la vida, o la salud humana. Existen además reglas especiales que se aplican a productos agropecuarios, automotrices, energía y textiles.

Impuestos a la exportación: Se prohíbe fijar impuestos a la exportación, excepto cuando estos también se apliquen a los bienes que se destinen al consumo interno. Se prevén algunas excepciones que permitirán a México aplicar impuestos a la exportación para hacer frente a una escasez grave de alimentos y de bienes de consumo básico.

Libre importación temporal de bienes. El tratado permite a las personas de negocios sujetas a disposiciones sobre entrada temporal del TLCAN, introducir a territorio de los países miembros, sin pago de arancel y por un período limitado, equipo profesional o instrumentos de trabajo.

Devolución de aranceles. Establece reglas para la devolución o excepción de aranceles en los materiales utilizados en la producción de bienes que subsecuentemente se exporten a otro país miembro del TLCAN.

Las Disposiciones Generales del TLCAN se refieren a:

- Compras de Gobierno.
- Propiedad Intelectual.

- Antidumping y cuotas compensatorias.
- Salvaguardas.
- Solución de controversias.

Compras de Gobierno.

Las compras de gobierno de Estados Unidos que se abrirán a concurso con el Tratado serán de 53 mil millones de dólares anuales; la de Canadá de 11 mil millones de dólares) y las de México de 8 mil millones de dólares.

Los productores de la región podrán competir para surtir a los gobiernos de cualquiera de los tres países, incluso en la construcción de obras.

Se harán programas especiales en México y Estados Unidos para las micro, pequeñas y medianas empresas. Habla un comité especial que dará a conocer los procedimientos de compras del sector público, que identificará oportunidades de asociación, y promoverá el comercio entre ellas.

Propiedad intelectual.

- La propiedad intelectual es el derecho del inventor para vender sus descubrimientos así como avances técnicos para fabricar mejor un producto.
- La protección de inventos, marcas y patentes dará incertidumbre a la inversión y transferencia tecnológica.
- El TLCAN establece la protección del origen geográfico de un producto.

Antidumping y cuotas compensatorias.

- Se establecen tribunales arbitrales independientes para la revisión de las resoluciones definitivas en materia de antidumping y cuotas compensatorias.
- Se crea también un mecanismo de salvaguarda, diseñado para solucionar situaciones en las que la aplicación de la legislación interna menoscabe el funcionamiento del proceso arbitral.
- El Tratado confirma explícitamente el derecho de cada país miembro para conservar la aplicación de su legislación en materia de dumping y cuotas compensatorias.
- En caso de inconformidad sobre alguna resolución de los paneles arbitrales, se podrá solicitar la instalación de un comité de impugnación extraordinaria integrado por tres jueces de los tres países. Este comité podrá anular la resolución original y establecer un nuevo tribunal arbitral.

Las medidas de salvaguarda.

- El TLCAN establece medidas de emergencia para brindar alivio a las industrias afectadas por el incremento en importaciones:
- Salvaguarda bilateral. El daño deberá ser consecuencia de la desgravación arancelaria, de tal forma que la salvaguarda suspende la eliminación de las tasas arancelarias acordadas, o bien, restablece la tasa anterior a la entrada en vigor del TLCAN. Puede adoptarse por una sola vez y por un período máximo de tres años.

- Salvaguarda Global. El GATT autoriza medidas de salvaguarda mediante tasas arancelarias o cuotas. Los países miembros del TLCAN deberán quedar exentos de la aplicación de una salvaguarda global de alguno de los miembros, a menos que sus exportaciones representen una parte sustancial de las importaciones totales del bien en cuestión o, contribuyan de manera importante al daño serio a la amenaza del mismo.

Solución de controversias.

- Siempre que surja un asunto que pudiera afectar los derechos de un país derivados del TLCAN, el gobierno de ese país podrá solicitar consultas a los otros gobiernos involucrados.

—Si las consultas no resuelven el asunto dentro de un plazo de 30 a 45 días, cualquier país podrá convocar a la Comisión de Comercio a una sesión plenaria.

—Si después de ello, no se logra una resolución mutuamente satisfactoria, cualquier país involucrado podrá solicitar el establecimiento de un tribunal que considere la controversia.

- En caso de que una controversia pueda someterse tanto a instancias previstas por el GATT como a las que constituye el TLCAN, el país demandante podrá elegir entre cualquiera de los dos foros

3.3 Las micro, pequeñas y medianas industrias en el proceso de globalización.

La presencia de las MiPyMI en los sistemas económicos es un fenómeno universal; independientemente del desarrollo de sus economías, han representado un

papel destacada en la industrialización de la mayoría de los países. Es un hecho que su papel es cada vez más importante en las naciones industrializadas; el espacio que ocupaban en las economías de la OCDE creció de manera notable en los setenta y los ochenta. Los aspectos más destacados de las MiPyMI en países como Japón, Reino Unido, Estados Unidos y Francia, entre otros países son:

- Su creciente participación en la creación de empleos y valor agregado y se considera contribuyen a la distribución regional del ingreso.
- Han probado gran capacidad para la aportación de innovaciones relevantes de productos y procesos.
- Su tejido empresarial ha resultado más resistente que el de las grandes corporaciones en tiempos de crisis económicas; pueden ser más vulnerables individualmente, pues es alta su vulnerabilidad durante las crisis, sin embargo, su capacidad de regeneración es elevada.
- Tienen más flexibilidad que las grandes para adaptarse a las nuevas condiciones de mercado, lo cual hoy es sumamente importante, debido a los constantes procesos de innovación tecnológica.

Puesto que presentan corta tendencia a la especialización, se considera que cuentan con bases para actuar como proveedoras eficientes en empresas de gran tamaño, por lo que la subcontratación es una de las formas más valiosas del trabajo dada la intensa competencia por los mercados y la globalización productiva, características principales del comercio mundial y la reorganización industrial.

La flexibilidad como elemento característico ha inducido a prácticamente todas las economías industrializadas a establecer mecanismos de apoyo para las MiPyMI, adoptando programas específicos que se han reforzado y adoptado a la nueva concepción que se trace de ellas. Sin embargo, antes se tenía un enfoque notablemente

distinto; tradicionalmente las políticas se basan en concepciones en exceso paternalistas, de protección al débil, lo que implicaba cierta distorsión de las condiciones del mercado y rara vez desembocaban en mayor eficiencia individual o colectiva del sistema productivo. En cambio, ahora su papel es mucho más destacado pues se parte de su papel en un entorno abierto a la competencia y en la búsqueda de mayor eficiencia del sistema productivo en su conjunto.

Uno de los principales objetivos de las políticas en desarrollo en América Latina en los últimos años ha sido la integración de las naciones de la zona a la economía internacional, lo cual significa que el sector productivo debe alcanzar niveles de competitividad compatibles para ese propósito. No obstante su importancia para el desarrollo económico de México, las MiPyMI tienen problemas que afectan su eficiencia, la que condiciona a su avance, si bien es cierto que estos datan de tiempo atrás, las condiciones prevaletentes las han agravado.

Así, el aumento de la competitividad es el principal objetivo para el aparato productivo en este decenio, y para que el sector privado desempeñe el papel dinámico que se le tiene asignado se debe pensar en ir más allá del ansiado equilibrio macroeconómico, pues éste de poco servirá si no se realiza un esfuerzo paralelo para modernizar la planta productiva y elevar la competitividad de la economía mexicana en el ámbito internacional. Dentro de este ámbito hay muchos elementos a considerar, pero son dos las que influyen de manera determinante en la capacidad para elevar la competitividad: la articulación productiva y la existencia de un entorno empresarial propicio al desarrollo de los negocios.

Los sistemas productivos latinoamericanos han heredado una profunda desarticulación estructural, ya que son muy escasas las relaciones económicas entre los sectores industria y agricultura, servicios y actividad productiva real, administración pública y sectores productivos así como las relaciones productivas intersectoriales entre unidades de diferente tamaño, todo esto propicia el que los sistemas productivos se polaricen; mientras que una parte de la economía es capaz de realizar las

transformaciones necesarias para elevar su competitividad internacional, otra está prácticamente alejada de esos procesos.

El papel de los gobiernos es propiciar un entorno favorable al libre mercado y evitar que se altere su funcionamiento, por ello, su gestión se ha orientado a ofrecer el ambiente empresarial propicio y apoyar en forma decidida a las MiPyMI; esto implica la puesta en práctica de economías externas que favorezcan la competitividad del sistema sin perturbar las condiciones de libre mercado ni aumentar la intervención estatal, de ahí el surgimiento de las llamadas políticas de carácter horizontal de apoyo al entorno empresarial, creadas en gran medida por el sector público, orientado a puntos clave de la innovación, tecnología, capacitación de recursos humanos, sistemas de información, funcionamiento para una mayor competitividad en el entorno globalizado.

Las deficiencias estructurales del entorno de las industrias las debe resolver en última instancia, el sector privado; sin embargo, no será fácil que las propias MiPyMI, dispongan de capacidad financiera, técnica y logística para superar con un solo esfuerzo y en los plazos corto y mediano, los rezagos acumulados durante decenios.

Se debe facilitar el acceso de las MiPyMI a una serie de servicios externos para su desempeño competitivo y que, por su tamaño no pueden ni deben procurarse de forma interna; en ese marco podríamos definir las siguientes líneas de acción:

1. La modernización de los sistemas productivos en América Latina y el Caribe es una necesidad imperiosa para alcanzar los niveles óptimos de productividad internacional. Las economías de la región no deben descansar exclusivamente en sus recursos naturales, y mano de obra barata, sino en la incorporación eficiente de valor agregado, por ello es muy importante mejorar los mecanismos de difusión de las tecnologías existentes, de transferencia de tecnologías específicas; preparar a las

MiPyMI para la incorporación de innovaciones en procesos y productos comercializables en los mercados interno y externo, y mejorar los sistemas ciencia industria y las actividades de investigación y desarrollo que será necesario establecer como base del impulso tecnológico, pero adoptando posiciones muy realistas

2. La capacitación gerencia y de la mano de obra es fundamental para el desarrollo competitivo de las industrias que se debe atender la formación gerencial de carácter global y cada una de las áreas funcionales de la industria (financiera, técnico, comercial e internacional). La calificación profesional de empleados y trabajadores, y el sistema educativo de cada país, debe considerar las necesidades del sector empresarial.
3. El desarrollo de servicios empresariales externos cuya disponibilidad es básica para las empresas, especialmente las micro que no pueden ni deben obtenerlos internamente, siendo los más importantes los de carácter informativo empresarial disponible por múltiples medios. Los esfuerzos respectivos se deben centrar en su captación y sistematización; su difusión puede realizarse mediante bases de datos u otros mecanismos más convencionales. Existen múltiples experiencias en todo el mundo, en el desarrollo de esa actividad, los servicios de consultoría estratégica, control de gestión y asesoría especializada se han desarrollado con éxito en algunos países industrializados.
4. El elemento fundamental para la competitividad internacional y el acceso a los principales mercados mundiales es cumplir con los estándares de calidad requeridos. La normalización, homologación y certificación de productos requiere de un sistema que garantice la calidad de una infraestructura técnica compleja y especializada. En muchos países industrializados esta actividad la realiza el sector privado que, en un principio, casi siempre contó con el apoyo oficial.

Por otra parte, se ha vinculado a la calidad industrial y a la innovación, el diseño industrial, este se ha convertido en un componente básico de la competitividad, mediante la conjunción de aspectos funcionales, estética, formales y tecnológicos adecuados a las necesidades cambiantes de los mercados, hacen que el diseño sea un elemento clave para la incorporación de valor agregado a la producción.

La internacionalización de las empresas ya no tiene que ser un objetivo exclusivo de las grandes corporaciones multinacionales; los actuales medios de comunicación y transporte deben ser una herramienta que facilite el establecimiento de vínculos entre empresas de menos tamaño y sobre todo la configuración de redes de distintos tipos. La creación de empresas, la formación de alianzas estratégicas y las inversiones conjuntas con socios de otros países permite aprovechar las ventajas y los aportes de cada uno de ellos, alcanzando mayor especialización productiva, tecnológica y comercial.

La promoción de exportaciones supone un primer nivel de internacionalización y pueden ser completamente sinérgica con la promoción de inversiones extranjeras o en el exterior. La formación de subregiones de libre comercio marcará una pauta de comportamiento del propio sector privado en el fortalecimiento de la integración regional, la cual deberá complementarse con el apoyo de organismos internacionales. Para ello existen numerosas experiencias de viveros de empresas, centros de empresas, entre otras, que han recibido parte de las iniciativas empresariales innovadoras. Una forma de revitalizar la estructura productiva de un país es promover la actividad de empacadores y establecimiento de tutorías para nuevos empresarios a las experiencias mas sobresalientes de los programas de microempresa facilitan el proceso de regeneración del tejido empresarial.

La integración económica regional como camino para participar en la economía global requiere una estrategia diferente que promoverá la flexibilidad de las ramas productivas competitivas, una política económica que considere los efectos ne-

gativos potenciales del modelo y el resurgimiento de las MiPyMI como elemento de estrategia empresarial dentro de los conceptos de la nueva competencia y especialización flexible. La flexibilidad, se refiere a la posibilidad de la mano de obra, los insumos y el proceso productivo mismo. En este último resultará importante, la interacción de empresas (grandes, medianas, pequeñas y micro) y las modalidades de subcontratación, entre otros requerimientos.

3.3.1 Internacionalización:

La carencia de infraestructura de servicios básicos generó problemas de escala para ingresar a los mercados externos de autoabastecimiento. Las MiPyMI están amenazadas de ver restringida su capacidad de acceso a los mercados externos y de sufrir pérdidas de mercados internos, sino es que ya los perdieron, por ello deben asumir condiciones de desafío de convertirse en empresarios del mercado interno, de adoptar una mentalidad de mediano y largo plazos.

Los cambios en el entorno macroeconómico y en el modo de funcionamiento de las economías latinoamericanas durante los últimos años imponen el reto de mejorar su inserción en los mercados externos; esto, por el profundo ajuste que caracterizó los años ochentas, que llevó a que la mayoría de los países de la región, hayan emprendido diversas reformas centradas en la apertura de sus economías a la competencia internacional. Por ello parece indiscutible que las perspectivas económicas de América Latina están ligadas a la posibilidad de dotar de mayor competitividad a economías que serán progresivamente más abiertas.

Esto supone la mayoría significativa de la calidad de especialización internacional, es decir, dependerán menos de la abundancia de recursos naturales y la mano de obra barata, y desarrollar las ventajas comparativas "dinámicas" derivadas de la innovación tecnológica.

**ESTA TESIS NO SALE
DE LA BIBLIOTECA**

Tener la capacidad de exportar es complicado sobre todo para la MiPyMI, sin embargo, la experiencia demuestra que la competitividad no proviene solo de la empresa, sino que intervienen factores de orden público y privado, de la empresa y de los prestadores de servicios por ello, el objetivo gubernamental debe consistir en que las empresas exporten productos con un mayor valor agregado, lo que se obtendrá por la diversificación de productos exportables, la aplicación de mercados y la incorporación creciente de las MiPyMI al comercio internacional.

Una política de fomento de las exportaciones debe considerar tres tipos de instrumentos: Tipo de cambio realista, política fiscal que elimine impuestos a las exportaciones, y una política financiera que asegure la disponibilidad y el libre acceso al crédito con tasas de interés de mercado. Sin embargo, es un hecho que existe estreches en el mercado regional y miopía de los gobiernos latinoamericanos frente a las urgencias de la integración. Las MiPyMI corren el riesgo de sufrir estrangulamientos a causa de la conducta proteccionista de los países desarrollados, pese a que tales medidas han demostrado ser ineficaces como protección contra la competencia y las prácticas desleales del comercio internacional, pero estos países solo los usan de manera unilateral, es decir, piden apertura y otorgan proteccionismo. En el área de la cooperación empresarial el objetivo es superar las debilidades que implica el tamaño de las MiPyMI en áreas estratégicas como la producción, la tecnología y la comercialización. Las múltiples formas de colaboración existentes, como la subcontratación, ofrecen una amplia gama de oportunidades y opciones para proyectos de inversión y programas conjuntos que sería difícil realizar de manera individual. La cooperación en este caso no debe limitarse al ámbito productivo local sino que es necesario extenderlo al regional.

Así las MiPyMI podrían participar en acuerdos estables de ingreso a nuevos mercados que favorezcan la incorporación y asimilación de nuevas tecnologías, la complementariedad de activos, la mejora de la dimensión y la utilización conjunta de infraestructura y servicios. La creación de la organización latinoamericana para las

MiPyMI, permitirá mediante el diálogo público y privado, concertar acciones a favor de este tipo de industrias.

3.4 Las MiPyMI frente al TLCAN.

El desarrollo de las industrias micro, pequeñas y medianas, en los últimos años, muestra ciertas ventajas y desventajas para enfrentar el ambiente comercial, debido a que sus procesos de operación pueden o no ser más flexibles y sus esquemas de organización menos burocráticos.

Se dice que este tipo de empresas tendrán acceso al mercado más grande del mundo ya que entre los tres países se suma una población total de 360 mdh y su PIB asciende a seis billones de dólares, lo que representa el 25 % de la producción mundial. Además debido al potencial de su economía y el alto nivel de consumo de sus habitantes, Estados Unidos es el mercado más codiciado del planeta. El producir para un mercado mayor, amplía las posibilidades de participar a las MiPyMI en las cadenas productivas, esto por la facilidad de integrarse y adaptarse a ellas.

3.4.1 Desgravación Arancelaria.

Para la desgravación arancelaria, se buscó que para las empresas mexicanas se tuviera un mayor plazo de protección que las empresas de Estados Unidos o de Canadá.

Esto es conveniente, dado que estos países, aplicaron la política económica neoliberal mucho antes que México, por lo que sus economías están ya preparadas para acuerdos comerciales de este tipo.

Con esta desgravación paulatina se busco mayor certidumbre a los exportadores mexicanos que la otorgada por el sistema generalizado de preferencias (SGP de Estados Unidos, Canadá y México).

Los impuestos a la importación de productos se eliminarán más lentamente, buscando plazos adecuados y que las empresas pequeñas logren adecuarse a este nuevo contexto. Con la desgravación se logró el acceso preferencial a los mercados de Estados Unidos y Canadá de las empresas mexicanas, buscando su mayor y mejor desempeño, exportando, ya sea directa o indirectamente, esto por medio de la aprobación a la entrada en el mercado de América del Norte ya sea con menor o ningún impuesto aplicable a los bienes y servicios de los países firmantes; por ejemplo: Tenemos que en rama textil los países asiáticos deben pagar un arancel promedio de 11.4 % y 16.5 % al exportar a estados Unidos y Canadá respectivamente, pero las empresas de esta rama establecidas en territorio mexicano es posible exportar a esos países sin restricciones de cuotas y pago de aranceles.

3.4.2 Las reglas de Origen.

Como ya lo habíamos señalado, anteriormente las reglas de origen, nos permiten comprobar si un producto está fabricado en la región, y si no, para que pague aranceles e impuestos que correspondan. Este procedimiento permite evitar que un país, se beneficie de los privilegios que mutuamente se otorgan dos o más países, que tienen el libre comercio entre sí. Otros objetivo, al aplicar las normas de origen son: "el favorecer la integración de cadenas productivas a nivel regional que permitan incrementar la productividad y la competitividad internacional de los diversos sectores industriales de los países de la región, proteger a los sectores económicos regionales de la competencia extrazonal, favoreciendo el aprovechamiento de economías de escala a nivel regional".⁸

Con estas reglas de lo que se trata es de permitir a todo tipo de industrias, en especial las MiPyMI, un mayor desarrollo de actividades productivas, pues se busca que las reglas de origen fomenten la incorporación de partes y componentes nacionales en los procesos productivos. Las empresas de la región al cumplir con las reglas de origen y al incorporar mayor valor agregado regional dentro de sus cadenas de valor esperan el desarrollo de un número mayor de proveedores, que se manifiesten en subcontrataciones y se apoye con tecnología a las MiPyMI.

El que México permitiera a empresas financieras provenientes de cualquiera de los países signatarios del tratado, establecerse en su territorio; lo hizo con el propósito de facilitar el acceso al crédito a las empresas y hacer más competitivo este tipo de mercado en cuanto a la puntuación de servicios y principalmente que en la competencia por la captación de ahorro, los usuarios se vieran beneficiados con la reducción en el costo del dinero.

Por tanto con la entrada de la Banca extranjera se buscó una reducción en los márgenes de intermediación bancario, bajo el contexto de mayor competencia en el sistema financiero y la creación de nuevos instrumentos acordes a las necesidades de las MiPyMI y que atrajeron la atención de la comunidad inversionista.

No obstante para las empresas de estratos pequeños que hasta ahora encuentran dificultades para exportar debido a los costos que representa el dar a conocer sus productos o servicios; lo que se busca con el tratado es generar mayores oportunidades para la exportación al comercializar sus productos en México con cadenas mexicanas que comercialicen en el extranjero a bien con la integración de la cadena productiva vía exportación indirecta. La apertura y la mayor competencia en el comercio tiene como objetivos aumentar el volumen de ventas y bajar los márgenes comerciales.

3.4.3 Negociaciones a nivel sectorial.

Los resultados de las negociaciones a nivel sectorial, en cuanto a disposiciones específicas de liberalización comercial para los sectores agroindustrial, plástico, textil, muebles y autopartes se presentan a continuación, por ser los sectores en los cuales México tiene un cierto grado de competitividad.

Sector Agroindustrial.

Entre las empresas agroindustriales mexicanas destacan las empresas de dimensiones micro, pequeñas y medianas, y es por ello que se negoció en base a los diferentes grados de desarrollo de las economías de los tres países. El estimular la inversión en el campo es una prioridad pues su importancia es básica para el desarrollo, aunque no se haya dado hasta ahora el apoyo necesario en este rubro, por lo tanto, hay mucho por hacer, sin embargo se pensó en que dicha inversión podría incentivarse por la reducción de costos al liberalizarse los principales bienes de capital, de otros insumos necesarios para la modernización del campo (tractores, segadoras, trilladoras, cosechadoras, empacadores de forrajes, arados, fertilizantes, insecticidas, herbicidas, entre otros). Y las empresas agroindustriales.

Desde la puesta en marcha del Tratado, estados unidos eliminó por completo los impuestos a la importación de flores (exceptuando rosas), plantadas de ornato, miel de abeja, y diferentes frutas y legumbres. En los cinco años posteriores a la firma del tratado, se desgravarán rosas, mezclas de frutas y vegetales, jugo de piña, entre otras frutas. Canadá desgravará de inmediato la importación de coles, café, verduras, jugo de toronja, y en cinco años la importación de chocolate, mayonesa, alubias, rábanos, verduras congeladas, calabaza, cebollas y ajos. Para este sector fue necesario considerar lo que se ha dado en llamar "Ventanas Estacionales", que se refieren a los periodos del año en los que será posible ingresar ciertos productos de origen mexicano a Estados Unidos, exentos de impuestos, tales productos son

tomate, berenjena, chiles, calabazas, sandía y cebollas. México desgravará de inmediato el 36% de las importaciones que provienen de estados Unidos, después de cinco años la entrada de productos será 3% mayor; un punto a favor de Estados Unidos fue que se pospuso la eliminación de impuestos al 60% en sus exportaciones agrícolas a México, en periodos que van de 10 a 15 años.

Durante 10 años se otorgará protección contra la importación de papas, manzanas, alimentos preparados, aceites, embutidos, productos porcícolas, y carne de pollo. El comercio de productos agrícolas es más reducido con Canadá, en este caso se excluyeron los productos lácteos y avícolas. México desgravará de inmediato en correspondencia con Canadá el 4% del valor de las importaciones de dicho país, en cinco años el 5%, en diez años el 285 y el resto en un plazo de 15 años, algunos de los productos que se acordó importar de inmediato sin restricción algunos fueron: lentejas, pistaches, merluza, guisantes, arboles de Navidad, caballos de salto y carreras. En cinco años la eliminación de aranceles será alpiste, harina, sémola, almidón, salvados, cerveza de malta, jugos de legumbres y pera.

Con respecto a las medidas sanitarias y fitosanitarias, se conserva su práctica, sin embargo, los tres países se comprometieron a no utilizarlas como bloque a la entrada de productos agrícolas a los mercados de la zona y sin descuidar la protección a la vida y salud humana, animal o vegetal. Además se reconocieron zonas libres y de escasa presencia de plagas y enfermedades, lo que le permitirá a México exportar productos que no tenían acceso a dos mercados por razones sanitarias.

Sector Plásticos

A partir de la entrada en vigor del tratado este sector se comprometió a desgravar las resinas sintéticas de inmediato, se pensó en un primer momento en que este hecho favorecería a las MiPyMI del sector, contando con que este es su principal insumo.

Estados Unidos eliminó de inmediato los aranceles a la importación mexicana de plástico y sus manufacturas. (cuadro 14).

CUADRO 14
Desgravación Arancelaria Sector Plásticos
(En Porcentaje)

País	Inmediata	A 5 años	A 10 años	Exento
	%	%	%	
México	16	14	69	1
Estados Unidos	84	3	13	
Canadá	5	14	77	4

Fuente: SECOFI, Tratado de Libre comercio de América del norte. La industria micro, pequeña y mediana; México, 1993, p 11.

Sector Textil

En el acuerdo multilibros del GATT, se permite a los Estados Unidos la aplicación de restricciones en las cantidades que importa con el fin de proteger su mercado. De acuerdo con el tratado, se pactó la eliminación inmediata de las cuotas a la importación; por parte de Estados Unidos, en los bienes que cumplan con las reglas de origen: México podrá exportar hilos, telas y prendas de vestir, sin restricción de volumen. Estados Unidos eliminó de inmediato aranceles al 455 de sus importaciones de México, y México desgravará menos del 20% de sus importaciones originarias de este país. Estados Unidos reducirá sus impuestos para el resto de las importaciones, que en el más grave de los casos ascendía a 655 y ahora en el 20%, estos impuestos se eliminarán en un plazo de 10 años. Canadá desgravará de inmediato el

19% de las exportaciones mexicanas; en cambio México elimina el 4.7% de sus compras textiles a este país de manera inmediata.

Otro aspecto importante para este sector son las reglas de origen; con respecto a esto tenemos que hilos e hilados deberán ser manufacturados en base a fibras de la región y que tengan acceso a los beneficios del Tratado. Si los productos no cumplen con las reglas de origen, se otorgará la preferencia arancelaria del TLC aunque sólo hasta ciertos límites, (Ver cuadro 15).

CUADRO 15
Desgravación Arancelaria Sector Textil
(porcentaje)

País	Inmediata %	A 5 años %	A 10 años %
México	21	67	12
Estados Unidos	31	58	11
Canadá	15	60	25

Fuente: SECOFI. Tratado de Libre Comercio de América del Norte. La industria micro, pequeña y mediana; México, 1993, p19.

Sector Muebles

Como resultado de las negociaciones del TLCAN, se permite a la industria mueblera el libre acceso a los mercados de los países vecinos del norte, así como la protección en el mercado nacional; para insumos y partes de este sector que provienen de Estados Unidos y Canadá, se negoció su desgravación inmediata beneficiando a las MiPyMI. Estados Unidos eliminó los impuestos a la importación o a la totali-

dad de los productos de esta industria, a partir del momento en que entrara en vigor el tratado. _La regla de origen aplicable en esta subrama es la del "salto arancelario" siempre y cuando los productos se fabriquen con insumos y partes originarias de la región.

Sector Autopartes

Las empresas micro, pequeñas y medianas que tienen una participación importante en el sector automotriz a través del sector autopartes; se verán beneficiadas porque se eliminarán barreras al comercio de autopartes y las restricciones a la inversión dentro del sector por medio de las negociaciones de liberalización comercial esto durante un período de diez años.

En base a la consideración de diferentes grados de desarrollo de las economías firmantes en el tratado, se permitió al sector un plazo amplio con la finalidad de competir eficazmente en el mediano plazo.

En cambio Estados Unidos desgravará inmediatamente el 81% de sus importaciones mexicanas de autopartes, el resto de sus importaciones provenientes de México, el 18% se dará en cinco años y el 1% en diez años, México se comprometió en un principio a desgravar el 5% de sus importaciones de autopartes de forma inmediata, el 70% se desgravará en 5 años y el 25% en diez años. Por lo que se esperaba que esta industria tendría garantizada, durante diez años, una proporción del valor agregado de las empresas que ensamblan automóviles es decir, de la industria terminal.

En los primeros cinco años, el valor agregado de la industria de autopartes deberá ser igual a un 34 % del valor agregado de la industria terminal y, a partir del año 1999, se reducirá en uno por ciento anual por el resto del período de transición (10 años), hasta llegar al 29 % en el año 2003. En autopartes, la regla de origen se

sujeterá a dos criterios alternativos y para algunas autopartes el origen lo conferirá el criterio de salto arancelario y para otras, el de contenido neto regional¹⁸. En el **cuadro 16** se resumen los grados y tiempos de desgravación arancelaria de cada uno de los países firmantes del Tratado.

CUADRO 16
Desgravación Arancelaria Sector Autopartes.
(Porcentaje)
(%)

País	Inmediata %	A 5 Años %	A 10 Años %
México	7	69	24
Estados Unidos	83	16	11
Canadá	7	69	24

8.- SECOFI. Tratado de libre Comercio de América del Norte. La industria Micro, Pequeña y Mediana; México, 1993, p.20.

3.5 Modelos de Desarrollo para las MiPyMI en otros países.

Se tratará en este apartado de analizar el papel de las MiPyMI dentro de un contexto de globalización y apertura económica, en diferentes países del mundo en los que se ha podido comprobar su eficacia como entes económicos competitivos. Las características de este tipo de empresas a nivel de MiPyMI exitosas se divide en dos períodos diferentes en el tiempo, uno que va de 1960 a 1979, y cuyas principales características fueron:

1. La carencia de una inserción real en el mercado.

2. La inexistencia de una inserción con otras ramas y
3. La ubicación en la fabricación de bienes de consumo tradicional y potencial para la exportación.

En el período que va de 1970 a 1990, en países como Italia, Alemania y Estados Unidos, se ha producido el éxito de las MiPyMI cuyas características son:

- a) Éxito en el mercado.
 - b) Posibilidades de exportación.,
 - c) Agrupamientos regionales fundamentales en la relación de MiPyMI.
-
- d) Producción garantizada de la producción en las empresas y entre las empresas, o sea intra e inter empresa.

Se ha observado en estos casos la importancia de la cooperación, y aún más el papel que juega el entorno en todo tipo de instituciones de apoyo no sólo financiero, sino también de otros tipos, conformando así una red de apoyos (Universidades, Instituciones de Investigación, la banca de desarrollo, etc.). Esto ha sido resultado también por la inopción de un nuevo paradigma tecnológico, en sectores como la biotecnología, nuevos materiales, etc.; estos elementos conforman la base que posibilita este funcionamiento.

A diferencia de la década de 1950 a 1960 período en que se daba la forma de la producción en masa liderada por la gran empresa, ahora se da una profunda restructuración de las economías desarrolladas con la participación relevante de las MiPyMI, aunque no las tradicionales.

Ahora las MiPyMI de éxito poseen características dinámicas, con apoyo de información, organización flexible, aprovechamiento y hasta una apropiación de las redes de su entorno. Otra característica importante es que no se le da la importancia como se hacía antes a la producción en volumen sino a la atención a los nichos de mercado, otro punto es el cambio de las estructuras productivas en forma vertical o horizontal; de esto se deriva una nueva modalidad de relaciones en sistemas de subcontratación, que puedan darse tanto a nivel nacional como internacional. Se dan también nuevos métodos de organización de la producción que consiste en la racionalización de los procesos productivos que permiten participar en la racionalización de gastos superfluos, se toma también la actitud de servicio en calidad y entrega a tiempo, se requiere de la formación de recursos humanos, la gente que responda a los imprevistos de la producción, el conseguir la adecuación de uniones entre las MiPyMI es precisamente el hacer la adecuación y no quiere decir fusión.

Por otra parte dentro del enfoque sistémico de la competitividad, los éxitos no sólo consisten en el aprovechamiento de los nichos de mercado sino también del contexto o entorno, en cuanto a países como Japón se ha hablado de sus bases interactivas que se expresan en la subcontratación, la base de sustentación son los *Karetsu*, también se apoyan fuertemente en la filosofía de la empresa, "el cero defectos" y por supuesto la importancia y el papel polivalente del trabajador. En cuanto éste último punto es de gran importancia el resaltar que la actitud de todos los trabajadores en Japón es un modo de vida. La producción polivalente de Japón está fundamentada en un trabajador polivalente, versátil.

El sistema de subcontratación está trastocado por normas de calidad. Las acciones que están llevando a cabo las empresas grandes ante esta nueva fase es lo que manifiesta en ciertos sectores con grandes reestructuraciones o sea, estos grandes grupos se diversifican.

En México como en muchos otros países sabemos que las MiPyMI tienen limitaciones de mercado, tecnología y de capital, es esta una nueva oportunidad para

utilizar los nichos y vincularse por medio de la subcontratación a grandes empresas y de exportación agrupaciones estratégicas.

Sin embargo las grandes limitaciones podrían ser que aunque se dan logros importantes con ejemplos de subcontratación está lejos la posibilidad de desarrollo tecnológico, como se mencionó, otro de los problemas es el de la cultura empresarial, que en México se da de manera que sólo buscan la supervivencia. En cuanto a la detección de las necesidades de capacitación en las MiPyMI se tiene un cambio en la naturaleza de las instituciones con disposiciones a la asesoría, lo que se intenta es que el empresario sepa dirigir su propia organización:

Las posibilidades de desarrollo en las MiPyMI mediante la subcontratación, se dan por las ventajas competitivas, que plantean un aprendizaje, que se dirige a la subcontratación con calidad con normas cada vez mayores, la subcontratación que se usó y se usa tan sólo como mano de obra barata en algunos países puede tomar otras modalidades, que rebasan a la subcontratación tradicional.

En base a la experiencia de países industrializados se ha dado un marco institucional que ha dado lugar al desarrollo de la pequeña empresa, con un alto nivel tecnológico. Por otra parte sus sistemas educativos están pensados para inducir hacia la innovación tecnológica, esto hace que se derive la formación de capacidad humana dispuesta a asumir el riesgo de desarrollar sus propios negocio, y además se trata de un sistema de financiamiento que premia la innovación.

Esto provoca que los empresarios con una baja capitalización pero con proyectos viables tengan el apoyo de instituciones financieras que compartan el riesgo con esti tipo de empresas. A esto también se suma el que la organización industrial alimenta la conformación de pequeñas y medianas empresas. A continuación se citan las cosas más exitosas para estas empresas en algunos países.

3.5.1 Japón.

En este país, se ha dado un vínculo y la articulación de MiPyMI, la estrategia ha consistido en formar un vínculo y en articulación de las MiPyMI con las industrias grandes por medio de dos vías:

- a) Un sistema de subcontratación de una compañía mater, en donde las micro, pequeñas y medianas industrias produzcan componentes específicos.-
- b) Un sistema de utilización, en donde los pequeños subcontratistas cooperen con las compañías grandes en calidad de afiliados, más que de filiales.

Tanto en Japón como en Italia se ha dado un marco institucional que apoya la creación y el desarrollo de este tipo de empresas. Por ejemplo en Japón se crearon instituciones encargadas de respaldar su desarrollo en un marco legal que asegurará su funcionamiento eficiente; en este caso las medidas de apoyo fueron las siguientes:

Integración de negocios

Conversión de negocios

La promoción regional de la MiPyMI

Promoción de la subcontratación

Internacionalización

Las medidas adaptadas para fortalecer la infraestructura administrativa fueron las siguientes:

Apoyo financiero a las MiPyMIs

Suplementos crediticios

Reducciones tributarias

Fomento de cooperativas

Capacitación de personal

Desarrollo de sistemas de información

Fomento al desarrollo tecnológico

Prevención a la situación de quiebra

Apoyo para obtener oportunidades de negocios con entidades gubernamentales.

3.5.2 Italia

En el caso de este país, el rasgo que define las modalidades de difusión para las MiPyMIs se relaciona con el concepto de área sistema, el que se aplica al complejo de empresas concentradas en cierto territorio determinado, en donde se producen bienes similares o que se encuentran integradas verticalmente. Dentro de dichos sistemas, cada empresa desempeña cierto papel, dentro del proceso de transformación, convirtiéndose así en una unidad productora o consumidora de bienes y servicios que las otras empresas requieren o suministran. En conjunto se comportan como una gran empresa, dado que se da un aprovechamiento de las economías de es-

cala al mismo tiempo que se conserva la flexibilidad derivada de la independencia de cada unidad.

La elección de la actividad productiva y el tipo de bienes y servicios se basan en los conocimientos técnicos disponibles de cada localidad, aprovechando las especializaciones artesanales, el bajo costo de la mano de obra y las posibilidades de subdividir el proceso productivo entre las empresas.

Al hacer una comparación de estos modelos se observa que el modelo japonés es un modelo de producción centralizado en la gran empresa, para que sea ella la conductora del desarrollo de estas industrias; mientras que en el modelo italiano es de promoción descentralizado, que ha sido producto de la herencia cultural de innovación. Esto en su conjunto permitió el rescate de información industrial de las micro, pequeñas y medianas industrias con alto contenido tecnológico.

Estos ejemplos ya han servido en otros países para moldear su política económica y en algunos casos grandes cambios, como por ejemplo en el caso de Taiwan, Korea del Sur, Tailandia, Hong Kong y Singapur, o sea, los tigres asiáticos; que han empezado a inundar los mercados internacionales con sus manufacturas o maquilas provenientes de estas industrias.

3.5.3 Estados Unidos

Las actividades que realiza actualmente la Administración de Pequeñas Empresas (APE), en este país, son diferentes de las que realizó en sus inicios en la década de los cuarenta, en un principio el gobierno daba asistencia directa a los pequeños empresarios, actualmente se proporcionan los mismos servicios pero con mayor participación del sector privado. En materia de asesoría y capacitación proporciona fondos para administrar a una red de asesores e instructores, el sector privado también participa, patrocinando diversos foros de interés para los pequeños y

medianos empresarios, la APE ha coauspiciado estos foros junto con empresas como Microsoft, Apple, Computer, América Telefon and Telegraph (AT&T), y Bell.

En EUA, las pequeñas empresas representan el 99.6% del total, aportando más del 40% de los empleados altamente calificados creados en el último decenio; existen cerca de 20 millones de pequeñas empresas de estas 15 millones sólo tienen propietarios y ningún empleado, 2.9 millones tienen de uno a cuatro empleados, 1.8 millones de cinco a nueve, y 63 mil de cien a quinientos empleados. A este tipo de empresas la APE les otorga principalmente préstamos de garantía y directos, aunque estos últimos son cada vez menos frecuentes; la mayoría de estos préstamos se efectúa por medio de un banco comercial, en el caso de los préstamos de garantía el crédito lo lleva a cabo una institución financiera local con la garantía de la APE.

Según una investigación de la compañía Price Water House acerca del programa de préstamos de garantía en 1992, las pequeñas empresas que no gozaron de los recursos otorgados por el programa crecieron de 1984 a 1989, 37% en promedio, en cambio la que sí los recibieron crecieron en el mismo período 300%, aunque esto se atribuyó a la asistencia del tipo no financiero de la APE. Cerca de 11 mil bancos en el país participan en los programas de préstamos, la APE cuenta con pruebas para afirmar que en los programas de asistencia financiero se genera desarrollo empresarial, beneficiando al crecimiento a la sociedad por medio de la generación de empleos; para 1989 el gobierno había recuperado los préstamos otorgados en 1985 hasta en 264%, esto hace posible vender parte del monto de los préstamos garantizados por la APE a los inversionistas, esto eleva las ganancias mediante las primas y tarifas de servicio retenidas, lo que asegura liquidez inmediata y constituye una protección contra posibles aumentos a la tasa de interés.

El préstamo directo es un instrumento de asistencia financiera que se presta sin la participación de intermediarios, los recursos para este tipo de préstamos es limitado, en ocasiones sólo está disponible para cierto tipo de prestatario (Para empresas localizadas en áreas con alto desempleo, o propietarios con bajos ingresos o

veteranos de guerra). Para poder otorgar el crédito la APE suele solicitar a los empresarios que aporten entre un tercio y hasta la mitad de los activos necesarios para emprender el negocio, además de demostrar capacidad de pago, por otra parte la red de asesoría y capacitación a propietarios de pequeñas empresas se conforma por un cuerpo de ejecutivos retirados, pequeños institutos de empresa y pequeños centros de desarrollo de empresas; el cuerpo de servicios de ejecutivos retirados brinda sin costo, asesoría de propietarios de pequeñas empresas; la Apple les proporciona oficinas, teléfonos, y gastos diarios. Cerca de 13 mil ejecutivos retirados trabajan como voluntarios en este programa, para más de 700 localidades de los Estados Unidos, Puerto Rico y las islas vírgenes.

El programa del Instituto de Pequeñas Empresas, proporciona a las MiPyMIs estudiantes de administración calificados, graduados o por graduarse; dicho programa se estableció en 1972, desde entonces se han ido instalando 530 institutos en preparatorias y universidades en todo el país, además más de 6 550 empresarios recibieron asistencia por medio de este programa ir por cada caso exitoso la APE otorga un subsidio por 500 dólares a este instituto.

3.5.4 Chile

Las MiPyMI de Chile son un claro ejemplo del potencial en el desempeño exportador en este tipo de empresas, aunque les resta aún mucho por hacer dada la globalización productiva de los mercados y los retos de la competitividad. La modernización e integración eficiente de estas empresas con la grande han sido indispensables en este país, para evadir el rezago económico de tales industrias, ya sea por exportaciones directas o indirectas. Según la experiencia chilena, la competitividad no depende sólo del esfuerzo de los empresarios, sino del todo el sistema en conjunto (público y privado, empresas grandes y pequeñas, ..., etc.). La diversificación de exportaciones se ha fundamentado básicamente en esa comunión de esfuerzos.

Con la apertura comercial chilena, se dio un intenso proceso de diversificación de las exportaciones, ampliación de los mercados y por supuesto el crecimiento de las empresas participantes. Gran parte de la diversificación de las exportaciones y los avances de su competitividad se basan en las ventajas compartidas de sus recursos naturales y en la barata mano de obra chilena; sin embargo, no es menos cierto que la apertura también les significó un costo social elevado.

Las políticas y acciones gubernamentales se enfilan hacia una segunda fase de desarrollo exportador, el objetivo es la venta de productos con mayor valor agregado, además se intensifican los esfuerzos para diversificar la oferta exportable, incorporar a más empresas a la actividad exportadora y por supuesto la ampliación de sus mercados.

El logro del crecimiento económico con equidad y justicia social mas compatible con el mantenimiento de las ventajas comparativas basadas en el bajo costo de la mano de obra; en una segunda etapa para el desarrollo exportador se perfilan relaciones laborales más justas, este tipo de logros recibe en la incorporación de mejoras en las labores de gestión, nuevas tecnologías para el mejoramiento de la producción mano de obra más calificada; todos estos son elementos que potencian las capacidades productivas.

Los requerimientos indispensables para el modelo chileno son:

- El aliento de iniciativas económicas generales sin privilegiar actividades o sectores específicos
- Esfuerzo colectivo, con la colaboración del sector público, empresarios y trabajadores.
- Economía de mercado abierta, aunque con la búsqueda de mayor equidad en las oportunidades para los grupos sociales.

Las autoridades chilenas con la finalidad de aumentar el potencial de exportación, aplicaron una serie de programas para resolver los principales problemas en lo que se refiere a financiamientos, mercados, capacitación, servicios de información y tecnología.

Entre los objetivos que se persiguieron están:

- El consolidar y perfeccionar los mecanismos e instrumentos de estímulos a las exportaciones.
- Acciones concretas para reducir las restricciones y barreras comerciales de algunos países
- Detectar y neutralizar practicas de competencia desleal
- La eliminación de dificultades para que los exportadores no carezcan de crédito.
- Desarrollo de nuevos mercados.
- El establecimiento de un sistema de certificación de calidad
- Alentar la modernización tecnológica de las MiPyMIs.
- La constitución de un fondo de desarrollo tecnológico.
- La organización de centros de transferencia y prueba de tecnología; factoriales y regionales.
- Incentivos fiscales.

- Las mejoras de servicios de información para las MiPyMIs, y
- El impulso a la capacitación de empresarios y trabajadores para mejorar tanto la gestión como la productividad de las naciones.

En 1993 se trabajaron cuatro políticas básicas en la estrategia gubernamental de fomento a las exportaciones:

- a) "Una política cambiaria realista con base en la determinación de un tipo de cambio único calculado diariamente según la diferencia entre la inflación del país y la de los principales centros económicos internacionales. En los últimos años Chile ha logrado reducir su tasa de cambio real, es por ello que los empresarios deben redoblar esfuerzos en materia de productividad."
- b) Una política de importaciones que permitiera devolver los aranceles aduaneros pagados por los exportadores con el fin de liberar de esos gravámenes a los productos de exportación. Así como la eliminación de todo tipo de barreras y restricciones a la importación que pudieran incrementar el precio de las mercancías y por ende afectar la competitividad de la producción nacional.
- c) Una política fiscal sin ningún tipo de impuestos a las exportaciones, pero sin otorgar subsidios a la producción o comercialización de bienes exportables.
- d) Una política financiera que garantice la disponibilidad de crédito y el libre acceso a él con tasas de interés de mercado, es decir, sin preferencias para los exportadores".⁹

Es por ello que la estrategia de impulso a las exportaciones en Chile; como se señala anteriormente no se fundamenta de manera individual por lo cual lo que se

implementa es una estrategia de impulso a la asociación para organizar comités de exportación para empresas de ramos iguales o complementarios y en conjunto se dan a la tarea de exportar, las ventajas que les ha traído este tipo de temas son diversas.

- a) se ha logrado concentrar los esfuerzos promocionales del gobierno y el sector privado en grupos de empresas afines con mayor beneficio para esta y en efecto multiplicador y demostrativo para las demás empresas.
- b) Se facilita la asistencia técnica, los programas de capacitación y apoyos financieros, y se permite la retroalimentación con experiencias individuales entre el grupo.
- c) Se permita mayores volúmenes de oferta lo que es más atractivo para competidores potenciales.
- d) La reducción de los costos unitarios en materia de fletes.
- e)]Los costos de promoción de las exportaciones (y presión de catálogos, asistencia a ferias en el exterior, visitas de compradores, etc.) se reparten equitativamente entre las empresas participantes.
- f) Se diversifica la oferta de productos, aún los del mismo rubro.

Permitir el intercambio de experiencias entre los empresarios que están exportando los que tienen capacidad para hacerlo se ha identificado como enriquecedor. Otra de las vías para incorporar MiPyMIs en el proceso de exportación es en el que participan en ferias y emisiones en el extranjero.

En la evolución de numerosas empresas MiPyMIs, básicamente en lo que se refiere en el aprovechamiento de las oportunidades de exportación, el apoyo institu-

cional ha sido fundamental, no obstante se reconoce que aún existen muchas exigencias por atender dados los pasos de un mercado cada vez más abierto y competitivo. Es imperioso el desafío de la modernización sectorial pues se ha desvanecido la ventaja del tipo de cambio.

En conclusión el caso chileno es realmente distintivo del potencial que guardan este tipo de empresas a lograr la exportación exitosa, sin olvidar lo indispensable que representa una sólida colaboración interempresarial y la organización eficiente de los sectores público y privado:

3.5.5 Alemania

En la experiencia de la RFA antes de la reunificación se tiene como concepción principal, la economía social de mercado, donde los neoliberales alemanes tales como Ludwig Erhard Partían de la premisa de que lo mejor para prosperidad de una nación es que sus ciudadanos sean libres de perseguir su bienestar por sus propios medios; lo que motiva al individuo a dar su mejor esfuerzo y como lo demostró Adam Smith lleva a la riqueza de las naciones, lo anterior bajo ciertas premisas básicas.

Cada persona debe tener derecho a entrar al mercado y ofrecer los bienes y servicios que pueda y quiera, la libre formación del precio es la única garantía de que la oferta se ajuste a la demanda, los precios los debe determinar libre mercado.

En Alemania federal se asociaba a las pequeñas empresas estrechamente con la clase media, aunque este aspecto no se limita a la economía y a los negocios, además de ser sinónimo de empresa pequeña y mediana, tiene cierta connotación social, y se vincula ambos significados entre sí. El sello de dicha clase media se considera su habilidad para emprender negocios independientes.

En todos los países industriales parecería que esta clase es la mejor fuente de capital de riesgo, y que muy frecuentemente es indispensable para establecer nuevas empresas, además numerosos negocios de este tipo se desarrollaron en parques tecnológicos vinculados con las universidades.

Por otra parte se considera la autosuficiencia con un criterio que los caracteriza ampliamente, aún más que el tamaño, cuando se trata de definir al sector de las MiPyMIs, el gobierno alemán y la mayoría de los académicos y asociaciones comerciales aceptan una definición general según parámetros cuantitativos que pueden ser erróneos, lo micro, pequeño, mediano y grande depende en parte de los sectores de las ramas en los que se encuentran.

Es condición esencial para el desarrollo de estas industrias la división del trabajo y la acumulación de capital, y la propiedad privada de los medios de producción incluyendo la posibilidad de heredarla. La división del trabajo se debe desarrollar con amplitud lo que exige certidumbre en la legislación junto con normas éticas sólidas. Los puntos antes señalados se refieren a las líneas generales del modelo, para el desempeño propicio de las MiPyMIs en el caso de Alemania.

3.6 conclusiones

Podemos decir finalmente que el proceso de liberalización y globalización económica en México, se dio en un período aproximado de 10 años, teniendo su período máximo de desarrollo a finales de los ochenta y principio de los noventa; caracterizado por períodos felices de crecimiento económico y por dos crisis mayúsculas (1982 y 1994), que han dado en pensar si el gobierno estado mexicano aplicaron correctamente el gobierno. La primera crisis en 1982, se puede afirmar su aparición por el modelo populista de la que viene precedida; pero la segunda en 1994, ya en plena consolidación del modelo de liberalización y globalización, es algo que muchos de

nosotros tomo por sorpresa, ya que se pensaba que estábamos ante la puerta "primmundista".

Por lo que si México, ha optado por un modelo económico "hacia fuera", se precisa entonces continuar con la apertura comercial, pero de manera negociada que permita aplicar cambios en el largo plazo, de manera radical reestructuración del modelo o cambio de políticas que lleven todo a un largo plazo reformador; pero de ninguna manera continuar con el camino seguido hasta ahora.

Las industrias micro, pequeñas y medianas industrias han desempeñado un papel destacado en la industrialización de la mayoría de los países, independientemente del desarrollo de sus economías. A la luz de la globalización, los retos que enfrentan las MiPyMIs son de gran magnitud. Deben modernizar sus procesos de administración, producción, comercialización, capacitación y calidad de sus productos para no ser desplazados por los fabricantes de otros países.

Hacerlo sabemos que no es tarea simple, por la sencilla razón de que los cambios se asocian a una nueva revolución tecnológica que ha comenzado a modificar los procesos productivos, y de los cuales las MiPyMI mexicanas todavía no han encontrado Beneficios. En lo sucesivo, las llamadas ventajas comparativas disminuirán menos en la abundancia de mano de obra barata y recursos naturales, y más en los avances tecnológicos y la creatividad para ubicar y aprovechar las oportunidades de un mercado en constante transformación.

En este entorno, resulta relevante impulsar el crecimiento de la inversión, el dinamismo del mercado y las actividades de investigación y desarrollo específico y tecnológico, la dotación de infraestructura, el financiamiento y la capacitación.

Dicho proceso no puede darse en forma homogénea, pues los requerimientos de las empresas están en función de su tamaño y actividad. Sin embargo, ciertos aspectos como apoyo crediticio, transporte, comunicaciones, métodos de comercializa-

ción y sistemas de información sin duda favorecen la transformación de estas industrias.

La reestructuración de la planta productiva debe basarse en el esfuerzo de los industriales, pero también se requiere el apoyo activo del sector público - en un primer momento - para el abasto eficiente y competitivo de insumos estratégicos; la formación de recursos humanos a través de las universidades públicas; aunado esto a la formación básica de tecnología nacional con apoyo decidido a la educación e investigación; la simplificación de las regulaciones administrativas entorpecen el funcionamiento de las empresas; todo esto como primer paso para la adecuación a la competitividad en un mercado interno abierto al exterior; en segundo lugar buscar la transformación hacia el mercado externo y apoyo decidido a las exportaciones, añadiendo otras medidas de política económica.

Las condiciones que deben cumplirse para elevar la competitividad de las MiPyMIs se refieren a: 1) La estrategia que adopte cada establecimiento para mejorar su planeación administración, procesos y selección de proveedores, de los artículos que puede producir mejor y de los canales para comercializarlos y 2) Las características del ambiente en que operan, como estado de la infraestructura, eficacia de financiamiento, regulaciones gubernamentales, disponibilidad de mano de obra calificada y estabilidad económica.

Respecto al primer punto cabe precisar que los diagnósticos sobre los problemas más frecuentes en las empresas de menor tamaño coinciden en señalar los siguientes: inapropiado acopio de insumos, subutilización de la capacidad instalada, escaso desarrollo tecnológico, administración poco actualizada limitado aprovechamiento de los apoyos e incentivos, e insuficiente articulación con otras unidades fabriles.

La separación de los problemas enunciados ayudarán a las MiPyMIs a adoptar la estrategia para separar los desafíos y mejorar su posición competitiva. Desgraciadamente o lamentablemente en México poco se ha hecho para superar los

damente o lamentablemente en México poco se ha hecho para superar los rezagos y muy poco tiempo de reacción que se les ha dado a las MiPyMIs para acoplarse; en el siguiente capítulo haremos la revisión estadística de los principales indicadores económicos de la economía en general y después de la MiPyMI, para tener las bases del modelo de análisis que permita concluir si la liberalización y el como se implanto en México ha sido provechosa y para quienes, y cuales son sus principales financiadores, así como localizar sus principales puntos de discordancia con la política económica neoliberal.

CONTEXTO ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA.

4.1 Introducción.

El fracaso de las políticas macroeconómicas para estimular una suficiente creación de empleos en los ochenta, dio como resultado que muchos gobiernos decidieran establecer políticas específicas que promovieran la creación de puestos de trabajo, destacándose entre ellas el apoyo que se decidió dar a las micro y pequeñas empresas.

Es verdad que a nivel internacional, pero más aún en los países subdesarrollados, el papel de las microempresas tenderá a ser mucho más importante, en el sentido de que adicionalmente a los factores encontrados en los países industrializados se añade el hecho de que el crecimiento de la fuerza de trabajo es mayor que los empleos creados, lo cual conlleva al crecimiento del sector informal en donde el desarrollo de este sector se da en condiciones precarias. Por eso, el microempresario en estos países se encuentra inmerso en unidades productivas que generan un bajo valor agregado y con muchas dificultades para desarrollarse plenamente y ser más competitivas frente a la globalización de la economía.

Así, el reto de los países en desarrollo es rescatar a estos empresarios, de tal modo que en forma conjunta con las grandes empresas formen redes empresariales que permitan elevar la productividad global de la economía.

4.2 Efectos de la crisis.

Ante un mercado interno contraído, elevadas tasas de interés, falta de liquidez, alto índice de desempleo y subempleo y, en general, una profunda recesión económica, las MPMI han resentido más los efectos de la gran industria, debido a que ésta última por lo menos ha encontrado en los mercados externos una salida en la realización de sus mercancías, mientras que las primeras han incursionado muy poco en este terreno. De esta manera, las MPMI atraviesan por una situación económica muy crítica, reflejo de la crisis económica que prevalece en el país desde hace más de dos décadas, pero con un mayor grado a partir de los problemas financieros que suscitaron la devaluación del peso en diciembre de 1994, en más de 100% a la fecha. Por ende, no es fácil hallar una solución a este subsector industrial, dado que el problema multifactorial.

Sin duda alguna, los factores que más han agudizado los problemas que padecen las MPMI son los siguientes:

4.3 La caída del mercado interno

La contracción del mercado interno ha ocasionado una disminución de la producción industrial. Según la encuesta 1985, dentro de los principales problemas para la comercialización de los productos de las empresas a nivel de entidad federativa y tamaño de industria, el que más resalta es el poder adquisitivo del consumidor, en virtud de que afecta en 34.1% a la microindustria ; en 32.3% a la pequeña industria; 30.1% a la industria mediana y 29.5% a la gran industria. Ver cuadro No.4.1.

En promedio, el bajo poder adquisitivo repercute en 32.6% en todos los estratos y es el obstáculo que más incide en la comercialización de las empresas. A nivel de rama industrial, las más afectadas son la del tabaco, calzado y cuero, muebles, metálicas básicas, textil y productos metálicos con 50, 41.5, 39.4, 37.7, 36.1 y 35%

respectivamente.

Es importante enfatizar que los anteriores datos corresponden al periodo de 1982-1984, según la encuesta de 1985, mismos que fueron fácilmente rebasados por la recesión económica que surgió a raíz de la devaluación de 1994, desafortunadamente no se cuenta con esta información actualizada, pero la evidencia empírica demuestra que los salarios reales cayeron de diciembre de 1994 a fines de 1996, por lo menos en 40% y si a eso se agrega el despido masivo de trabajadores de todos los niveles (alrededor de la mitad de la Población Económicamente Activa se encuentra desocupada o subempleada), entonces el problema de la caída en la demanda agregada se torna muy agravante para la venta de las mercancías, (ver cuadro 17).

CUADRO 17
Principales problemas en la industria
de las empresas y tamaño de industria
(Estructura Porcentual %)

Tamaño	Poder adquisitivo consumidor	Sust. de prod	Excesiva competitencia	Deficiencia de transp y alcancen	Problemas de distrib.	Problemas de exportación	Falta de publicidad	Otro	Ninguno
Prom. por estrato									
Microindustria	34.10	3.20	21.80	2.30	3.70	1.20	6.10	8.50	18.60
Industria pequeña	32.30	3.40	19.60	3.40	4.00	2.00	4.90	9.30	20.70
Industria grande	30.10	3.00	17.30	4.90	4.70	4.00	3.70	8.90	23.10
No estratificada	29.50	3.70	17.30	3.60	3.30	5.20	2.60	8.50	26.00
Promedio	34.00	3.10	21.30	2.50	2.50	1.40	4.80	10.0	20.00
	32.60	3.30	20.00	3.20	3.90	2.00	5.10	9.00	20.40

Fuente: Encuesta de la Industria Mediana y Pequeña, 1985, Nacional Financiera, S:N:C

Como se mencionaba anteriormente, el subsector de la MPMI ha sido el más afectado por la caída del mercado interno, en contraste con la gran empresa que ha aprovechado la ventaja artificial de la subvaluación del tipo de cambio para aumentar

sus exportaciones y, de esta manera, atenuar las escasas ventas en el mercado nacional. Cabe mencionar que junto con las empresas que exportan directamente, se benefician aquellas MPMI que están vinculadas en las cadenas productivas, sin embargo como posteriormente se explicará, existe un bajo índice de vinculación entre las empresas nacionales, lo que origina que los beneficios de las exportaciones no se derramen ni incidan favorablemente en los pequeños establecimientos.

4.4 La política monetaria restrictiva.

El programa de ajuste ortodoxo aplicado por el Gobierno Federal que implica una reducción del gasto público corriente y de inversión, un alza en los precios y tarifas del sector público y una política monetaria y crediticia contractiva, combinada con altos márgenes de intermediación (20% en términos reales para el segundo semestre de 1995, comparado con el 3% real de Estados Unidos), no hará más agudizar la depresión económica, debido a que en su afán por poner un férreo control al proceso inflacionario, ha secado la economía y con ello miles de micro, pequeñas y medianas empresas han quebrado, incrementando notablemente el número de desempleados, por lo que para salir de este bache es necesario que los avances se den por medio de un incremento en la productividad y no a costa de paralizar la economía.

En su afán obsesivo por abatir la inflación a como de lugar, el gobierno está haciendo un uso exagerado de los instrumentos de la política monetaria restrictiva, sin considerar que el fenómeno de la inflación no es ocasionado por un exceso de circulante (al menos en el caso de la economía mexicana), sino por problemas estructurales que permiten la creación de cuellos de botella y originan que la oferta no responda de igual manera ante un crecimiento de la demanda.

Por tal motivo, se está dejando de lado el crecimiento de la economía sin importar el enorme costo social. En este contexto, las MPMI han sido las más afectadas tanto por la caída del mercado nacional, como por el crédito caro y escaso.

Por el lado del Estado, es prácticamente imposible esperar que se promueva la reactivación, puesto que la mayor parte de los recursos se han comprometido a la salvación del sector financiero.

4.5 El comercio exterior de la MiPyMI

Dada la baja productividad, los bajos estándares de calidad y los escasos recursos financieros, entre otros, con que cuentan las MPMI, éstas poco pueden incidir en los mercados internacionales. Entre los obstáculos más importantes están los siguientes:

- Escaso volumen de producción.
- Bajos estándares de calidad internacional.
- Los precios de sus artículos son relativamente altos, por lo que no pueden competir fácilmente con sus contrapartes de otros países.
- Poco interés en los mercados internacionales.
- Falta de información sobre oportunidades de exportación.
- Desconocimiento de los trámites administrativos.

El escaso volumen de producción es un primer obstáculo para que las micro y pequeñas empresas (especialmente para las primeras) puedan exportar, en virtud de que difícilmente podrían, en un momento dado, proveer un pedido relativamente alto. Si extranjero no sería muy rentable importar un volumen bajo, debido a que precisa-

mente en el volumen está el negocio. Ahi es donde el microindustrial nacional no podría satisfacer pedidos más grandes en el corto plazo, dadas sus insuficientes instalaciones y escaso capital de trabajo invertido en su planta, a menos que asociara con otros microempresarios del mismo ramo y todos estuvieran de acuerdo en la política de administración y crecimiento.

Sin embargo, debido a la cultura poco emprendedora del empresario mexicano y a la falta de trabajo en equipo, no es tan fácil que el asociacionismo funcione como una estrategia para eliminar la baja producción de las micro y pequeñas empresas. Muchos empresarios creen que si asocian con otros, alguno los pueda defraudar o que simplemente no les guste la manera de trabajo de los demás.

Por otro lado, para que el micro o pequeño empresario pueda ampliar sus instalaciones, introducir maquinaria moderna y equipo de punta, necesita crédito y dadas las condiciones actuales por las que atraviesa la economía, el crédito es caro y escaso, aparte de que se necesita tener las garantías y avales que respalden el préstamo que solicita a la banca de primer piso. Por lo tanto, el escenario es complicado y las alternativas escasas.

El único subsector que puede afrontar favorablemente la demanda internacional es el mediano y el gran empresario, ya que éstos tienen sus instalaciones más amplias, pueden tener un grupo de personas especialistas que se dedique exclusivamente al comercio exterior de la empresa y, en un momento dado, reunir las garantías que exigen los bancos para solicitar un crédito y comprar materia prima o maquinaria y equipo.

En lo que se refiere a la calidad, muchos de los micro y pequeños establecimientos industriales no cuentan con los estándares requeridos y debe saberse que en el exterior se compite en precio, en calidad y en tiempo de entrega. Así que, si la calidad no es muy buena, se corre el riesgo de quedar fuera del mercado. Asimismo, algunos clientes como los japoneses o los norteamericanos son especialmente exi-

gentes con las normas de calidad; otros como los europeos, exigen muchas normas fitosanitarias para los cuidados del medio ambiente y la salud de las personas.

El problema de la calidad es otro factor que tiene que ver con la idiosincrasia y la cultura del mexicano, el cual ha estado presente por décadas.

Debido a la falta de tecnología y a métodos modernos de administración, la productividad de los micro y pequeños establecimientos es baja, lo que ocasiona que los precios de los productos no sean muy competitivos. Nuevamente el problema del financiamiento caro y escaso se traduce en bajos niveles de productividad y precios altos. Por tanto, si estos organismos empresariales realmente quieren competir en el extranjero, deben modernizar su planta productiva con maquinaria adecuada.

En algunos países como Italia, las micro y pequeñas empresas tienen como base maquinaria de punta y robots, lo cual les permite obtener una alta productividad y bajar los costos de producción. En contraste, en la gran mayoría de las microempresas mexicanas la relación se invierte, es decir, la baja productividad se debe básicamente a la inversión intensiva en trabajo.

Ahora bien, los costos de producción se pueden abaratar de la siguiente forma:

- Incrementando la productividad
- Abaratando los costos de producción.

En el primer caso, el incremento de la productividad permite lograr más productos con los mismos insumos utilizados. En consecuencia, el costo por unidad de producción resulta más barato. En el segundo caso, los costos de producción se pueden abaratar mediante compras de materias primas en común, utilizar al máximo los recursos disponibles y ahorrar en el gasto corriente (corriente eléctrica, agua, te-

léfono, papelería, etc.).

Por años, los micro y pequeños empresarios han vendido sus mercancías en el mercado nacional, pues hay que recordar que éste estuvo protegido por más de cuatro décadas con permisos de importación y altos niveles arancelarios. En tal situación, todo lo que se producía en el país se vendía aquí mismo, sin importar la calidad ni el precio.

Por tal motivo, éstos poco han incursionado en los mercados extranjeros, porque tienen poco interés en ello. No obstante, con la caída del mercado nacional se empieza a crear una cultura empresarial más emprendedora para conquistar los mercados externos. Más aún, con la apertura de la economía la competencia no solo se está dando fuera sino también dentro del país, de tal forma que no queda más remedio que competir y aprovechar las ventajas que brindan los tratados de libre comercio que México ha signado.

A raíz de la devaluación de diciembre de 1994, se reforzó la labor de difusión acerca de las oportunidades para exportación, por parte de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi), el Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext), los gobiernos estatales y municipales y las diferentes cámaras y asociaciones industriales. Por medio del Sistema Mexicano de Promoción Externa (SIMPEX), Bancomext difunde, vía modem, información actualizada de la demanda internacional por productos mexicanos, mediante sus consejerías en todo el mundo. A su vez, también promueve la oferta nacional en el exterior.

Por otro lado, por medio de las misiones comerciales que las dependencias públicas y privadas arriba mencionadas organizan, así como las exposiciones internacionales, los empresarios nacionales tienen la oportunidad de contactar con sus homólogos de otras latitudes. Sin embargo, a pesar de todo esto, las micro y pequeñas empresas continúan al margen de estos negocios, pues estas no pueden afrontar favorablemente las oportunidades que ofrece la apertura de la economía.

No obstante, la caída del mercado nacional está obligando a los pequeños establecimientos a la búsqueda de nuevos canales de comercialización.

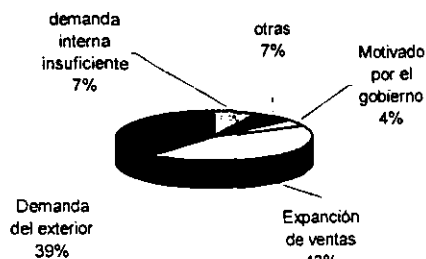
Para respaldar más esta información, resulta interesante analizar los resultados tomados de las tres encuestas en las que se basa este trabajo. Así el 96.6% de las micros no concurren al mercado externo, básicamente por los trámites burocráticos para la exportación, los problemas para financiar sus exportaciones y por la insuficiente capacidad productiva. En el caso de las pequeñas, el 90.3% no exportan tampoco por trámites burocráticos y las mismas razones. En la industria mediana, el 73.8% no exporta, principalmente por la falta de competitividad en la capacidad de los productos, trámites burocráticos, etc.

En otra encuesta, las empresas argumentaron que no exportaban debido a la falta de capacidad de trabajo (32.8% de las empresas) o debido a la alta demanda interna (27.7%) o bien por la falta de capacidad productiva (26.2%). Sin embargo, la mayor parte de estas empresas (72.1%) señalaron que estaban pensando exportar en el futuro.

Según la *encuesta* 1992, entre los principales motivos que impulsaron a las MPMI a exportar se encuentran los siguientes: motivados por el gobierno, 4%; expansión de ventas, 43%; demanda del exterior, 39% demanda interna insuficiente, 7% y otras, 7%. **(Ver gráfica No. 1).**

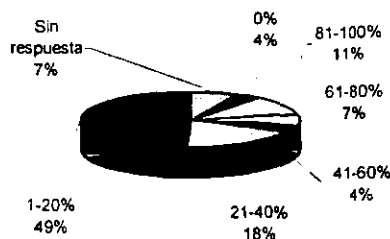
Asimismo, el porcentaje de las exportaciones en relación con las ventas totales en 1990 fue el siguiente: el 7% sin respuesta; el 4% de las empresas encuestadas exportan 0%; el 49%, de 1 a 20% de sus ventas totales; el 18%, de 21 a 40%; el 4%, de 41 a 60%; el 7%, de 61 a 80% y el 11% de 81 a 100%. Por lo que se puede apreciar, la mayoría exporta un porcentaje muy reducido. **(Ver gráfica No. 2)**

Motivación para exportar



Gráfica No. 1

Porcentaje de las exportaciones en relación con las ventas totales en 1990



Gráfica No. 2

Fuente: "Cambios en la estructura industrial y el papel de las micro, pequeñas y medianas empresas en México". Nafin, México 1992.

Para las MiPyMI locales, las principales razones que manifiestan para no exportar son las siguientes: el 26% porque el tipo de producto es inadecuado para exportar; el 28.6% contestó que no es necesario por amplia demanda; el 10.4% por baja calidad para exportar; el 15.6% por la falta de capacidad de producción; el 39% por la falta de información para exportar y el 27.3%, otras, (**Ver cuadro 18**).

CUADRO 18

Principales razones que manifiestan las empresas para no exportar	
26.00%	El tipo de producto es inadecuado para exportar
28.60%	No es necesario por amplia demanda nacional
10.40%	Baja calidad para exportar
15.60%	Falta de capacidad de producción
39.00%	Falta de información para exportar
27.30%	Otras

Fuente: Clemente Ruiz Durán y Carlos Zubirán Schadtler, "Cambios en la estructura Industrial y el Papel de las Micro, Pequeñas y Medianas empresas en México", Ed. Nafin, México, 1992, pág. 117.

De acuerdo con la encuesta 92, entre las principales dificultades de 65 empresas para exportar destacan las siguientes: 8 empresas contestaron un incremento de costos en las materias primas; 8 más tienen el problema de más competidores; 6, calidad en las materias primas; 6, competencia de precios; 5, por falta de tecnología; 5 por capacidad productiva y falta de equipo; 6 por un incremento de costos por interés; 3 por incremento de costos por salarios; 1 por problemas con procedimientos para exportar; 3 por la falta de información de los mercados de exportación y 12 por otras razones,(ver cuadro 19).

Esto nos habla de la problemática que existe en la Mipyme con respecto a las razones por las cuales no exportan y que se describieron detalladamente en el capítulo 2, comprendiendo que las principales se refieren a la falta de recursos económicos y tecnológicos, que propician que no puedan tener un crecimiento tanto en el mercado externo como interno.

CUADRO 19

Principales dificultades para exportar en una encuesta a 65 industrias

No. Empresas	Dificultades
8	Un incremento de costos en las materias primas
8	Problemas de más competidores
6	Calidad en las materias primas
6	Competencia de precios
5	Falta de tecnología
5	Capacidad productiva y falta de equipo
6	Incremento de costos por interés
4	Incremento de costos por salarios
2	Problemas con procedimientos para exportar
3	Falta de información de los mercados de exportación
12	Otros

Fuente: Clemente Ruíz Durán y Carlos Zubirán Schadtler, "Cambios en la estructura

Industrial y el Papel de las Micro, Pequeñas y Medianas empresas en México", Ed. Nafin, México, 1992, pág. 179.

De 40 empresas encuestadas, lo que más demandan al gobierno en materia de fomento a la exportación es lo siguiente: a) simplificación de procedimientos para exportar, 48.1%; b) reducción y exención de impuestos, 29.6%; c) menor interés, 29.6%; d) apertura de mercados de exportación, 22.2%; e) información, 18.5% y otros, 33.3%, (ver cuadro 20).

Como una forma para atacar los mercados externos, se han desarrollado figuras novedosas como las empresas integradoras ¹⁰ a nivel nacional. Estas van a crear los canales adecuados para que las pequeñas empresas vendan, dado que era un gran problema que enfrentaban.

CUADRO 20

Acciones más demandadas por las empresas para promover las exportaciones	
48.10%	Simplificación de procedimientos para exportar
29.60%	Reducción y exención de impuestos
29.60%	Menor interés
22.20%	Apertura de mercados de exportación
18.50%	Información
33.30%	Otros

Fuente: Clemente Ruiz Durán y Carlos Zubirán Schadtler, "Cambios en la estructura Industrial y el Papel de las Micro, Pequeñas y Medianas empresas en México", Ed. Nafin, México, 1992.

En el caso de las integradoras, se trata de especializar las industrias, incluso de orientarlas a la exportación de forma más integral.

La intención es crear conciencia en el pequeño industrial de que está es una

alternativa real y variable para mejorar su posición competitiva en el mercado nacional e internacional.

Lo que se busca en las organizaciones interempresariales tengan la sensibilidad para irse adecuando y alineando a diferentes partes del proceso o incluso constituirse en una gran empresa comercializadora y exportadora, a través de las empresas integradoras.

El crecimiento y desarrollo de la micro y pequeña industria, debe basarse en la complementación de los diversos apoyos existentes con capacitación y asistencia técnica, permitiendo un nivel adecuado de gestión empresarial para aprovechar las ventajas de operar en el ámbito regional, con insumos regionales y con la posibilidad de alcanzar los mercados internacionales.

4.6 Desarrollo tecnológico y productividad.

Una de las características que más sobresalen en las MPMI es la falta de tecnología de punta, debido a los escasos recursos con los que cuentan. Por tanto, esto se refleja claramente en una baja productividad, caracterizada por bajos rendimientos. Lo anterior se deriva de múltiples factores como son:

- Escasa y obsoleta tecnología.
- Deseconomías de escala.
- Frecuente utilización de moldes de producción para otro tipo de establecimientos.
- Alta rotación del personal en los procesos de la producción e insuficiente especialización.

- Falta de control de calidad en los insumos y en las materias primas, así como en el proceso y en los productos terminados.
- Inestable y oneroso abasto de insumos.
- Excesiva y compleja tramitación para la instalación, operación y acceso a incentivos.

Las características de estas empresas son las siguientes: a) personalidad jurídica propia, cuyo objeto social preponderante es la prestación de servicios especializados de apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas participantes. b) Se constituyen mediante la adquisición de acciones o partes sociales de las empresas integradoras, quienes además serán usuarias de los servicios de la empresa integradora. c) Las empresas integradoras no pueden participar en forma directa en el capital social de las empresas participantes. d) En función de los requerimientos de las empresas, éstas pueden tener cobertura nacional, regional, estatal y mundial. e) Estas empresas generan ingresos por concepto de cuotas de las empresas asociadas y por la prestación de los servicios a las mismas. f) La administración y prestación de sus servicios se realiza a través de personal calificado ajeno a las mismas.

Entre los servicios que otorgan a las empresas integradas destacan los siguientes: tecnología, promoción y comercialización, diseño, subcontratación de productos y procesos industriales, promover la obtención de financiamiento, actividades en común y otros servicios para el óptimo desempeño de las empresas integradas. Para más información, consultar: Espinosa Villareal Oscar, "El impulso a la micro, pequeña y mediana empresa", Ed. Fondo de Cultura Económica, México 1993.

Otros factores que limitan el crecimiento de las micro y pequeñas empresas son su discontinuidad en la producción, causada por la imposibilidad financiera de mantener niveles adecuados de inventarios en función de un ciclo razonable y permanente de producción. Todo lo anterior le impide acudir al mercado en condiciones

de competencia.

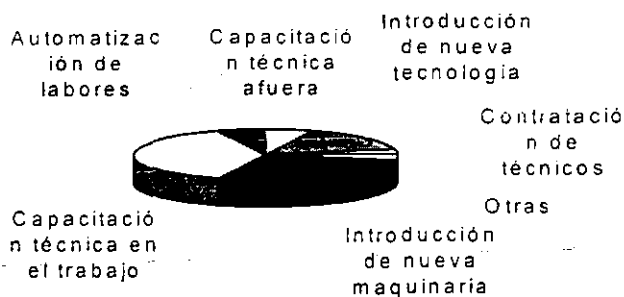
En algunos casos un solo individuo o un grupo pequeño es el que desarrolla las funciones básicas de planeación, dirección y supervisión y en otros incluso, la producción. Esto causa que no se le otorgue la atención adecuada a cada una de las etapas y por ende, la producción se descuida ya que tiene que salir adelante aunque sea con deficiencias y pérdidas.

En materia de tecnología, una buena parte de los empresarios de las MIPyMI no han sabido valorar debidamente la importancia que la autodeterminación tecnológica y la propia tecnología tienen para elevar el nivel de competitividad de las plantas. Lo anterior se debe a diversas razones, tales como la política proteccionista hacia la industria nacional que privó durante muchos años y les permitió enfrentar una menor competencia del exterior, a su cultura gremial, a la carencia de personal especializado y a la falta de preparación de los técnicos, ingenieros y administradores de sus empresas y a la limitada importancia y apoyo dado, tanto por el sector público como por el privado al fomento de la ciencia y tecnología, etc.

La falta de tecnología de punta de maquinaria y equipo modernos, de la micro, pequeña y mediana industria, especialmente en aquellas de las ramas tradicionales como la textil, cuero y calzado y la de alimentos, permiten bajos niveles de productividad para enfrentar, de manera más equilibrada, la fuerte competencia de las empresas extranjeras.

De acuerdo con la encuesta 1992, en relación a los esfuerzos para mejorar la tecnología, el 39.4% de los empresarios contestó mediante la introducción de nueva maquinaria; el 8.5% con la automatización de labores; el 54.9% con capacitación técnica en el trabajo; el 8.5% con capacitación técnica fuera; el 22.5% con la introducción de nueva tecnología; el 4.2% con contratación de técnicos y el 5.6%, otros, **(Ver gráfica 3).**

Esfuerzos de la MPMI para mejorar la tecnología



Gráfica 3

Fuente: "Cambios en la estructura industrial y el papel de las Micro, Pequeñas y Medianas empresas en México", Nafin, México, 1992.

En otra encuesta realizada a 129 empresas¹¹, los resultados indican que el 55% de los empresarios no utilizan computadoras, siendo menor aún en el caso de la industria metalmeccánica, con el 85%.

Este instrumento de trabajo se utiliza básicamente con fines administrativos y sólo en un 35% para fines de producción. El uso del fax se encuentra más generalizado: el 53% de los empresarios tiene uno en promedio.

Urge difundir la tecnología de las empresas grandes hacia las micro, pequeñas y medianas, mediante la subcontratación y la llegada de la inversión extranjera directa, pues sólo así se podrá contar con una planta industrial más homogénea y aligerar la baja elasticidad de la oferta, ocasionada por los cuellos de botella de la economía para que ésta responda ante un incremento en la demanda.

En otra encuesta hecha acerca de los esfuerzos realizados para difundir la

tecnología: el 86.1%, en la capacitación sobre el trabajo; el 11.4%, capacitación en un centro tecnológico y el 8.9% otros.

En la misma encuesta, se tomó una muestra de 110 empresas en la que se les cuestiona acerca de los métodos para modernizar el proceso productivo. Las respuestas son las siguientes: el 64.6% opina que mediante la introducción de nueva maquinaria; el 34.2% con mejoras en el control de calidad; el 17.7% con mejoras en las habilidades de la mano de obra; el 11.4% con mejoras en la división del trabajo y el 11.4% otras.

De acuerdo con la *encuesta* 1991, entre las dificultades que más sobresalen para ampliar o renovar el equipo en los últimos seis meses (pero antes de 1991), se encuentran las siguientes: el alto costo de compra o reparación, en 80.8, 75.1 y 67.8% para las micro, pequeña y mediana industria, respectivamente.

En ese mismo orden, otras respuestas son: falta de capacitación del personal, 5.3, 5.2 y 9.4%; insuficiencia de oferta nacional, 2.0, 2.6 y 1.8%; desconocimiento de cómo hacerlo, 1.3, 0.9 y 3.5%; inseguridad, 2.6, 2.1 y 1.2% problemas de financiamiento, 0.7, 3.0 y 2.9%, respectivamente.

Aquí cabe aclarar que al momento de la elaboración de esta encuesta, la situación económica no estaba tan crítica como después de la devaluación de diciembre de 1994, por ende, en el rubro de "problemas de financiamiento" no es muy significativo como lo fue después de este año.

En tal sentido, quizá las respuestas no reflejen la problemática que se presentó después de 1994, sin embargo, la encuesta muestra las condiciones del momento en que ésta se levantó. **(Ver cuadro 21).**

CUADRO 21

Dificultades que más sobresalen para ampliar o renovar el equipo			
Empresa	Micro	Pequeña	Mediana
Alto costo de compra o reparación	80.80%	75.10%	67.80%
Falta de capacitación del personal	5.30%	5.20%	9.40%
Insuficiencia de oferta nacional	2.00%	2.60%	1.80%
Desconocimiento de cómo hacerlo	1.30%	0.90%	3.50%
Inseguridad	2.60%	2.10%	1.20%
Problemas de financiamiento	0.70%	3.00%	2.90%

Fuente: la Micro, Pequeña y Mediana empresa, Ed. Nafin, México, 1993, pág. 49.

Es muy común que en los pequeños establecimientos, los mismos trabajadores acondicionen manualmente las herramientas y máquinas, debido a la constante observación en el desarrollo del trabajo, sin embargo, aún cuando esos cambios se traduzcan en una mejora de la productividad, resulta ser mínima si se compara con sus contrapartes de otros países, donde la mayoría de las pequeñas empresas utilizan desde computadoras hasta robots.

Tal es el caso de los Estados Unidos, donde la pequeña empresa puede ahora tomar decisiones administrativas con un grado de conocimiento y de sofisticación, gracias a la disponibilidad de programas de computadora para administrar flujo de efectivo, inventarios, itinerarios de distribución y ventas.

En Italia, el 36% de las empresas con más de 100 empleados utilizan robots y el 57% de las empresas con menos de 50 empleados manifestó gran interés por adquirirlos⁵.

El caso alemán es muy interesante, ya que las pequeñas y medianas empresas pueden participar también en los programas del Ministerio Federal de investigaciones y Tecnologías, destinados a fomentar la investigación y el desarrollo en áreas

como: electrónica, bioingeniería, nuevos materiales, ingeniería láser, etc.

En Japón y Alemania la iniciativa privada tiene una amplia participación en el desarrollo tecnológico. Caso contrario, en México la poca investigación que se realiza corre a cargo del Gobierno Federal (CONACYT y las universidades públicas) y muy poco por las universidades privadas, por lo que hay un gran déficit de tecnología y muchas empresas tienen que importarla (las que cuentan con los recursos suficientes).

Por si fuera poco, aparte de que la inversión en el desarrollo tecnológico es mínima, hay una gran desvinculación entre los centros de investigación, como las instituciones de educación superior y el sector público, con las plantas industriales. Por ejemplo, del total de la fuerza de trabajo científica y técnica del país, el 50% presta sus servicios en el sector público, el 49% en las instituciones de educación superior y únicamente el 1% en la industria y las instituciones sin fines de lucro⁶.

En esas condiciones, para las MIPyMI mexicanas es muy difícil competir en tecnología y productividad (por no decir también en financiamiento), en igualdad de circunstancias con aquellas de los países desarrollados. Es necesario destinar más recursos económicos al desarrollo tecnológico en México, ya que apenas alcanza el 0.46% del PIB, muy por debajo de los estándares internacionales.

A nivel internacional, el **cuadro 22** ilustra claramente los países de la OCDE que más invirtieron en tecnología en 1991, destacando el caso de los Estados Unidos, con 154,348 millones de dólares; Japón, con 67,349.3 millones de dólares y Alemania, con 35,562.6 millones de dólares.

Por su parte, México ocupó el décimo quinto lugar, con tan solo 1,652 millones de dólares. La diferencia es diametral y ello explica el por qué los primeros tres países generan tantos recursos mediante el desarrollo tecnológico y la explotación del mismo.

Si no se cuenta con la tecnología de vanguardia, en primer lugar se tiene que importar y después adaptarla y mejorarla. En el mediana plazo, lo mejor es invertir más recursos en el desarrollo tecnológico, dado que gracias a esto se pueden desarrollar nuevos y diferentes productos para atacar los mercados externos. Si no se hace esto, difícilmente un país podría competir favorablemente en un contexto internacional como el actual.

Hoy en día, en todos los países desarrollados la inversión en ciencia y tecnología es un negocio muy redituable, ya que aparte de elevar la productividad, genera nuevos productos y estos se difunden por todo el orbe, generando importantes montos de divisas para sus economías nacionales. En contraposición, los países subdesarrollados actúa como simples receptores de los nuevos productos.

En Taiwán, la tecnología de los países avanzados se difundió mediante la inversión extranjera, la subcontratación del fabricante de equipo original y los contratos de otorgamiento de licencias de tecnología. Por supuesto, el gobierno apoyo mediante subsidios a la educación general y la capacitación técnica.

Por otro lado, se tiene que en el origen de la tecnología, las microindustrias la desarrollan en mayor grado dentro de la propia empresa.

Lo contrario ocurre en los medianos establecimientos, donde la tecnología que utilizan se alquila fuera de la planta.

Esto se debe a que precisamente las microindustrias, dadas sus limitaciones, desarrollan en mayor grado la tecnología que les permite constantemente adecuar y realizar adaptaciones en algunas fases operativas de la producción.

CUADRO 22

Indicadores de investigación y desarrollo en países de la OCDE

1991

Pais	I&D Mill. USD	I&D como % del PIB	I&D financiada Por la industria	I&D financiada Por el gobierno
Estados Unidos	154,348.00	2.75	50.70	46.80
Japón	67,349.30	7.87	77.40	16.40
Alemania	35,562.60	2.66	60.50	36.50
Francia	25,033.00	2.42	42.50	48.80
Reino Unido	18,735.40	2.08	50.20	34.20
Italia	12,898.60	1.32	47.80	46.60
Canadá	7,782.80	1.50	41.30	44.00
Holanda	4,750.00	1.91	51.20	44.90
España	4,337.40	0.87	47.40	45.10
Suiza	3,827.80	2.86	74.50	22.60
Suecia	4,179.80	2.90	59.20	37.60
Australia	3,670.70	1.34	40.30	54.90
Bélgica	2,751.50	1.69	70.40	27.60
Austria	2,043.20	1.51	50.30	46.50
México	1,652.00	0.33	22.30	77.70
Finlandia	1,617.20	2.02	56.30	40.90
Dinamarca	1,535.20	1.69	51.40	39.70
Noruega	1,314.50	1.82	44.50	49.50
Turquía	884.20	0.47	27.60	71.30
Portugal	501.80	0.61	27.00	61.80
Irlanda	420.40	1.04	59.00	30.00
Grecia	386.90	0.46	21.70	57.50
Islandia	45.50	1.01	24.00	65.50

Fuente: Revista Cooperación, Ed. Cámara Mexico-Alemania de Comercio e Industria A. C., Sep-Oct 1995, con información de OCDE/EAS data bank.

Según la encuesta 1985, en las empresas entrevistadas, en promedio general, la tecnología empleada se elabora en un 53.8% en la propia empresa, en un 29.8% por los fabricantes nacionales y en un 16.4% por fabricantes extranjeros.

En maquinaria y equipo, la tecnología utilizada manifiesta un alto grado de componente extranjero. Los bienes de producción que requiere el subsector micro, pequeño y mediano, provienen tecnológicamente en más de una tercera parte del exterior.

En cuanto a la capacitación se refiere, el tamaño de la empresa incide en la capacidad de otorgar esta prestación. Así, en las microindustrias el 30.5% de las unidades observadas brindan capacitación, en las pequeñas el porcentaje se eleva al 53.2% y en las medianas las empresas que ofrecen este servicio representan el 75.5% del total.

En orden de importancia, las áreas en las que se otorga la capacitación son: procesos productivos, 26.9% control de calidad, 15.9%, administrativos, 15.2% y mantenimiento, 13.9%.

En lo que respecta al control de calidad, los agentes que la aplican son: en un 73.6% la empresa, en 16.9% los fabricantes nacionales y en un 9.5% los fabricantes extranjeros.

4.7 La Carga fiscal.

El sistema impositivo nacional es muy gravoso para las empresas mexicanas, pero especialmente para las micro y pequeñas que son las que más lo resienten, debido a sus limitados márgenes de utilidad en estos tiempos de crisis económica y del mercado nacional deprimido.

Por tanto, tienen que hacer verdaderos malabares en sus estados financieros para salir adelante. Algunos de los impuestos que más afectan la salud financiera de la MPMI son los siguientes:

- El impuesto sobre la renta (ISR): Es el principal impuesto como fuente de ingresos para el Gobierno Federal dentro del esquema impositivo y una de las principales fuentes que se contempla en la ley de ingresos de la federación, por lo que el empresario debe tener una idea de su estructura y principales características. El gobierno espera recaudar este año más de 90 mil millones de pesos por concepto del ISR.
- El impuesto al valor agregado (IVA): Es un impuesto al consumo, cuya finalidad consiste en gravar operaciones como la compraventa y arrendamiento de bienes, la prestación de servicios y las importaciones.
- El impuesto al activo es de tipo patrimonial y están sujetos al mismo las personas físicas y morales dedicadas a actividades empresariales. Este impuesto se calcula aplicando la tasa de 1.8% al valor promedio de los activos del negocio en cada ejercicio. En la medida en que se pague el impuesto sobre la renta en una cantidad superior al impuesto al activo, éste último gravamen se elimina.

La mayor parte de los gravámenes inhibe la inversión para las MPMI. Así, bajo este sistema tributario es muy difícil esperar que este subsector se fortalezca y que llegue la reactivación de la economía nacional. Por el contrario, lo único que el actual régimen está haciendo es engordar las arcas del gobierno y descapitalizar a los micro y pequeños establecimientos fabriles.

Hace falta una nueva oleada empresarial para emprender una reforma tributaria competitiva a nivel internacional, sencilla, transparente, equitativa y que promueva la actividad productiva. pero sobre todo, Se necesita una reforma fiscal para promover la inversión, el empleo, el ahorro interno, las exportaciones, una real simplificación y

garantizar seguridad al contribuyente.

Se debe ampliar la base de contribuyentes para que en esa medida pueda darse una reducción de impuestos, una profunda simplificación fiscal, eliminar la discrecionalidad de las autoridades, eliminar el impuesto al activo y disminuir el ISR de manera gradual, así como el de nóminas. El actual régimen fiscal no favorece la inversión de utilidades, la adquisición de tecnología de punta, la capacitación, ni la creación de empleo. Para reactivar la economía se requiere eliminar el impuesto de 1.8% a los activos de las empresas, la reducción en 50% del IVA, así como la modificación al artículo décimo de la Ley del Impuesto sobre la Renta.

CUADRO 23
Impuestos como porcentaje de ventas totales

1989

	MIPyMI co- mo Indus- tria Exportadora		MIPyMI co- mo indus- trias locales		MiyPMI Relacionadas con grandes Compañías		MIPyMI Relacionadas Con empresas Trans nacionales	
No aplicable/no disp.	7	25%	8	10%	9	12%	2	13%
Sin respuesta	7	25%	18	23%	10	14%	3	20%
1 a 20	9	32%	41	52%	47	64%	8	53%
21 a 40	5	18%	11	14%	6	8%	2	13%
41 a 60	0	0%	1	1%	1	1%	0	0%
Total	28	100%	79	100%	73	100%	15	100%

Fuente: Clemente Ruíz Durán y Carlos Zubirán Schadtler, "Cambios en la estructura Industrial y el Papel de las Micro, Pequeñas y Medianas empresas en México", México, 1992, pág. 143.

De acuerdo con el **cuadro 23**, se observa que los impuestos que se pagaron como porcentaje de ventas totales en 1989, fueron como sigue: el 32% de las PMI como industrias exportadoras pagó del 1 al 20% y el 18%, del 21 al 40%. En el caso de las PMI como industrias locales, los indicadores son los siguientes: el 52% pagó del 1 al 20%; el 14%, del 21 al 40% y el 1%, del 41 al 60%. En las PMI relacionadas con grandes compañías la situación es similar: el 64% pagó del 1 al 20%, el 8%, del 21 al 40% y el 1% del 41 al 60%. Por último, en las PMI relacionadas con empresas transnacionales, el 53% pagó del 1 al 20% y el 13%, del 21 al 40%.

En el caso de Canadá, los primeros 200,000 dólares de utilidades pagan 12% de impuestos sobre la renta, tasa menor que la aplicada a las grandes empresas (28%). Se exenta del impuesto sobre la renta hasta 500,000 dólares de ganancias de capital sobre acciones de empresas pequeñas. Se les otorga un 10% de crédito fiscal para inversiones en maquinaria y equipo para reducir el costo de financiamiento. Se concede crédito fiscal para la investigación científica y el desarrollo experimental, por el equivalente a 35% de los gastos en ese rubro. Para la fabricación y transformación de maquinaria, las pequeñas empresas pueden incrementar 25% su reserva de depreciación si reducen sus costos netos de financiamiento. Existe un programa de asistencia con fondos públicos para que las pequeñas empresas no soporten el costo directo de la asistencia médica básica que brindan a sus empleados.

Como medida para reactivar la economía mexicana y para que las MPMI se fortalezcan más en estos tiempos de crisis, la comunidad empresarial demanda una reforma fiscal integral en los diferentes impuestos que gravan a las empresas. Tales puntos son los siguientes:

- Desaparición del 1.8% de impuesto a los activos.
- Reducción de la tasa del IVA de 15 a 10%

- Disminución del impuesto a la gasolina.
- Deducibilidad en gasto por seguros patrimoniales (seguros de casa o por incendios entre otros).
- Seguros de vida por lo menos del jefe de familia.
- Seguros de gastos médicos mayores.

4.8 La heterogeneidad industrial.

La heterogeneidad industrial se puede definir como una situación en la que hay grandes diferencias de productividad y modernidad entre los sectores de la actividad económica y dentro de ellos, pero a la vez existen complejas relaciones de intercambio, dominio y dependencia dentro de una estructura socioeconómica nacional. Lo anterior se refleja en las significativas diferencias entre las unidades económicas en aspectos como niveles de equipamiento, tecnología, costos, ingresos, calificación de la mano de obra, utilidades, salarios, capacidad financiera, organización, formas de gestión de contratación, etc.

La expresión más estricta de la heterogeneidad se plasma en una estructura productiva, en la cual se identifican varios estratos superpuestos (microempresas, pequeñas empresas, etc.), en los que, para elaborar la misma tarea o el mismo producto, se utilizan diversas gamas de tecnología, desde las ya obsoletas en los países industrializados hasta las automatizadas.

Un ejemplo del contraste tan marcado que existe en los niveles de productividad del país, lo constituye la agricultura mecanizada del norte de la República Mexicana, con sistemas de riego y máquinas cosechadoras y la rama automotriz, en la

cual se utilizan robots para el ensamble de los automóviles; por el otro lado se pueden mencionar algunas ramas industriales como la de alimentos, la cual utiliza métodos obsoletos de producción que le permiten obtener niveles bajos de productividad. Por tanto, esto origina cuellos de botella que impiden el desarrollo de la industria nacional en su conjunto y elevar los niveles de productividad del país.

La industria de la transformación se encuentra conformada por empresas en las cuales todavía siguen funcionando viejos y tradicionales talleres artesanales de tipo familiar, muchas veces difíciles de ubicar por lo reducido de sus dimensiones y la carencia de registros fiscales.

En cada rama industrial las manufacturas mexicanas muestran grados variables de heterogeneidad, lo que se traduce en una estructura productiva en la cual se pueden identificar varios estratos superpuestos que operan a diferentes escalas. Esto implica la ocurrencia de diversos procesos productivos que para realizar una misma función o actividad o elaborar un producto igual, involucran diferentes avances tecnológicos que contrastan en productividad, número de trabajadores y monto de activos, costos, actividades; en sus formas de propiedad, organización dirección y funcionamiento, etc.

En términos generales, el estrato de la gran industria se identifica con el sector moderno y el resto, con los sectores intermedios, primitivos o atrasados.

Asimismo, la estructura industrial presenta una elevada concentración que se manifiesta en diversas formas: concentración de la producción en grandes plantas, en pocas ramas industriales y en un reducido número de regiones geográficas.

Todos estos obstáculos afectan de diferente manera a la MPMI, pero en el fondo del problema están estrechamente relacionados, por lo que no se puede dar una solución corrigiendo uno de éstos; por el contrario, si el problema es multifactorial la solución también debe ser así. Supóngase que las tasas de interés bajaran al

nivel de las de Estados Unidos (esta suposición es ya de entrada muy ficticia en el corto plazo) y que hubiera dinero suficiente como para satisfacer la demanda crediticia. Aún así ¿qué podría hacer la MPMI para salir adelante si el mercado doméstico siguiera deprimido y éstas no contarán con la experiencia, conocimiento, calidad adecuada y precios bajos para ser competitivos e incursionar en los mercados externos?

Aunque en este ejemplo imaginativo sería un gran apoyo conseguir el dinero barato, habría otros factores que impedirían que esta medida se convirtiera en la solución completa. Por ende, es necesario enfatizar en la aplicación de una serie de medidas estratégicas, para atacar integralmente la grave situación por la que están pasando las MPMI.

4.9 Cadenas y eslabones productivos.

Definición:

"La subcontratación puede explicarse como la operación mediante la cual una industria (contratista, demandante o empresa principal) solicita, mediante determinadas especificaciones, a una o varias pequeñas empresas (subcontratistas), realicen la fabricación de piezas, componentes o subcomponentes para su integración a un producto final que será comercializado por el contratista. Las solicitudes también pueden referirse a la elaboración, transformación o acabado adicional de materiales o piezas"¹².

El sistema de subcontratación es un concepto que surgió en el tiempo de la Segunda Guerra Mundial, con el fin de que las pequeñas industrias participaran en la producción de armas en una forma eficiente y de manera rígida, para lo cual el gobierno introdujo un sistema de "fábrica prediseñada" en donde la empresa ensambladora proveía un cierto monto de órdenes a las fábricas de las que había recibido ma-

teria prima y asistencia técnica, en tanto que a los subcontratistas designados se les prohibió el comercio con otras empresas, excepto con la empresa ensambladora.

Los sistemas productivos latinoamericanos y el de México en particular, arrastran una profunda desarticulación estructural, resultado de las economías de enclave que existían durante el régimen colonial, el periodo independiente y, más recientemente, durante el porfiriato, cuando predominaban las haciendas y con ello, ciertas actividades económicas extractivas como la minería y la explotación de maderas preciosas; ramas industriales como la del henequén, azúcar y tabaco; la textil, la del jabón, la del calzado, cuero y objetos de talabartería; destilerías de aguardiente, entre otros, etc.

Cabe mencionar que durante esta época se desarrollaron ciertos polos industriales como Monterrey y el Distrito Federal y otros lugares con clima tropical donde se cultivaban el henequén, el azúcar, el tabaco, etc. De esta manera, aunque la industrialización de México se iba dando en diversas ramas de la economía, apoyada con la inversión extranjera directa en ramas como la textil, la del hierro y el acero y la extracción del petróleo, no había una vinculación inter ni intrasectorial que fortaleciera las relaciones industriales entre las empresas de diferentes tamaños y de distintas ramas. Esto condicionó la polarización de los sistemas productivos: una parte de la economía era capaz de realizar las transformaciones necesarias para elevar la competitividad internacional, mientras que la otra estaba prácticamente al margen de esos procesos.

La experiencia internacional muestra que la articulación intra e intersectorial es condición necesaria para lograr un proceso de desarrollo estable y competitivo. La consolidación de un sistema productivo sólo puede basarse en la articulación adecuada de unidades empresariales de dimensiones distintas. Una economía nacional cuyo sustento sea un número reducido de grandes corporaciones siempre será mucho más vulnerable, sobre todo si están vinculadas a la extracción de materias primas.

A nivel mundial, la tendencia hacia la desaparición vertical de las empresas muy grandes, dedicadas a producir desde la materia prima y otros insumos intermedios, hasta el producto terminado y su venta, se acentúa cada día más, lo que significa mayores oportunidades de trabajo para la micro, pequeña y mediana industria, especialmente en tiempos de crisis cuando hay altibajos en la demanda y no hay una regularización en las ventas, ocasionada por una situación de incertidumbre económica.

El fin que se persigue con la integración vertical es disminuir los costos de producción de las grandes corporaciones, mediante una reducción en los costos de sus activos fijos. Es más rentable delegar algunas partes de sus procesos productivos, que fabricar desde los insumos hasta el ensamblado de las partes y los componentes. Detrás de este nuevo paradigma de producción, denominado *producción esbelta*⁹ está la flexibilización en los esquemas productivos, con el objeto de obtener una adecuada combinación de los tamaños de cada empresa. Así, a la gran empresa le convendrá mantener procesos de ensamblaje y subcontratar la mayoría de las partes y componentes.

La creación del modo de producción esbelta¹³ surge como una necesidad a la mecanización en los procesos generados en la producción en masa, en donde la masificación y las tareas repetitivas hicieron que poco a poco se fueran perdiendo la productividad y el interés del trabajador por la calidad del producto.

En este paradigma se aglutina una constelación de nuevas formas de organización dentro y fuera de la empresa. Se busca la perfección desde el inicio, evitando tiempos perdidos y desperdicio de materiales, utilizando a trabajadores altamente calificados e incentivándolos para que mejoren el producto y el proceso.

La clave de la producción esbelta es la nueva forma de organización, no tanto la tecnología. Hacia el interior de la empresa, la división del trabajo está regulada

mediante equipos de trabajo que tienen funciones cruzadas en la que todos asumen responsabilidades para una mayor integración en los procesos.

Fuera de la empresa, la producción esbelta se concentra en entender y satisfacer las necesidades de los clientes.

Las directrices de la producción esbelta son las siguientes:

- La búsqueda de oportunidades para hacer sustituciones revolucionarias ha sido sustituida por un sistema para hacer mejoras continuas del producto, del proceso y de todos los aspectos de la operación de la empresa.
- Las tecnologías son más dependientes de avances en el entendimiento científico y en la disponibilidad de información que lo que eran las tecnologías anteriores.
- La integración de funciones, la descentralización de responsabilidades y la adquisición de poder por parte de los trabajadores demanda la formación de redes entre grupos e individuos, puesto que se intenta que un mayor número de decisiones se tomen desde abajo en la organización.
- La competencia entre productores en la nueva era se basa menos en precio y más en la calidad del producto, en el rango de la función de producción, en que cada vez mejores y nuevos productos son introducidos al mercado. Los costos importan, pero la percepción del valor tiende a importar más, por lo que añadiendo mayor al producto final y controlando los costos de administración, de coordinación e información, es forma como se logran mejoras en la productividad en esta nueva forma de producción.
- Los productores no se ven como actores autónomos, sino que están integrados a un proceso de alianzas estratégicas y coinversiones nacional e inter-

nacionalmente.

- La nueva era de industrialización está caracterizada por inversiones sinérgicas en las que las compañías invierten no para minimizar la variación en el precio de sus acciones en el ciclo económico, sino para maximizar las oportunidades de desarrollar nuevos productos más rápida y efectivamente.
- Los productores buscan satisfacer o adelantarse a las expectativas del consumidor. El cliente es el centro de este nuevo paradigma.
- Los proveedores dependen menos de materias primas baratas, no porque no sean importantes, sino porque en el proceso de producción se incorpora mucho valor agregado.
- Los productores incentivan a los proveedores a que inviertan en sus propias plantas, equipo y personal y se les da una mayor responsabilidad para que sean técnicamente competentes.

En este contexto, el papel más adecuado para las micro, pequeñas y medianas empresas es establecer un esquema de producción con menores tamaños de planta y una creciente red empresarial. De esta manera, estos establecimientos se benefician porque aumentan su capacidad productiva y su especialización, gracias a la transferencia de tecnología de las grandes hacia las chicas. La subcontratación es, por tanto, una simbiosis en la que se benefician ambos grupos industriales y por consecuencia, la economía nacional. Así, la industria en general funciona como un equipo en donde cada establecimiento juega un papel importante sin importar su tamaño.

Las grandes corporaciones internacionales y las grandes empresas industriales conservan su papel fundamental de tracción de las economías nacionales, tienen mayor acceso a los mercados financieros y de bienes y servicios, pero al mismo tiempo requieren cada vez más de un entorno industrial y empresarial de empresas

medianas y pequeñas que les suministren de manera eficiente, partes componentes y servicios, sin los cuales difícilmente podrían mantener sus niveles de competitividad internacional. No es posible ni tendría sentido definir la relación ideal entre las empresas grandes y las pequeñas y medianas; las condiciones estructurales de cada país y la libre concurrencia de las fuerzas del mercado se encargarán de determinarla.

Gracias a la subcontratación en forma directa o de ligas múltiples con las micro y pequeñas empresas, con una empresa primaria de producción o de montaje como cabeza, Japón ha logrado uno de los sistemas más productivos del mundo. En la experiencia japonesa, la vinculación y articulación entre las MiPyMI y las grandes empresas se ha dado a través de dos canales: el sistema de subcontratación de una compañía madre, donde las MiPyM producen determinados componentes especificados previamente y el sistema de afiliación coordinada, en que las pequeñas subcontratistas cooperan con las compañías grandes en calidad de afiliados, más que de subsidiarios.

Es importante promover vínculos más estrechos entre las pequeñas, medianas y microempresas, fomentar que éstas se incorporen gradualmente a la economía formal y con ello, incrementar el carácter profesional y la productividad del sistema. Los mismos pequeños y medianos establecimientos se beneficiarían de una microempresa más eficiente, pues les permitiría contar con unidades productivas a las cuales subcontratar y disponer de una oferta de servicios eficiente.

Esta forma de vinculación entre las empresas permite mejorar el aprovechamiento de la planta industrial, dado que se utiliza la capacidad instalada ociosa de cada empresa, usa racionalmente los recursos, mejora la calidad de los productos terminados y garantiza la entrega oportuna del producto.

Usualmente el ensamblador final es el que organiza a los subcontratistas de primer nivel incluyendo a sus empresas afiliadas que se especializan en producir

unidades básicas, como son las partes de la maquinaria, transmisiones, partes electrónicas y el chasis. Los subcontratistas de primer nivel organizan a su vez a los de segundo que están involucrados en la fundición, prensado, elaboración de moldes, cortes y pulido y otros trabajos metálicos, procesamiento de plásticos y de hule y en las actividades de pintura, en cuyo caso reciben algunas partes y componentes de productores de tercer nivel.

Esta cadena de proveedores algunas veces llega hasta el cuarto o quinto nivel. En el caso de los productores de automóviles japoneses, cada ensamblador tiene su propio grupo de piramidado "*kyohokai*", Nissan tiene un grupo "*takara-kai*" y Mitsubishi tiene un grupo que se denomina "*kashiwa-Kai*". El "*takara-kai* consiste de 104 compañías de autopartes y componentes que son principalmente afiliados de Nissan o de empresas relacionadas y adicionalmente más de 60 proveedores independientes de partes y componentes de otro grupo de apoyo de Nissan llamado "Hoshokai"¹⁴.

El primer nivel de subcontratistas incluye más de 120 asociados y el segundo nivel cerca de 850 empresas. Generalmente estas asociaciones son mutuamente excluyentes, cada miembro de grupo vende sus productos a otras asociaciones. Esta lealtad se ve recompensada por una relación de largo plazo con el ensamblador final.

En algunas ocasiones las compañías esbeltas proveen materiales, diseños, asistencia técnica y aún apoyo financiero a los miembros de los otros niveles de subcontratación.

Para que se entienda mejor, permitase utilizar la siguiente analogía: la estructura empresarial japonesa se parece a una fábrica con especialistas en cada campo, desde las materias primas y los componentes hasta los trabajos de ensamblado y terminado, todos reunidos para producir un artículo final. En el caso de la economía, estos especialistas son pequeños negocios, cada uno con la escala de operaciones y el conocimiento técnico para hacer parte del proceso total.

Desafortunadamente, en los países subdesarrollados este sistema de empresas de apoyo no está muy desarrollado. Por tal razón, las economías del este asiático optaron por una promoción intervencionista, bajo la percepción de que el desarrollo de partes y componentes era de vital importancia para la industrialización, puesto que una fuerte dependencia de importaciones o de grandes empresas transnacionales podría obstruir el establecimiento de una base industrial propia. De esta forma, la creación de empresas de apoyo fue uno de los objetivos básicos de estos países, por lo cual los gobiernos dieron una serie de incentivos para el establecimiento de empresas pequeñas.

Este tipo de agrupaciones son una práctica de negocios en Japón y dan la idea de una cultura corporativa que se difundió entre los países vecinos, especialmente en Corea y Taiwán, en donde los sistemas tienen las siguientes características:

- El sistema de subcontratación es la base de la relación entre productor y ensamblador. Se reconoce que es superior a la organización vertical para la producción de partes y componentes. Regularmente se adopta un enfoque de grupo, resultando en la formación de asociaciones bajo una empresa líder.
- En un grupo organizado jerárquicamente en forma de pirámide, las cadenas de proveedores, las ganancias, la información y el riesgo, se comparten entre los participantes. La empresa ensambladora puede reducir los costos si decide optar por una política de grupos de trabajo y de aplicaciones de justo a tiempo (jus in time), en tanto que los subcontratistas pueden obtener pedidos estables para sus productos. Así, tenemos que si la demanda genera fuertes volúmenes de producción, especialmente la proveniente de mercados exteriores, la empresa ensambladora puede entonces explotar las economías de escala utilizando las cadenas de proveedores.

- Aún cuando nuevas entradas dentro del grupo, especialmente de capital extranjero, algunas veces es difícil, debido al miedo a la competencia entre los diferentes grupos, se acepta para evitar perder competitividad internacional.
- "Keiretsu"¹⁵ es un concepto más amplio que el de la asociación (keiretsu vertical); es una forma de relación horizontal entre industrias. Así, tenemos que cada grupo industrial tiene un grupo de compañías claves que van desde banca, seguros, comercialización, así como producción. Cada uno de los integrantes del grupo posee una porción de las acciones de los otros miembros del grupo.
- En Korea del Sur y Taiwán, las asociaciones y los grupos industriales se constituyeron a instancia del gobierno. Adicionalmente a las raíces japonesas, estas sociedades tienen sus propias raíces históricas que incentivaron este tipo de organización, derivado de una fuerte relación consanguínea en el caso de Korea y de una fuerte relación gremial en el caso de Taiwán.
- Cuando las empresas invierten en el exterior, se busca que los proveedores sean locales, tratando de desarrollar un sistema de subcontratación. Esta es la razón por lo que redes intraindustriales e interfirma pueden ser construídas a través de las fronteras nacionales.

Lo anterior permite argumentar que la megaempresa no desaparece, sino que entra a una nueva forma de organización industrial, en donde se favorecen las relaciones horizontales, más que los conceptos de verticalidad, abriendo espacios para una mayor democracia industrial que promueve en sí misma la creatividad, la innovación y la difusión.

La condición de la micro y pequeña empresa para poder formar parte de estas

redes de producción, será la posibilidad de poder aportar valor agregado en el proceso de la producción.

El problema que se plantea en esta perspectiva es que en los países en desarrollo la mayor parte de las micro y pequeñas empresas forman parte de los esquemas de subsistencia. En este sentido, el reto es que este grupo de países logren inducir un salto tecnológico en este tipo de empresas, con el fin de que puedan incorporarse a las nuevas redes de producción. Ante esta perspectiva es necesario evaluar cuál es el potencial que estas empresas tienen para poder realizar este salto tecnológico.

Para el caso de México, los resultados que arroja la encuesta 1985 no son muy halagüeños; de 6,268 microindustrias encuestadas, 739 trabajan bajo el régimen de maquila; 4,695 lo hacen por cuenta propia y 834 participan en ambas.

En relación al estrato de las pequeñas empresas, se presenta lo siguiente: de un total de 10,449 empresas encuestadas, 893 trabajan bajo el esquema de maquila; 8,021 por cuenta propia y 1,535 lo hacen en ambas. Por su parte, en la mediana industria la relación se presenta como sigue: 1,751, 147, 1,374 y 230, respectivamente. De la misma manera, en la gran industria los resultados son así: 533, 22, 433 y 78, respectivamente.

Se observa claramente que existe una desvinculación entre los cuatro subsectores, toda vez que el 75% de los establecimientos microindustriales trabajan por cuenta propia; en los pequeños negocios lo hace el 77%; en los medianos el 78% y, finalmente, en los grandes el 81%.

Por el contrario, el porcentaje de los establecimientos que producen bajo maquila y en ambos regímenes de producción, se muestra como sigue: 25%, 23%, 22% y 19%, respectivamente, (**Ver cuadro 24**).

CUADRO 24

Número de empresas encuestadas a nivel nacional según régimen de producción y tamaño de industria

Tamaño	Total de empresas	Régimen de producción		
		Maquila	Por cuenta propia	Ambas
Total por estrato				
Microindustria	6,268	739	4,695	834
Industria Pequeña	10,449	893	8,021	1,535
Industria Mediana	1,751	147	1,374	230
Industria grande	533	22	433	78
No estratificada	1,292	199	892	201
Total	20,293	2,000	15,415	2,878

Fuente: Encuesta de la industria Mediana y Pequeña, 1985, Nacional Financiera.

A nivel de rama industrial, las que tienen una mayor articulación son: prendas de vestir, metálica básica, textil y maquinaria eléctrica, pues estas empresas encuestadas trabajan por el régimen de maquila y de ambas (incluye maquila y por cuenta propia según la oferta de trabajo) en 45.66%, 38.39%, 34.81% y 31.11%, respectivamente. En otras palabras, la vinculación de las cadenas productivas en estas ramas es muy notable pues una gran parte del proceso productivo es realizado por empresas subcontratistas.

Por el contrario, las ramas que están menos articuladas son: la de bebidas, petróleo y sus derivados, alimentos y minerales no metálicos, en virtud de que el universo de empresas encuestadas arroja los siguientes resultados: 5.82%, 6.25%, 6.93% y 7.11% respectivamente. Lo anterior indica que en estas ramas el grueso de las empresas trabajan por cuenta propia, es decir, casi todo el proceso productivo se realiza dentro de sus instalaciones.

Por estratos, la microindustria participa en la maquila en 11.25% y 12.69% en ambas (maquila y por cuenta propia), lo que da un total de 23.94% de estos establecimientos que se dedican a la subcontratación a nivel general, de acuerdo con la encuesta 1985.

Por su parte, la pequeña industria trabaja así: el 8.55% de los establecimientos maquila y el 14.69% lo hace por ambos regímenes de producción, sumando en este caso el 23.24%, cifra bastante similar a la registrada por el subsector de la microindustria.

Por el lado de la industria mediana, el 8.40% trabaja por maquila y 13.15% por ambas, dando un total de 22.91% de los establecimientos que subcontratan, (ver cuadro 25).

CUADRO 25

Número de empresas encuestadas según su tamaño y régimen de producción

Estrato	Régimen de producción			Total
	Maquila	Cuenta propia	Ambas	
Micro	739	4,997	834	6,570
Pequeñas	893	8,021	1,535	10,449
Medianas	147	1,372	230	1,749
Total	1,779	14,390	2,599	18,768

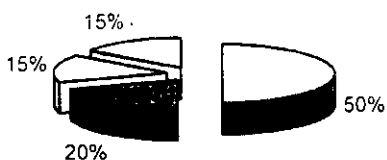
Fuente: Encuesta de la industria Mediana y Pequeña, 1985, Ed. Nafin.

Lo anterior indica claramente que en promedio, las MPMI trabajan por el esquema de subcontratación en 23.32% en todas las ramas, cifra muy baja si se compara con el desarrollo industrial que han alcanzado otros países como Italia y Japón, en donde hay una articulación inter e intrasectorial casi perfecta.

En este sentido y aún cuando se trata de una encuesta tomada aleatoriamente, se refleja la pronunciada desvinculación que existe en la planta industrial nacional. Por ende, el gobierno debe propiciar una mayor integración de las cadenas productivas, a fin de aumentar la productividad en cada uno de los estratos, así como generar flujos de tecnología de las grandes empresas nacionales y transnacionales hacia las micro y pequeñas, principalmente.

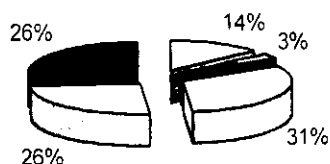
La falta de articulación también se refleja con los datos aportados por la encuesta de 1992, según la cual, las respuestas del coeficiente de subcontratación a principales contrapartes contra ventas totales son las siguientes: el 50% respondió de 1 a 20%; el 15% de 21 a 40%; el 15% de 41 a 60% y el 20% de 81 a 100%. (Ver gráfica No. 4)

**Coeficiente de subcontratación
contra ventas totales**



Gráfica 4

**Operaciones que realiza la MPMI con
las grande empresas**



Gráfica 5

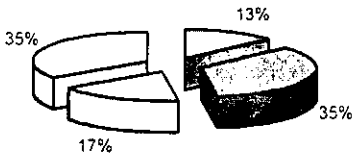
➤ Fuente: "Cambios en la estructura industrial y el papel de las micro, pequeñas y medianas empresas en México", Nafin, México 1992.

En la misma encuesta, las operaciones que realizan las MPMI con las grandes empresas son las siguientes: el 31% respondió que realiza subcontrataciones; el

26% vende sin subcontratar; el 26% compra sin subcontratar; el 14% subcontrata y el 3% sin respuesta. (Ver gráfica No. 5)

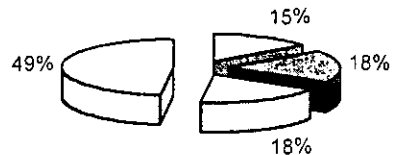
En al encuesta 1992, entre las razones para aceptar la subcontratación destacan las siguientes: el 32% contestó que es para incrementar las ventas; el 32% para la estabilización de sus operaciones; el 16% espera solicitud de la casa matriz; el 12% cooperación mutua y el 8% otras. Asimismo, en lo que respecta a la clase de asistencia técnica recibida de las contrapartes (grandes empresas locales), las respuestas fueron las siguientes: el 54.2% recibe abastecimiento de materias primas; el 20.8% asistencia financiera; el 16.7% asistencia técnica; el 4.2% abastecimiento de equipo y el 20.8% otras, (Ver gráficas No. 6 y No. 7).

Razones para aceptar subcontratación



Gráfica No. 6

Asistencia recibida de las contrapartes



Gráfica No. 7

➤ Fuente: "Cambios en la estructura industrial y el papel de las micro, pequeñas y medianas empresas en México", Nafin, México 1992.

Por parte de las grandes empresas, la subcontratación representa las siguientes ventajas:

- Facilitar el crecimiento de la producción sin aumentar los costos fijos ni la

estructura de la planta.

- Penetrar en nuevos mercados que ofrecen oportunidades inmediatas a la empresa.
- Especializarse en las fases básicas de la producción.
- Producir en planta únicamente aquellos artículos que iguallen o excedan la rentabilidad de otras empresas.

De la misma manera, los beneficios que reporta la subcontratación a las pequeñas empresas son los siguientes:

- La flexibilidad de su planta les permitiría la adaptación o adecuación de numerosos procesos productivos.
- En etapas recesivas tendría como alternativa la diversificación de su producción.
- Podrían seleccionar las piezas, partes y refacciones de baja o mediana complejidad y de mayor volumen que importan las empresas grandes.
- Sumar su potencial productivo al de otras empresas para la fabricación de bienes en forma asociada.

Asimismo, las pequeñas empresas deberán considerar lo siguiente:

- Que el volumen solicitado no rebase su capacidad instalada.
- Que las normas y controles de calidad exigidos en el contrato no superen la capacidad técnica y productiva de su empresa.

- Que la cotización de los trabajos sea competitiva en el mercado y que den a las empresas subcontratistas un margen de utilidad razonable.

- Cuando sea necesaria la compra de maquinaria y equipo complementario a su adecuación, se prevea la continuidad de la demanda, a fin de asegurar la rentabilidad de la inversión.

- Investigar la disponibilidad de materias primas nacionales o las dificultades para su adquisición de la inversión.

- Verificar si la pieza o refacción a fabricar no está sujeta a restricciones.

En las relaciones de subcontratación existen diversos principios y características: el sistema funciona bien para la producción de bienes intermedios o básicos para productos finales de consumo, partes y componentes automotrices, así como en la industria del vestido, que requieren de varios procesos segmentados. Si por el contrario, los procesos de producción no pueden dividirse o si los bienes finales requieren de pocas partes, no será necesario recurrir a fuentes externas o a la subcontratación.

Para la solidez de esta relación, es necesario también que entre las empresas productoras de partes y componentes exista una actividad de apoyo, de lo contrario no habrá modo de establecer el sistema de cadena de abastecimiento. Conforme crezcan las empresas de partes y componentes, el sistema se configurará gradualmente.

Este sistema de relaciones cooperativas entre ensambladoras y los productores de partes y componentes tiene dos méritos: el primero, compartir información y el segundo, compartir ganancias. Para tal caso, Womack, Jones y Roos señalan: "Este marco hace que las dos partes quieran trabajar conjuntamente para beneficio mutuo, más que verse sospechosamente entre ellos". Williamson señala que "estas asocia-

ciones sirven como un medio de comunicación y una interrelación de planeación. El contrato organizado de los proveedores entre ellos, así como la compañía organizada aseguran que su experiencia sea compartida rápida y adecuadamente.¹⁶

La estandarización u homologación, uniformidad y sincronización de la producción son críticos para la formación del esquema de subcontratación. Para ello se requiere que cada empresa subcontratista establezca los niveles requeridos de calidad, precio, tiempo de entrega y otros servicios.

De acuerdo con la encuesta 1992, entre las dificultades para ofrecer subcontratación, las respuestas más importantes fueron: en el 47%, calidad; en el 40%, escasez de empresas adecuadas y en el 13%, entrega. (ver gráfica No.8).



Gráfica No. 8

Fuente: "Cambios en la estructura industrial y el papel de las micro, pequeñas y medianas empresas en México", Nafin, México 1992.

En la misma encuesta, el estudio arroja lo siguiente; En relación con las razones para ofrecer subcontratación:

- El 65% respondió "saturación de capacidad".
- El 35%, "ahorro de costos".

La subcontratación representó:

- Para el 80% de las empresas, de 1 a 20% de sus ventas.
- Para el 20% de ellas, de 21 a 40% de sus ventas totales.

Con relación a los términos de las operaciones de las órdenes/pedidos, los resultados fueron los siguientes:

- Pago: el 50% respondió mediante cheque, el 33% con crédito y el 17% en efectivo.
- Control de calidad: el 50% contestó "estricto" y el 42% "muy estricto".

Los países con mayor desarrollo industrial como Italia, Japón, Alemania y Estados Unidos, presentan un grado más avanzado de articulación entre empresas de diferente tamaño y de ramas distintas¹³. En contraste con eso, existe una incipiente aplicación en naciones en vías de desarrollo como es el caso de México.

4.10 Canales de comercialización.

Según la encuesta 1985, en promedio las MPMI realizan su producción dentro de la entidad en 67.23%, contra 29.13% fuera de la entidad pero dentro del país y 3.63% en el extranjero. A medida que el mercado se aleja de sus instalaciones, las ventas disminuyen, por lo que se puede decir que la presencia de estos estableci-

mientos (especialmente la micro y pequeña empresa) repercuten comercialmente más en el ámbito local, dada su escasez de recursos para ampliar sus instalaciones y diversificar sus vías de comercialización.

La microindustria realiza sus ventas dentro de la entidad en un 82.2%, fuera de la entidad pero dentro del país en 17% y tan sólo exporta el 0.8%. Esto demuestra que este subsector básicamente realiza sus mercancías a nivel local.

Por su parte, la pequeña empresa vende 66.6% de su producción dentro de la entidad, 30.9% fuera de la entidad pero dentro del país y 2.5% en el extranjero.

En lo que a la mediana industria se refiere, ésta vende su producción en 52.9% dentro de la entidad, 39.5% fuera de la entidad pero dentro del país y 7.6% en el extranjero.

A medida que aumenta el tamaño de las empresas, las ventas de éstas se realizan cada vez más lejos de sus plantas industriales, de donde se deduce que a menor tamaño, mayor incidencia en el ámbito local. Otra deducción es que las micro y pequeñas industrias exportan muy poco, (**ver cuadro 26**)

Por el lado de la adquisición de las materias primas y auxiliares para el proceso productivo, los números son muy parecidos a los de las ventas. Así, la microindustria obtiene aquellas dentro de la entidad en 80.2, fuera de la entidad pero dentro del país en 18.4 y tan sólo 1.4 % en el extranjero. En la pequeña empresa, los resultados son los siguientes: 70.7, 24.9 y 4.3 %, respectivamente.

En el caso de las empresas medianas, estas obtienen sus materias primas en 56.9 % dentro de la entidad, 34.2 % fuera de la entidad pero dentro del país y 8.9 % en el extranjero.

CUADRO 26

Ambito geográfico de las ventas y compras realizadas por las empresas a nivel nacional y tamaño de industria (Estructura porcentual promedio)

Tamaño	Ventas			Compras de mat. Primas y aux		
	Dentro De la entidad	Fuera de la entidad Pero dentro del país	En el extranjero	Dentro De la entidad	Fuera de la entidad Pero dentro del país	En el extranjero
Prom. Por estrato						
Microindustria	82.20	17.00	0.80	80.20	18.40	1.40
Industria Pequeña	66.60	30.90	2.50	70.70	24.90	4.30
Industria mediana	52.90	39.50	7.60	56.90	34.20	8.90
Industria grande	50.20	42.60	7.20	50.60	36.90	12.50
No estratificada	75.30	22.90	1.70	77.60	19.50	3.00
Promedio	70.20	27.30	2.50	72.10	23.90	4.00

Fuente: SECOFI

Aquí también se nota que a medida que disminuye el tamaño de las empresas, la adquisición de las materias primas radica más en el ámbito local, por lo que el impacto de los pequeños establecimientos incide más en el desarrollo de su región.

Una ventaja que tienen los pequeños establecimientos es que no dependen tanto de las importaciones de materias primas para la elaboración de sus productos, de tal suerte que su repercusión en el saldo de la balanza comercial es mínima, ya que contribuyen en las sustitución de las importaciones y crean más fuentes de em-

pleo. Por el contrario, tampoco es notoria su incidencia en el rubro de las exportaciones¹⁷.

A nivel de entidad federativa, en los estados norteños de Baja California Norte, Chihuahua, Tamaulipas y Baja California Sur, el promedio de ventas en el extranjero es de 32.4, 17.8, 13.5 y 6.2 % respectivamente.

Lo anterior contrasta significativamente con el resto de las entidades (excepto Campeche que vende 7.5 % de sus productos en el extranjero), debido a que exportan muy poco. Sin lugar a dudas esto se debe a la corta distancia que separa a los primeros de la frontera norte del país.

CUADRO 27

Principales problemas en la comercialización de las empresas y tamaño de industria

(Estructura porcentual promedio)

Tamaño	Poder adquisitivo consumidor	Sust de prod	Exce siva com petencia	Defi ciencia transp Y alma cén	Probl cana les dis trib.	Probl de expor ta ción	Falta de expor ta ción	Otro	Nin Gu no
Prom. Por estrato									
Microindustria	34.10	3.20	21.80	2.30	3.70	1.20	6.10	8.50	18.60
Industria pequeña	32.30	3.40	19.60	3.40	4.00	2.00	4.90	9.30	20.70
Industria mediana	30.10	3.00	17.30	4.90	4.70	4.00	3.70	8.90	23.10
Industria grande	29.50	3.70	17.30	3.60	3.30	5.20	2.60	8.50	26.00
No estratificada	34.00	3.10	21.30	2.50	2.50	1.40	4.80	10.0	20.00
Promedio	32.60	3.30	20.00	3.20	3.90	2.00	5.10	0	20.40

Fuente: Encuesta de la Industria Mediana y Pequeña, 1985, Nacional Financiera, S.

N. C.

4.11 Tipos de Créditos.

- **Prestamos quirografarios:** Consiste en prestar dinero a una persona física o moral, mediante su firma en un pagaré el que solo se obliga a devolver en una fecha determinada, la cantidad recibida con los intereses correspondientes para necesidades temporales o urgentes de capital de trabajo. Este crédito no se puede usar para financiar la adquisición de activos fijos, capital de trabajo permanente, reestructuración o pago de pasivos o construcción de casas o edificios, ya que a mediano y largo plazo le ocasionará problemas de liquidez.

- **Prestamos prendarios:** Consiste en proporcionar recursos a una persona, equivalente a un porcentaje del valor comercial del bien que entrega en garantía. Se utiliza para comprar materias primas o vender productos terminados.

- **Créditos de habilitación o avío:** operación de crédito con destino y garantía específica para la adquisición de activos circulantes, con lo que se apoya al ciclo productivo de las personas dedicadas a la industria, ganadería o agricultura, y, por consecuencia se aplica a actividades comerciales. Su destino es la adquisición de materias primas y materiales en el pago de los jornales, salarios y gastos directos de explotación.

- **Apertura de crédito en cuenta corriente:** se utiliza para adquirir o transformar inventarios.

- **Créditos refraccionarios:** Se utiliza para la compra de maquinaria y equipo, matrices y moldes, construcciones, ampliación y modificación de naves industriales.

- **Crédito hipotecario industrial:** Se trata de un crédito a mediano o largo plazo que se concede a industriales, agricultores o ganaderos, en el cual puede

destinarse para satisfacer cualquier necesidad económica para el fomento de la empresa, inclusive la consolidación de sus pasivos.

- **Remesas en camino:** Consiste en la disposición de fondos que hace el cliente, mediante la aceptación en firme, por parte del banco, giros postales, giros telegráficos y cheques a cargo de instituciones ubicadas en plazas distintas del país, tiene como finalidad el facilitar la conversión de documentos en efectivo.

En general, se considera que estos sistemas crediticios han sido diseñados para cubrir las necesidades de sectores empresariales con características distintas a las de MPMI.

Según la encuesta de 1991, entre los obstáculos más frecuentes que enfrentaron las empresas en la tramitación del crédito, se encuentran los siguientes: La complejidad de los trámites, 30%; las altas tasas de interés entre 16 y 25 % y la falta de garantías, entre 10 y 21%. (Ver cuadro 28).

CUADRO 28
Obstáculos en la tramitación de créditos

Razones	Tamaño de la empresa		
	Micro	Pequeña	Mediana
Complejidad	28.20%	31.40%	30.50%
Altas tasas de interés	16.40%	17.30%	25.80%
Falta de garantías	21.20%	12.40%	10.70%
Trámites burocráticos	3.00%	3.40%	3.00%
Otros	4.10%	3.50%	2.40%
Ninguno	30.20%	33.90%	32.90%

Fuente: NAFINSA

En la misma encuesta se encuentra que las razones por las que no se obtuvo el crédito fueron las siguientes: La falta de garantías, en 42.4, 21.0 y 27.3 % para la micro, pequeña y mediana industria, respectivamente. En el mismo orden sigue la documentación insuficiente en 29.0%, 25.0% y 18.1% y la cantidad solicitada, en 15.7%, 25.0% y 54.0% respectivamente, (Ver cuadro 29).

CUADRO 29
Obstáculos en la tramitación de créditos

Razones	Micro	Pequeña	Mediana
Falta de garantías	42.40%	21.00%	27.30%
Documento insuficiente	29.00%	25.00%	18.10%
Cantidad solicitada	15.70%	25.00%	54.50%
Otros	9.20%	15.00%	15.10%

Fuente: NAFINSA

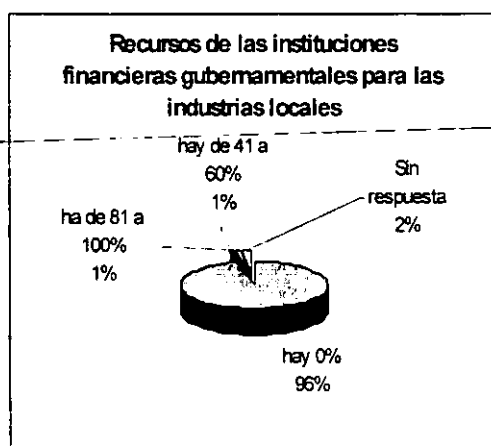
En otra encuesta a micro industriales del Distrito Federal (YTESM-FIU-COPARMEX, 1987) éstos señalaron que los principales problemas de financiamiento eran en el mismo orden : Carencia de prestamistas, comprobación de solvencia y burocratismo bancario. Sus fuentes mayoritarias de financiamiento en 1987 fueron: familia y amigos, 67.3%; bancos, 14%; Agiotistas, 7.%; fondos gubernamentales, 2.3% y otras fuentes privadas, 4.7%.

El panorama de las micro y pequeñas factorías es muy vulnerable por las razones arriba mencionadas. No obstante, las medianas y aún las grandes empresas no quedan excluidas de la problemática que implica la necesidad de financiamiento, dada la escasez y lo caro del dinero en el Sistema Bancario Nacional, lo cual ha puesto prácticamente en quiebra a miles de asentamientos industriales. Sin embargo los grandes establecimientos tienen la opción de emitir acciones en el mercado na-

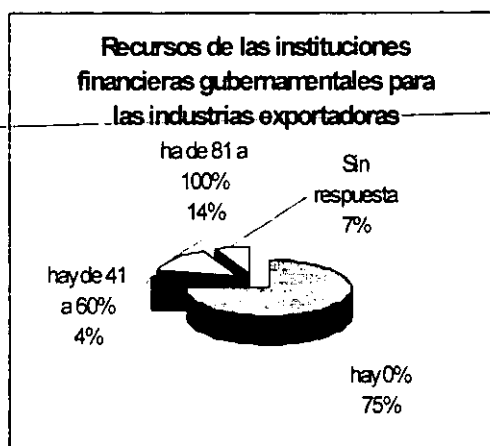
cional de capitales o aún en el extranjero.

Tomando en consideración la encuesta 1992, ésta arroja unos resultados muy interesantes en relación con los recursos disponibles de las instituciones financieras gubernamentales para equipamiento. Las respuestas son las siguientes: El 96% de las MPMI locales contestaron que hay 0%, mientras que tan solo el 3% opina que hay de 41 a 60% y el 1%, de 81 a 100%. A su vez, en las industrias exportadoras para casi lo mismo: 75%, 4% y 14%, respectivamente. (Ver gráficas No. 9 y No. 10.)

Gráfica No. 9



Gráfica No. 10



El alto costo del dinero afecta a las MPMI en virtud de que incide directamente en los costos de producción. Desafortunadamente, este subsector industrial no tienen acceso a otro tipo de financiamiento como la emisión de acciones en el mercado nacional o internacional.

Este problema se acentúa más a la luz de la apertura económica, en la cual la competencia no solo se da a nivel nacional sino internacionalmente, aún cuando la venta del producto se realice dentro del país. De esta manera, si las tasas diferenciales de enteres entre Estados Unidos (o una ponderación entre los principales socios comerciales de México), no son muy pronunciadas, se presenta una clara desventaja

para las MPMI para competir con sus homólogos extranjeros. En contraste con Japón, mientras que en México el costo del dinero oscila alrededor del 30% anual, en el país asiático es de 10 2% anual. La diferencia es sustancial y por ende, para que las MPMI, dado que la demanda por los bienes producidos disminuye significativamente.

No obstante, aún cuando el costo del dinero en México es muy alto, esto no es en si mismo un obstáculo *sine qua non* para que se pueda producir rentablemente, pues quienes recurren al agiotismo y pagan intereses sumamente elevados de un día para otro. Cuando ambos, altas tasas de interés y escasez de dinero se presentan simultáneamente, se genera un grave problema para la permanencia en el mercado de las MPMI.

Si el problema del alto costo del dinero y la escasez del mismo se agregan a las bajas ventas, las empresas se ven envueltas en un problema mayúsculo, pues estas no tienen recursos para pagar los créditos y en algunos casos ni para adquirir materias primas. El alza de los réditos afectan no solo al ámbito de los créditos bancarios: esta incidiendo en el proceso productivo, debido al a ruptura de los esquemas tradicionales de financiamiento en la adquisición de materias primas, pues los proveedores se niegan a dar créditos a 30, 60 y 90 días, como antiguamente lo hacían, debido a que buscan protegerse contra el alza en las tasas de interés.

Así, los establecimientos industriales deben hacer verdaderos malabares en sus finanzas para poder adquirir materia primas. El mismo problema se observa en las ventas, pues las industrias no pueden esperar plazos largos como lo hacían antes.

La cartera vencida de los bancos comerciales ha sido resultado del trinomio perverso entre el encarecimiento del crédito, el desempleo y la inflación, dado que las personas que se han quedado desempleadas (aún muchas de las que siguen trabajando) no pueden pagar sus deudas al banco, tanto por el alza en los precios como por el encarecimiento del dinero; a su vez los bancos no pueden bajar las ta-

zas de interés porque el ahorro se desincentivaría si éstas fueran negativas.

Así la cartera vencida se está convirtiendo en una deuda incobrable e impagable. Ahora bien, no hay que olvidar que solo se mencionó bienes de consumo duradero y no duradero y materias primas o bienes de capital, necesarios para la producción de mercancías, aunque es evidente que también lo empresarios de la MPMI están involucrados en este problema. lo que se requiere enfatizar es que si no fuera porque en México los bancos no pueden, ya habría sucedido una crisis mayor.

1.12 Organismos Financieros en apoyo de las MiPyMI

En el ámbito institucional, el gobierno ha creado organismos (bajo la administración de Nafin) para apoyar a la MPMI. Entre ellos desataca el fondo de garantía y fomento a la industria mediana y pequeña (FOGAIN) y el programa de apoyo integral a la industria mediana y pequeña (PAI).

A continuación se describen brevemente los más importantes:

i) PROGRAMA DE APOYO INTEGRAL A LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA (PAI).

Este programa surgió en el año de 1978 como una medida para fortalecer y promover a ese importante sector productivo. Los objetivos son los siguientes:

- Promover, gestionar y poner en marcha proyectos que atiendan necesidades del sector en las distintas zonas del país o que propicien el mejor aprovechamiento de los recursos de cada región.

- Promover, encausar y coordinar la inversión de capitales.
- Promover el desarrollo tecnológico, la capacitación, la asistencia técnica y el incremento de la productividad,.
- Realizar estos estudios económicos y financieros que permitan determinar los proyectos de inversión prioritarios a efecto de promover su realización entre inversionistas potenciales.
- Propiciar el aprovechamiento industrial de los recursos naturales inexplorados o insuficientemente explotados.
- Fomentar la reconversión industrial, la producción de bienes exportables y la sustitución eficiente de importaciones.
- Propiciar acciones conjuntas de financiamiento y asistencia con otras instituciones de crédito fondos de fomento fideicomisos organismos auxiliares de crédito y con los sectores social y privado.

Las acciones más importantes que el PAI desarrolla son las siguientes:

- Promover inversiones.
- Promover infraestructura y servicios.
- Promover la desconcentración industrial.
- Promover instrumentos de apoyo a proyectos de inversión y programas de asistencia técnica.
- Promover la capacitación.

- Promover la reconversión industrial.
- Promover y asesorar la eficiencia organizacional y gestión empresarial.

Los apoyos que ofrece son los siguientes:

a) En el aspecto de la promoción industrial, los más importantes son:

- Información científica y tecnológica.
 - Estudios y p
 - Proyectos.
-
- Instalaciones físicas.
 - Capital de riesgos.
 - Créditos para la inversión productiva.
 - Coinversiones.
 - Programas especiales y otros apoyos.

b) Asistencia técnica.

Se proporciona asistencia técnica a los industriales para que incrementen su productividad y desarrollen sus empresas, aprovechando los recursos internos y externos de tipo financiero y técnico, así como las posibilidades de integración y complementación a nivel local, regional o nacional.

La asistencia técnica comprende también acciones de capacitación en gestión y desarrollo empresarial y capacitación de funcionarios bancarios, estatales, de cámaras y pasantes universitarios para que desarrollen un efecto multiplicador de la promoción.

Entre las labores desarrolladas durante 1987 se encuentran las siguientes: se llevaron a cabo 444 acciones de promoción industrial en la escala del subsector de la pequeña y mediana industria, correspondiendo 99 a proyectos de inversión y 345 a programas de asistencia técnica.

En cuanto a promoción de inversiones, se concertaron 33 proyectos con una inversión de 3,100. Millones de pesos¹⁸, generando 145 empleos directos.

En asistencia técnica se atendieron a 7.416 empresas que correspondieron principalmente a las ramas de : alimentos, metalmecánica, muebles, calzado y vestido.

ii) FONDO DE GARANTÍA Y FOMENTO A LA INDUSTRIA MEDIANA Y PEQUEÑA (FOGAIN).

El FOGAIN fue constituido el 28 de diciembre de 1953, con la finalidad de otorgar apoyo financiero a los pequeños y medianos industriales, mediante el redescuento crediticio, a través de la banca y las uniones de crédito del país.

EL FOGAIN fue creado para atender las necesidades de crédito en las modalidades de habilitación y avío y refaccionario, inicialmente y posteriormente los hipotecario industriales y para construcción y/o adquisición de instalaciones físicas de la MPMI manufactureras.

Los criterios de elegibilidad para dar financiamiento a las personas físicas o morales y/o sociedades cooperativas que se dediquen a actividades manufactureras y que se encuentren clasificadas como micro, pequeñas y medianas industrias están determinados por el Programa para el Desarrollo Integral de la Industria Mediana y Pequeña, elaborado por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, el cual fue modificado en el decreto del 11 de enero de 1998. Los criterios son los siguientes ¹⁹.

- Microindustria: Aquellas empresas que ocupen hasta 15 personas y que el valor de sus ventas no exceda la cantidad de 2,300 millones de pesos al año.
- Industrias medianas: Aquellas empresas que ocupen hasta 250 personas y cuyo valor de ventas no sobrepase la cantidad de 4,500 millones al año.

Las tasas de interés que se aplicaron al usuario final fueron las siguientes

- Talleres artesanales: 90% del C.P.P. – 10 puntos.
- Microindustria: 90% del C.P:P:
- Pequeña industria: 104% del C.P:P:
- Mediana industria: 108% del C.P:P:
- Prioritaria:
- No prioritaria:

Los programas crediticios del FOGAIN son los siguientes:

- Créditos de habilitación o avío: se destinan a la compra de materia prima, pago de sueldos, salarios y gastos directos de fabricación.
- Créditos de habilitación o avío revolventes: Se destinan también para capital de trabajo en empresas que, por sus características de operación, requieren de financiamiento revolvente a corto plazo.
- Créditos refaccionarios: Estos créditos se destinan a la compra de maquinaria y equipo y su instalación, así como a la construcción o adquisición de naves industriales y la compra de equipo de transporte relacionado con la actividad productiva de la empresa.
- Créditos para la adquisición y construcción de naves industriales.
- Créditos hipotecarios industriales: Estos créditos ayudan a la solución de los problemas de liquidez de las empresas, a través del pago y consolidación de pasivos que tengan con los bancos y sus proveedores.

Los resultados de la gestión crediticia de FOGAIN durante 1987 fue de 10,079 créditos para 6,939 empresas, los cuales equivalen a un monto de 263,899 millones de viejos pesos.²⁰

En el periodo 1954-1965, el número total de empresas atendidas ascendió sólo a 3,350; desde 1966 hasta 1973 a 4,053; desde 1974 hasta 1978 a 7,287 y desde 1979 hasta 1981 se elevó a 16,858. En 1985 el número de empresas fue de 8,755, en 1987 de 6,939 y en 1988 de 6,501.²¹

Si en 1982 el número de establecimientos de las MPMI era de alrededor de

77,000 y en 1988 de poco más de 98,000, la cobertura de empresas a las que se les otorgó el crédito a través de FOGAIN abarcó solamente 10.2 y 6.6%, respectivamente. A octubre de 1992, los apoyos financieros otorgados por Nafin abarcaron un total de 74,026 empresas micro y pequeñas.

iii) FONDO NACIONAL DE FOMENTO INDUSTRIAL (FOMIN)

El FOMIN es un fideicomiso del Gobierno Federal administrado por Nacional Financiera, creado en 1972 para cubrir las necesidades de capital de riesgo complementario, que requieren los inversionistas industriales para la creación de nuevas empresas o ampliar las existentes. Es importante decir que el apoyo es sólo para la industria, no para los servicios.

Los objetivos del FOMIN son los siguientes:

- Crear nuevas fuentes de trabajo y ampliar las ya existentes.
- Impulsar la descentralización industrial y fortalecer el desarrollo regional.
- Contribuir al mejoramiento de la balanza de pagos por medio de la sustitución de importaciones y el fomento de las exportaciones.
- Promover tecnología propia.
- Promover una mayor integración de la planta industrial.

Los créditos de apoyo del FOMIN se dividen en:

- **Participación accionaria:** Apoyo a las industrias mediante la aportación temporal de capital de riesgo hasta por un máximo del 49% del capital social, incluyendo su participación. Este apoyo es a través de acciones comunes o preferentes.
- **Créditos subordinados convertibles:** Estos se otorgan sin garantía, lo que significa que pueden ser dados a empresas que hayan utilizado toda su capacidad crediticia y que, con el apoyo del fondo, tengan sólidas perspectivas de progreso.

Estos créditos se otorgan a tasas del C.P.P. hasta C.P.P. + 3 puntos a plazos de cinco años en promedio, incluyendo hasta 18 meses de gracia para el pago del principal.

iv) FIDEICOMISO PARA EL ESTUDIO Y FOMENTO DE CONJUNTOS, PARQUES, CIUDADES INDUSTRIALES Y CENTROS COMERCIALES (FIDEIM).

El FIDEIM es un Fideicomiso constituido en Nacional Financiera publicado en diciembre de 1970 para fomentar la creación de conjuntos, parques y Ciudades industriales, así como centros comerciales en toda la República Mexicana.

- Los objetivos que persigue son los siguientes:
- Fomentar la adecuada localización de la industria.
- Promover la desconcentración urbano-industrial.
- Financiar la urbanización y equipamiento de parques industriales.

- Prestar asistencia técnica en materia de creación y desarrollo de parques industriales.

v) FONDO NACIONAL DE ESTUDIOS Y PROYECTOS (FONEP).

El FONEP es un organismo de fomento económico, creado por el Gobierno Federal en 1987 para promover la realización de inversiones productivas, a través de una adecuada preparación y evaluación de estudios y proyectos de inversión.

Los objetivos del FONEP son:

Contribuir estratégicamente al proceso de desarrollo económico y social de México, propiciando una mejor y más racional asignación de los recursos y toma de decisiones de inversión, a través del análisis y evaluación de estudios y proyectos específicos de inversión.

Para lograr tales propósitos, se adoptaron las siguientes estrategias:

- Constituir, operar, divulgar y prestar dentro del sistema económico nacional y de la administración pública, los mecanismos financieros y de apoyo técnico adecuado para atender eficientemente las necesidades de los sectores público, social y privado en proyecto de desarrollo.
- Ser fuente importante de consulta y asistencia técnica para los inversionistas nacionales, así como de información y promoción sobre las diferentes alternativas de inversión, tanto en la selección de proyectos como en su ejecución, puesta en marcha y operación.
- Ser organismo de apoyo técnico y financiero para la creación, desarro-

llo y consolidación de la consultoría nacional.

- Constituirse en el organismo de capacitación, adiestramiento e investigación especializada del país, en las materias relacionadas con la gestión de proyectos de desarrollo.

vi) FONDO DE INFORMACIÓN Y DOCUMENTACIÓN PARA LA INDUSTRIA (INFOTEC).

El INFOTEC fue creado por el Gobierno Federal en 1975, como un fideicomiso de nacional financiera, con la finalidad de superar el atraso tecnológico del País.

La tarea del INFOTEC radica en promover el uso del conocimiento para la producción de bienes y servicios, a fin de ayudar a la industria a incrementar sus capacidades tecnológicas y fomentar la creación de un ambiente propicio a la innovación. Así, se pretende disminuir la dependencia tecnológica nacional, que repercute en importantes salidas de divisas y limita la independencia económica del exterior.

Los objetivos del INFOTEC son los siguientes:

- Apoyar a la industria en la identificación y definición de problemas técnicos y análisis de oportunidades de negocios.
- Estimular acciones que conduzcan a mejoras e innovaciones industriales.
- Identificar, seleccionar y diseminar fuentes apropiadas de información tecnológica y económica.

- Analizar, evaluar e integrar la información de manera inteligible al usuario.
 - Procesar información para apoyar la toma de decisiones conducentes a resolver problemas y aprovechar oportunidad de negocios.
 - Proveer la asistencia técnica necesaria para aplicar la información.
 - Promover el uso de recursos tecnológicos existentes, tales como laboratorios, consultores firmas de ingeniería y proveedores de tecnología.
 - Motivar a las empresas en la búsqueda de medios para la adaptación y asimilación de tecnologías.
-

- Influir para establecer y mantener un ambiente positivo y favorable a la
- transferencia de tecnología y a la innovación.
- Promover el uso de la información tecnológica en la planeación estratégica de la empresa.

vii) PROGRAMA PARA EL DESARROLLO INTEGRAL DE LA INDUSTRIA MEDIANA Y PEQUEÑA.

El 30 de abril de 1985 se anunció el programa para el desarrollo integral de la industria mediana y pequeña ²¹. Los objetivos específicos del programa fueron los siguientes:

- Incrementar el promedio de eficiencia en las pequeñas y medianas em-
-

presas mediante una utilización más adecuada de los factores de la producción y una mayor calidad de su estructura y sistemas operativos.

- Mejorar la adquisición de insumos intermedios, maquinaria y equipo, recursos financieros y otros servicios de las MPMI para incrementar su integración al mercado interno y al de exportación.

Las principales herramientas del programa para lograr los objetivos fueron las siguientes:

- Promover organizaciones colectivas o asociaciones de empresarios de las MPMI, cuyas funciones permitieran lograr mejores condiciones de compra de materia prima, maquinaria y equipo, suministros y servicios generales así como promover la creación de bancos de desperdicios industriales, con el fin de inducir su reciclaje y preservar el medio ambiente.
- Impulsar el desarrollo tecnológico en las MPMI, mediante un programa de riesgo común, compartido con el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYD); la integración de organizaciones sectoriales regionales para fomentar una mayor productividad; el desarrollo de un banco de tecnología transferibles a escala nacional e internacional; el establecimiento de bancos para la utilización de maquinaria y la interrelación de Instituciones de Investigación Científica y Tecnológica.
- Promover el uso de asistencia técnica mediante la difusión de apoyo del Gobierno Federal a las MPMI, así como promover y consolidar asociaciones de empresarios.
- Inducir una mejor administración y una mayor productividad en los trabajadores.

- Unificar criterios de las diferentes instituciones financieras para lograr un mejor acceso de las MPMI a los recursos financieros preferenciales. Asimismo fortalecer en las empresas públicas mecanismos de descuento para favorecerlas; propiciar uniones de crédito y establecer en la banca comercial programas especiales para estas empresas.
- Las empresas públicas tratarían de indentificar productos que pudieran suministrar las MPMI y acelerar los procedimientos para adquirirlos en dichas empresas.
- El programa sugería también la creación de grupos de subcontratación con el fin de establecer vínculos industriales y promover una mejor interrelación entre las MPMI y las grandes compañías.
- Establecer asociaciones para llevar a cabo la comercialización.
- Promover líneas de crédito para fomentar las aportaciones directas e indirectas.
- Crear nuevas zonas para el establecimiento de MPMI en el País.
- Establecer un sistema de información para las MPMI.

viii) LEY FEDERAL PARA EL FOMENTO DE LA MICROINDUSTRIA.

Hacia 1988 se pensó que el apoyo debería centrarse en la microindustria, para lo cual se publicó la Ley Federal para el Fomento de la Microindustria. Sus principales objetivos consistían en simplificar los procedimientos administrativos para la creación de las microindustrias y establecer estímulos económicos para el surgimien-

to de nuevos establecimientos microindustriales.

ix) PROGRAMA DE MODERNIZACIÓN Y DESARROLLO DE LA INDUSTRIA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA.

Para 1991 se intensificó el apoyo a la micro y pequeña industria mediante el Programa de Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana. Se señalaba que las empresas clasificadas como microindustrias y pequeñas industrias tendrían preferencia para el otorgamiento de los apoyos plasmados en este programa.

Las principales acciones de esta ley son las siguientes:

- Propone la constitución de consorcios bajo la figura de "Sociedad de Responsabilidad Limitada de Interés Público", la cual tiene la ventaja de otorgar mediante la comercialización y la subcontratación, un mayor acceso a los recursos financieros y mejores condiciones para la adquisición de materias primas, insumos, tecnología y activos fijos.
- Propone el fomento de uniones de crédito con la participación de micro, pequeñas y medianas empresas a través de reglas más flexibles para su operación y un alto nivel de apalancamiento (hasta de 40 a 60 veces de su capital contable).
- En cuanto a tecnología, el programa propone la utilización de Centros de Investigación Gubernamental, los Centros de Investigación y Desarrollo de Tecnología y las Instituciones Públicas para dar Asistencia a las MiPyMI.

- Se pone más énfasis a la subcontratación, respecto de la cual se supone que contribuiría al desarrollo de las MPMI sobre una base más amplia.

En 1989 Nafin resume su promoción a las MPMI a través de la concentración de las funciones de todos los fondos en una sola ventanilla y cambia las operaciones de crédito directas por operaciones de descuento.

Al mismo tiempo, Nafin decidió iniciar un cambio estructural. Antes se apoyaba a empresas consideradas como prioritarias, ya sea por su actividad, por su localización o por su tamaño para mantener su oferta.

A partir del cambio estructural, la función de fomento se concentró en el impulso y respaldo de las acciones con las siguientes prioridades:

- Incremento de la planta industrial.
- Creación de fuentes permanentes de empleo productivo sobre todo en los estratos de la población de menores ingresos.
- Aumento de la oferta de bienes de consumo básico.
- Reordenar la distribución geográfica de la actividad industrial atenuando su concentración en las principales áreas urbanas.
- La reducción de los efectos contaminantes en la producción, así como del consumo de agua y energía.
- Fortalecimiento de la capacidad de investigación y desarrollo tecnológico independientes.,

Para lograr tales propósitos, se adoptaron los siguientes objetivos:

- Suspender las operaciones de primer piso, a fin de ofrecer los apoyos a través del sistema financiero nacional y operar desde el segundo piso.
- Fusionar los programas y esquemas de apoyo financiero que ofrecían FOGAIN y FONEI.
- Transferir los recursos crediticios asignados al apoyo del sector público para ser canalizados a empresas del sector privado y social.
- Reducir los financiamientos, reestructuraciones y condonaciones a los casos estrictamente necesarios y justificados.
- Ajustar la estructura de personal a las nuevas condiciones de la institución.

Al constituirse en banca de 2° piso, Nafin pudo ampliar el apoyo financiero a las MPMI en forma sustantiva. En el año de 1989 se atendieron 11,456 empresas, 54% más que las atendidas en 1988. En 1990 se adoptaron una serie de medidas para consolidar la nueva estructura, buscando la masividad en la colocación de los créditos. De esta manera se establecieron 6 programas básicos:

- Programa para la Micro y Pequeña empresa (Promyp).
- Modernización.
- Infraestructura industrial.
- Desarrollo tecnológico.

- Mejoramiento del Medio ambiente.
- Estudios y asesoría.

x) PROGRAMA PARA LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA (PROMYP).

El programa más importante fue el Promyp, el cual funciona a través de la banca comercial y las uniones de crédito; otorga un apoyo preferencial a las micro y pequeñas empresas que no tienen un acceso al crédito de la banca comercial. Los créditos de este programa permiten brindar capacitación y apoyo para reorganizar sus empresas.

El destino de los créditos es para:

- Capital de trabajo: Compra de materia prima o mercancías, pago de sueldos y salarios u otros gastos propios del giro. En este caso, el plazo que se ofrece es de 3 años, con seis meses de gracia.
- Inversión fija: Compra de maquinaria, equipo e instalaciones, con un plazo de 10 años y 18 meses de gracia o para la adquisición, construcción o remodelación de naves industriales y/o locales comerciales, con un plazo de 12 años y 36 meses de gracia.
- Reestructuración de pasivos: Son créditos de corto plazo para financiar inversiones de periodos largos de maduración; mediante este mecanismo, los micro y pequeños empresarios pueden obtener créditos para pagar sus préstamos.
- Crédito hipotecario industrial: Se trata de un crédito a mediano o largo

plazo que se concede a industriales, agricultores o ganaderos, el cual puede destinarse a satisfacer cualquier necesidad económica para el fomento de la empresa, inclusive la consolidación de sus pasivos. La garantía de estas operaciones debe ser la unidad industrial, agrícola o ganadera y específicamente las inversiones físicas tales como: terrenos, edificios, maquinaria y equipo.

xi) PROGRAMA DE MODERNIZACIÓN.

Por otra parte, el objetivo del programa de modernización es promover y proporcionar respaldo financiero a las acciones empresariales de inversión, que tengan como finalidad específica el aumento de los niveles de eficiencia productiva y el incremento de la competitividad de la oferta de las empresas industriales, comerciales y de servicios.

xii) PROGRAMA DE DESARROLLO TECNOLÓGICO.

El propósito es fomentar el desarrollo tecnológico de las empresas, mediante el desarrollo de proyectos integrales de inversión para la adaptación y creación de nuevas tecnologías o de programas permanentes en la industria, a fin de que la modernicen, la integren, la reorienten e incrementen su aprovechamiento y productividad.

xiii) PROGRAMA DE INFRAESTRUCTURA INDUSTRIAL.

El objetivo es promover el desarrollo de una infraestructura industrial que permita una operación más eficiente de la planta productiva a un mejor equilibrio regional de la actividad económica.

También impulsa la desconcentración de las instalaciones productivas de las áreas urbanas y su reubicación en los parques, conjuntos, puertos y zonas industriales prioritarias.

Los destinos del respaldo financiero son los siguientes:

- Financiamiento de las inversiones en infraestructura y urbanización de parques, conjuntos, puertos y zonas industriales.
 - La construcción, modernización y equipamiento de naves industriales, localizadas en algunos de esos parques, etc.
-
- Las inversiones y gastos particulares que se deriven de una relocalización de las instalaciones productivas de una empresa.
 - Financiamiento de gastos de capacitación y asistencia técnica, así como de estudios y asesoría que se vinculen directamente con el objetivo del programa.
 - Financiamiento de la aportación de capital accionario, cuando las empresas destinen tales recursos a los enumerados en el programa.

xiv) PROGRAMA DE ESTUDIOS Y ASESORÍA.

El objetivo de este programa es promover y respaldar la elaboración de estudios y la contratación de asesorías que fortalezcan técnicamente la ejecución de los proyectos de inversión, comercial y de servicios e incrementen la capacidad de gestión empresarial.

Los propósitos de la elaboración de los estudios son los siguientes:

- El incremento de la competitividad de las empresas industriales, comerciales y de servicios.
- La creación de fuentes permanentes de empleo productivo, sobre todo en los estratos de menores ingresos de la población.
- El aumento de la oferta de bienes de consumo básico.
- Fortalecimiento de la infraestructura industrial y de la desconcentración de las instalaciones productivas de las áreas urbanas hacia los parques industriales y zonas prioritarias.
- El fortalecimiento de la capacidad nacional de investigación y desarrollo tecnológico.

Las herramientas financieras para brindar el apoyo a las MPMI son las siguientes:

- Fideicomiso especializado para dar apoyo financiero a la microindustria (Promicro).
- Entidades promotoras.
- Tarjeta de crédito empresarial.
- Desarrollo de proveedores.

El propósito de la tarjeta de crédito empresarial es financiar el capital de trabajo de la microindustria. Existen dos clases de tarjeta de crédito: La primera es una

tarjeta de crédito ordinaria y la segunda es una tarjeta de crédito con identificación, en la cual se incorporan proveedores no asociados a este mecanismo financiero. Las ventajas son:

- Acceso inmediato a recursos financieros a través de créditos revolventes.
- Adquisición oportuna de bienes y materias primas.
- Acceso de recursos financieros para solucionar problemas de liquidez.

Dentro del Promyp se estableció un fideicomiso especializado en el fomento de la microindustria, el cual ha logrado lo siguiente: La ratificación de 29 fondos estatales; la formalización de un nuevo convenio con una firma consultora – asesoría dinámica para la microindustria – para apoyar a la microindustria; y la creación de interrelaciones efectivas con el sector privado para impulsar a la microindustria con recursos crediticios de Nacional Financiera, a través de un mecanismo descentralizado dentro de lo cual, los Gobiernos Estatales contribuyen en la construcción del fondo.

El cambio estructural introducido por Nafin da muestra de la intención de focalizar el apoyo a favor de la micro y pequeña empresa, introduciendo innovaciones financieras que devuelven a esta Institución su papel relevante de Banca de Desarrollo.

xv). OTRAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO.

a) Arrendamiento.

El arrendamiento surgió como una alternativa a mediano plazo para la adqui-

sición de maquinaria industrial, equipo de cómputo, flotillas de equipo de transporte, mobiliario para la hotelería, etc..

El arrendamiento es un contrato por medio del cual la arrendadora está obligada a: Adquirir determinados bienes tangibles y otorgar su uso y goce temporal, en un plazo forzoso a cambio de una contraprestación que se liquidará en pagos parciales, debiendo de ser ésta equivalente o mayor al valor del bien.

El objetivo del arrendamiento financiero no solo es obtener el uso y goce temporal del bien, sino más bien la propiedad, donde se diferencia entre el capital y los intereses.

Estos serán deducibles en la parte que resulte a calcular el componente inflacionario, de acuerdo a los artículos 7A-7BLISR.²²

El arrendamiento puro se define como el acuerdo entre dos partes (arrendador y arrendatario), mediante el cual el arrendador otorga el uso o goce temporal de un bien por un plazo inicial forzoso al arrendatario, quien está obligado a pagar periódicamente por ese goce o uso, un precio acordado denominado renta. Son susceptibles de arrendamiento todos los bienes que pueden usarse sin consumirse, excepto aquellos que la ley prohíbe arrendar y los derechos personales.

Es obligación del arrendatario cubrir todos los gastos de instalación, seguros, mantenimiento, reparaciones, etc., es decir, todos los que sean necesarios para garantizar el funcionamiento y conservación de los bienes objeto del arrendamiento, al grado que permitan el uso normal que les corresponda.

Al finalizar el plazo pactado, el arrendatario devolverá los bienes a la arrendadora en las mismas condiciones en que los recibió, con excepción del deterioro causado por el uso normal de acuerdo con su naturaleza.

Una vez que la arrendadora recibe los bienes objeto del arrendamiento, procede a su venta a un tercero, o aun al propio arrendatario, exclusivamente en el valor comercial de los mismos.

b) Factoraje.

La empresa de factoraje financiero conviene con el cliente en adquirir derechos de crédito que éste tenga a su favor por un precio determinado en moneda nacional o extranjera, independientemente de la fecha y la forma en que se pacte, siendo posible pagar en cualquiera de las modalidades siguientes:

- Que el cliente no quede obligado a responder por el pago de los derechos de crédito transmitidos a la empresa de factoraje financiero (factoraje puro).
- Que el cliente quede obligado solidariamente con el deudor a responder del pago puntual y oportuno de los derechos de crédito transmitidos a la empresa de factoraje financiero (factoraje con recurso).

Tipos de factoraje:

Factoraje de cuentas por cobrar: Se refiere a la cesión de derechos de crédito que el cliente tiene en su haber, derivados de su operación habitual. Este tipo de factoraje podrá ser puro (sin responsabilidad) y podrá ser con cobranza directa (realizada por factor) o delegada (realizada por el cliente).

Factoraje a proveedores: El factoraje a proveedores se ofrece a empresas de gran arraigo, con objeto de apoyar a sus proveedores al adquirir la empresa de factoraje los pagarés emitidos por el cliente antes del plazo contratado por su pago.

La operación se realiza por el 100% del valor del pagaré, descontando el cargo financiero. De esta forma el proveedor recibe su pago de contado y el cliente no altera sus políticas de crédito.

Factoraje internacional: Se refiere al financiamiento de cuentas por cobrar proveniente de ventas de exportación.

c) Afianzadoras.

Las afianzadoras se comprometen a pagar por el deudor si éste no lo hace, tendiendo de este modo una función de auxiliar en las relaciones crediticias.

d) Almacenadora.

Los almacenes generales de depósito están considerados como organizaciones auxiliares de crédito. Los puntos más importantes son:

- Los almacenes generales de depósito son los únicos autorizados para emitir certificados de depósito y bonos de prenda.
- Los certificados podrán emitirse con o sin bonos de prendas.
- Los almacenes podrán expedir certificados de depósito por mercancías en tránsito, en bodegas o en ambos puestos, siempre y cuando esta circunstancia se mencione en el cuerpo certificado.

Los almacenes generales de depósito realizan además las siguientes funciones.:

- Prestar servicios de transporte con equipo propio o arrendado, mientras los bienes están en depósito.
- Certificar la calidad de bienes o mercancías y valorar los mismos.
- Anunciar con carácter informativo, por cuenta y a solicitud de los depositantes, la venta de bienes y mercancías depositados.
- Empacar y envasar bienes y mercancías por cuenta del depositante o titular de los certificados de depósito.

En contraste con la política crediticia nacional, en la experiencia internacional se puede citar el caso coreano que comprende un sistema obligatorio de préstamos, conforme al cual los Bancos Comerciales deben prestar a las MPMI más de una cierta promoción (actualmente 45% para Bancos de cobertura nacional y 80 % para los locales) de sus préstamos incrementales anuales. Por otro lado, en Japón la política de fomento a MPMI se orienta a facilitar los recursos financieros a tasas preferenciales. Por el lado de los Estados Unidos, existen dos tipos de préstamos regulares para negocios:

Préstamos garantizados: Son los que la Small Business Administration (SBA) garantiza hasta por un 90% del préstamo que ha sido otorgado por una Institución Financiera Privada (un Banco).

Los préstamos directos son concebidos directamente por la SBA a pequeños negocios. La cantidad máxima que se otorga para préstamos directos es US \$150,000 y los fondos son muy limitados.

xvi) VENTANILLA UNICA DE GESTIÓN.

La ventanilla única de gestión es un mecanismo creado por el Gobierno Federal, cuyo propósito es la simplificación y realización de los trámites administrativos para la creación de micro, pequeñas y medianas empresas del sector de la transformación. La finalidad de la ventanilla única de gestión es fomentar el desarrollo nacional de la microindustria para fortalecer el desarrollo integral del País, mediante acciones que tiendan a estimular la inversión de los particulares, a fin de llevar a cabo la descentralización económica.

En esta ardua función participan las Secretarías de Gobernación; Hacienda y Crédito Público; Comercio y Fomento Industrial; Programación y Presupuesto; la Contraloría General de la Federación; Energía; Minas e Industria Paraestatal, Salud Pública y Trabajo y Previsión Social, así como el Instituto Mexicano del Seguro Social y el Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores. De acuerdo con el cuadro número 4.14, desde junio de 1988 hasta febrero de 1996, se han dado de alta mediante la ventanilla única, 9,474 micro industrias en todo el País; a su vez, se han generado 45,485 empleos y la inversión asciende a \$472,578,263.00.

Por entidad federativa, los Estados que mas destacan por el número de empresas creadas son: D.F., Michoacán, Estado de México, Chiapas, Veracruz, Nuevo León, con 1538, 1,143, 713, 648, 601 y 518 establecimientos, respectivamente. En cuanto al número de empleos generados, destacan los siguientes: D.F., Michoacán, Estado de México, Chiapas, Chihuahua y Veracruz, con 9,197, 5,818, 3,432, 3,279, 2,976 y 2,320 puestos de trabajo, respectivamente.

Por lo que al monto de inversión se refiere, los Estados que más registraron son: Michoacán, Distrito Federal, Chihuahua, Estado de México y Chiapas, con \$104,365,909.00; \$93,046,238.00; \$40,839,743.00; \$26,940,298.00 y \$24,854,741.00; respectivamente.

CUADRO 30
Padrón Nacional de la Microindustria Estadísticas Básicas
Junio 1988 - Febrero 1996

Entidad Federativa	Establecimientos	%	Empleos	%	Inversión N%	%
Aguascalientes	21	.22	99	0.22	390,924	0.08
Baja California N.	67	.71	381	0.84	1,372,690	0.29
Baja California S.	74	.78	278	0.61	3,221,250	0.68
Campeche	56	.59	217	0.48	2,005,502	0.42
Coahuila	253	2.67	1,145	2.52	8,597,685	1.82
Colima	147	1.55	621	1.37	8,006,624	1.69
Chiapas	648	6.84	3,279	7.21	24,854,741	5.26
Chihuahua	687	7.25	2,976	6.54	40,839,743	8.64
Distrito Federal	1,538	16.23	9,197	20.22	93,046,238	19.69
Durango	136	1.44	623	1.37	6,237,672	1.32
Guanajuato	265	2.80	1,323	2.91	15,587,509	3.30
Guerrero	74	.78	194	0.43	1,361,700	0.29
Hidalgo	285	3.01	1,779	3.91	21,656,035	4.58
Jalisco	49	0.52	264	0.58	1,473,458	0.31
México	713	7.53	3,432	7.55	26,940,298	5.70
Michoacán	1,143	12.06	5,818	12.79	104,365,909	22.08
Morelos	227	2.40	1,011	2.22	8,970,672	1.90
Nayarit	42	.44	177	0.39	1,040,043	0.22
Nuevo León	518	5.47	2,148	4.72	5,324,337	1.13
Oaxaca	421	4.44	1,686	3.71	10,116,553	2.14
Puebla	326	3.44	1,280	2.81	8,583,281	1.82
Querétaro	167	1.76	951	2.09	17,743,770	3.75
Quintana Roo	18	0.19	47	0.10	811,310	0.17
San Luis Potosí	256	2.70	1,305	2.87	18,729,571	3.96
Sinaloa	69	.73	216	0.47	1,567,520	0.33
Sonora	129	1.36	472	1.04	4,535,952	0.96
Tabasco	119	1.26	476	0.94	3,968,784	0.84
Tamaulipas	60	.63	283	0.62	2,313,123	0.49
Tlaxcala	75	.79	321	0.71	2,756,968	0.58
Veracruz	601	6.34	2,320	5.10	17,917,940	3.79
Yucatán	160	1.69	667	1.47	4,078,986	0.86
Zacatecas	130	1.37	54.5	1.21	4,161,475	0.88
Total Nacional	9,474	99.99	45,485	100.02	472,578,475	99.97

Fuente: Padrón Nacional de la microindustria, Estadísticas básicas.

Vale la pena señalar que el número de establecimientos dados de alta por medio de la ventanilla única de gestión en todo el País, es una cantidad considerable, por lo que las funciones que ésta realiza justifican ampliamente los objetivos para los que fue creada.

Si vemos el **cuadro 30**, los resultados de la ventanilla única en el Estado de México, desde que empezó a operar en 1988, señalan que en ese año se crearon 175 nuevos establecimientos, correspondiendo a 729 empleos. De 1988 a 1994 el total de nuevos establecimientos microindustriales fue de 1,460 y el número de empleos de 7,395. No obstante, las empresas registradas por medio de la ventanilla única no son las únicas que se dan de alta cada año, sino que existen muchas otras aperturas que las realizan los gestores de las empresas o bien los propios dueños. Por último, hay otras empresas que operan dentro de la economía subterránea para no pagar impuestos, aunque son víctimas de extorsiones por parte de los inspectores de diversas dependencias.

CUADRO 31

La ventanilla Unica de Gestión en el Estado de México, empresas y empleos generados 1988 - 1994

Concepto							
Empresas	175	190	222	198	170	195	310
Empleos	729	775	869	691	1,068	1,399	1,964

Fuente: Boletín informativo de la Ventanilla Unica de Gestión no. 2 Junio de 1994 y Padrón Microindustrial DGIMA-SEDECO-GEM

Hacia 1994 y de acuerdo con el patrón microindustrial del Estado de México, se registraron 310 nuevas empresas, las cuales ocuparon 1,864 empleos. La inver-

sión o capital declarado al momento de registrarse ascendió 38.3 millones de pesos. En el mismo año, las 52 ventanillas únicas del Estado de México atendieron a 2,838 personas, lo que representa un incremento de 58.9% respecto a 1993 que fue de 195 microindustrias formalmente establecidas. (ver cuadro 31)

64.2% de las micros se dieron de alta en 6 municipios, destacando por su participación: Tlalnepantla (22.9%), Naucalpan (15.02%) y Ecatepec (10.3%).

Por otro lado el 55% de las empresas dadas de alta se concentran en las siguientes ramas: Panadería y Tortillería, Metalmeccánica, Textil, Madera y Plástico.

Casi el 65% de los empleos lo generaron 6 actividades productivas, destacando en orden de importancia la rama textil madera, metal mecánica, panadería y tortillería, construcción y plástico. La rama textil generó un promedio de 14.4% ocupaciones por empresa, mientras que la rama de panadería y tortillería lo hizo en 2.5%.

Las ventas declaradas sumaron 3,127.3 millones de pesos; el 57.8% de las ventas lo generó la actividad de la madera, seguido de la textil con 5.4% y panadería y tortillería con 4.8%.

Funciones de la Ventanilla Unica.

Las principales funciones de la ventanilla única de gestión son las siguientes:

- Elaborar el patrón estatal de la MiPyMI.
- Expedición de la cédula de la MiPyMI.
- Información y orientación sobre:

- Gestión de trámites ante las diversas Dependencias.
- Integración de grupos de capacitación para el desarrollo de su industria.
- Canalización a los programas de apoyo en materia financiera.
- Orientación sobre aspectos del medio ambiente.
- Fomento de intercambio de productos de la industria.

Ventajas de Pertenecer al Patrón Estatal de las MPMI.

Las ventajas que la Ventanilla Unica aporta para todas las personas físicas y morales con establecimientos industriales son las siguientes:

- La microindustria está exenta del pago de radicación.
- Exención del pago del 2% sobre nómina.
- La constitución de la microindustria con la figura jurídica de "*Sociedad de Responsabilidad Limitada Microindustrial*" (S. De R.L. Mi.) es gratuita en el *Registro Público de la Propiedad y el Comercio*. En otro caso, el cobro de un notario público es bastante elevado.
- Toda la tramitología ante las diversas dependencias federales, estatales y municipales corre a cargo del personal del personal adscrito a la Ventanilla Unica y es totalmente gratuito.
- Todos los trámites se realizan cada vez en menos tiempo de lo que sería si el propio microindustrial los hiciera por su lado.

- Se protege ampliamente a todos los negocios que están inscritos en el Padrón Estatal de la MPMI, contra los abusos de los inspectores de las diversas dependencias, así como contra la prepotencia de los sindicatos en su afán de afiliarlos a su gremio.

xvii) COMISIÓN MIXTA PARA LA MODERNIZACIÓN DE LA INDUSTRIA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA (COMIN).

El propósito de la COMIN es resolver de manera inmediata y prioritaria los problemas que aquejan a estos sectores. Asimismo, se promueve el impulso de empresas integradoras de la industria micro, a fin de alentar la especialización de las unidades productivas en alguna de las etapas del ciclo productivo de las empresas de mayor tamaño.

También tiene por objeto la agrupación de las MPMI en organizaciones dedicadas a la comercialización conjunta de sus productos tanto en el mercado interno como en el externo.

Fomenta la realización periódica de exposiciones industriales para vincular a pequeños empresarios como proveedores de los sectores público, social y privado.

Apoya la organización y operación de empresas de comercio exterior constituidas por industrias micro, pequeñas y medianas.

La Comisión opera en tres ámbitos: Estatal, regional y nacional. Ha sido necesario además, organizar diversas reuniones de carácter municipal como en Torreón, Coahuila; Gómez Palacio, Durango y Tlalnepantla, Estado de México. En la Comisión participan las dependencias públicas vinculadas con la operación de la industria, la banca de desarrollo y los órganos más empresariales.

La COMIN se instaló y funciona en toda la República. No sólo ha permitido resolver los problemas que presentan los organismos industriales, sino que también es relevante en la instrumentación de acciones como el desarrollo de parques microindustriales, facilitando la creación y operación de uniones de crédito. Se ha dado el acceso al financiamiento y la asistencia técnica a empresas; se promueven talleres fiscales para las empresas más pequeñas; se brindan asesorías para formar organizaciones interempresariales, cumplir la legislación ambiental y tramitar el registro de marcas y patentes, etc.

4.13 Conclusiones.

Se podría decir que es hasta 1982 cuando el Estado asume de una manera más directa el impulso a los pequeños establecimientos manufactureros, al integrar instrumentos fiscales, financieros, de comercio exterior, tecnológicos, etc., en el cambio estructural de la economía. Hacia 1988 se expide la Ley Federal para el Fomento de la Industria Pequeña y Mediana, a fin de consolidar los instrumentos económico-administrativos.

No obstante lo anterior, el desarrollo de las pequeñas empresas no ha rendido los frutos esperados, pues aún hay mucho que hacer. Indudablemente mucho tiene que ver el escaso crecimiento del producto nacional, la apertura salvaje de la economía, la desvinculación empresarial y la heterogeneidad industrial, entre otros factores.

A raíz de la apertura económica, miles de micro y pequeñas empresas de las ramas del juguete, textil y cuero y calzado han quebrado ante la entrada masiva de productos del exterior que, en muchas ocasiones son de dudosa calidad y en otras han causado dumping.

La política industrial no puede circunscribirse a la apertura externa, tal como lo

contempla la política prevaleciente. Al dejar el desarrollo industrial al mercado de la economía abierta, no se configuran las relaciones interindustriales, ni se desarrolla el progreso técnico, ni se moderniza la planta productiva, impidiendo con ello alcanzar un crecimiento sostenido y generalizado de la industria.

La caída del mercado nacional, propiciada por la devaluación de diciembre de 1994, ha golpeado severamente a las micro, pequeñas y medianas industrias, ya que por años la mayoría de sus productos se han vendido en el mercado nacional, aprovechando que estaba protegido con permisos de importación y altos niveles arancelarios. Por su parte la gran empresa ha sido menos golpeada, pues al menos tiene los mercados externos y eso le ha permitido atenuar la crisis económica. Por el lado de las MPMI, estas han incursionado poco en el negocio de las exportaciones, debido a su baja oferta exportable, a la tecnología precaria y los métodos obsoletos con los que cuentan, lo cual les impide elevar la productividad y que los precios de sus productos sean competitivos; sólo las que están vinculadas en las cadenas productivas con empresas exportadoras se han beneficiado e las exportaciones.

Por el lado del financiamiento, este es el principal problema que afecta a las MPMI, pero especialmente a las primeras, debido a que la mayoría de los casos no cuentan con propiedades ni aval que respalden el crédito. Pero el problema no solo es la falta de propiedades y de aval, sino que el dinero está muy caro y escaso y, por lo mismo, repercute severamente en la operación y el desarrollo de las pequeñas empresas.

El alza de las tasas de interés afecta no solo al ámbito de los créditos bancarios: esta incidiendo en el proceso productivo, debido a la ruptura de los esquemas tradicionales del financiamiento en la adquisición de materias primas, pues los proveedores se niegan a dar créditos a 30, 60 y 90 días, como antiguamente lo hacían, debido a que buscan protegerse contra el alza de precios.

Los problemas del financiamiento y tecnología obsoleta están estrechamente

relacionados e inciden desfavorablemente en el desarrollo de las MPMI. La falta de tecnología de punta, de maquinaria y de equipo moderno, les permiten obtener bajos niveles de productividad. Mas aún, la inversión en desarrollo y tecnología es mínima y hay una gran desvinculación entre los centros de investigación, como las instituciones de educación superior y el sector público con las plantas industriales. Del total de la fuerza de trabajo científica y técnica del país, el 50% presta sus servicios en el sector público, el 49% en las instituciones de educación superior y únicamente el 1% en la industria y las instituciones sin fines de lucro.

Por si fuera poco, a parte de la falta de maquinaria y equipo modernos, la productividad de las micro y pequeñas empresas se ve mermada, porque en algunos casos un solo individuo o un grupo pequeño de trabajadores son los que desarrollan las funciones básicas de planeación, dirección y supervisión y en otros incluso, la producción.

La heterogeneidad industrial es el resultado derivado de la falta de tecnología de punta en la mayoría de las MPMI, por un lado y por el otro, la gran industria transnacional, con maquinaria moderna y eficientes métodos administrativos. Así, esto crea una situación en la que hay grandes diferencias de productividad y modernidad entre los sectores de la actividad económica. Lo anterior conlleva a la generación de cuellos de botella que entorpecen e impiden un sano desarrollo de la economía nacional. Así, la alta productividad de todas las empresas con tecnología de punta, a menudo se ve mermada por la vinculación e interacción con los micro y pequeños establecimientos que utilizan métodos rudimentarios de producción. De esta manera, la oferta no responde con la misma intensidad que la demanda y los efectos se expanden en toda la economía, por lo que se genera el proceso inflacionario.

La subcontratación es el método de trabajo mediante el cual una empresa grande solicita a una o más empresas pequeñas, la fabricación de piezas que posteriormente ensamblará en el producto final. Esta forma de colaboración representa una disminución en los costos de producción de las grandes corporaciones, espe-

cialmente en tiempos de crisis cuando hay altibajos en la demanda y no la regularización en las ventas. Por este motivo, lo más adecuado es establecer un esquema de producción con menores tamaños de planta y una creciente red empresarial.

La experiencia internacional muestra que la articulación intra e intersectorial es condición necesaria para lograr un proceso de desarrollo estable competitivo. La consolidación de un sistema productivo sólo puede basarse en la articulación adecuada de unidades empresariales de dimensiones distintas. Una economía nacional cuyo sustento sea un número reducido de grandes corporaciones siempre será mucho más vulnerable.

En contraste con Japón e Italia que son los países donde la articulación de las cadenas productivas han florecido de la mejor manera, en México hay una desvinculación muy notable. En promedio, las MPMI trabajan por el esquema de subcontratación en 23.32 en todas las ramas. Los resultados señalan que falta mucho por hacer para apoyar a este subsector en el campo de la vinculación de las cadenas productivas.

ESTRATEGIAS Y MODELOS DE DESARROLLO

5.1 Introducción

Los empresarios que actualmente exportan en México se sometieron a intentos frustrados por exportar, y que por la audacia y perseverancia que mostraron tendrían su justa recompensa; lo que si es cierto es que se trata de un largo proceso desde el primer pedido, hasta lograr el ingreso al tan anhelado grupo de los exportadores exitosos.

Hasta hace poco tiempo la mayoría de los empresarios ingresaba al mercado de exportación casualmente, por lo regular por la invitación de algún exportador que toma la iniciativa de viajar a México, visitaba la empresa y hacía un pedido inicial es decir, un inicio reactivo por parte de la empresa en México, un reducido número de empresas son las que se iniciaron en la exportación con una actitud "reactiva", es decir, con una estrategia empresarial como respuesta a las perspectivas del mercado nacional, y sobre todo por tener la seguridad de contar con un producto de alta calidad.

Por lo general el mercado de exportación se concebía como un mercado ideal para hacerse millonario, con ventas cuantiosas en dólares, sin cambios considerables en los márgenes de utilidad y en el modo de operar; la realidad esta muy alejada de esto, el éxito significa: el intentar mercados muy competidos y con precios castigados, trabajar mucho y ganar poco; la regla general de los que han salido adelante fueron calidad, precio, servicio y puntualidad en la entrega de los productos.

El tener un inicio reactivo no es el todo favorable, pues este tipo de empresarios dependieron mucho del importador que se les presentó, en ocasiones les significó altos costos de aprendizaje o en algunos casos la pérdida total de los primeros pedidos, en otros, algunos se beneficiaron de la experiencia compartida y la asesoría directa en la línea de producción, el diseño, y el embalaje; al depender del azar se corre un gran riesgo.

Al tomar la iniciativa revisaron su empresa a fondo con el fin de elevar la eficiencia en la línea de producción, la administración, la promoción y la alta gerencia; se anunciaron en revistas extranjeras especializadas y de comercio exterior, participaron en ferias internacionales, elaboraron catálogos, hicieron antesala en empresas extranjeras o establecieron representaciones de su empresa en el extranjero, y acudieron al Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT) o a la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), para pedir información.

En base a la experiencia de estos empresarios en la exportación, recomiendan:

- Aprovechar en forma óptima la tecnología y eliminar los tiempos muertos y los gastos innecesarios.
- Producir con calidad total y aumentar la oferta.
- Desarrollar una imagen de "calidad de exportación" en México y en el mundo.
- Enriquecer su experiencia en moda, diseño e imagen de sus productos; y
- Conquistar nuevos mercados externos e internos, pues la mejoría en el precio y la calidad alenta esta oportunidad así como el empleo.

Para permanecer en el mercado de exportación, las empresas tuvieron que enfrentar y salvar dificultades internas, a un costo muy alto, con el método de ensayo y error, entre estos destacan:

- **Falta de información**, con frecuencia los empresarios carecían de información elemental para exportar de manera rentable: como elaborar presupuestos en forma ágil y de acuerdo con las necesidades del cliente (en ocasiones el comprador extranjero solicita que los presupuestos se desglosen por el costo del producto, empaque, embalaje, transporte, seguro, gastos de comunicación y gastos diversos), las reglas de origen y las restricciones en el uso de materiales, los trámites de cartas de crédito y seguros, las cuotas y aranceles aplicables, la relación con agentes aduanales, y los medios de transporte etc.
- **Deficiencia de los recursos humanos**, la actitud inadecuada del personal de las empresas y sus proveedores.
- **Falta de control de calidad**, el mercado de exportación exige calidad y uniformidad del producto conforme a los estándares internacionales, el uso de tecnología de punta entraña un cambio de mentalidad.
- **Limitaciones de financiamiento**, la dificultad de allegarse de recursos se acentúa porque los Bancos de primer piso califican de alto riesgo a la Mi-PyMI, las que no pertenecen a grupos corporativos tienen mayores problemas para exportar con éxito, incluso se considera que si no se integran "es posible tener precios de exportación", algunas empresas han logrado integrarse hacia atrás de la cadena de producción, de suerte que pudieron abatir sus costos. Cuando se presentan pedidos que sobrepasan la capacidad de una empresa, esta puede asociarse con otras, los empresarios tienden a rechazar esta opción por diversos factores: falta de confianza en

las otras empresas, las diferencias de calidad y precio, la ausencia de un compromiso sólido, cumplir con los requerimientos (cantidad, calidad y tiempo de entrega), la inexperiencia de trabajar en grupo y la carencia de una mentalidad exportadora general.

- **Calidad**, el problema de la calidad del producto se considera como el obstáculo más importante. Según los empresarios este vocablo contiene varias acepciones:
- **Consistencia**. La calidad de los productos debe ser uniforme, la ausencia de esta se atribuye principalmente, a fallas del factor humano en todos los niveles de la empresa.
- **Cumplimiento de las especificaciones**, los productos deben entregarse conforme a las especificaciones de las muestras aprobadas por el comprador, sean de primera o infima calidad.
- **Clasificación**, es prioridad clasificar los productos según su calidad.
- **Atributos**, los productos de "primera calidad", deben cubrir los requisitos de durabilidad, buen gusto, belleza, comodidad y diseño.

Exportar significa necesariamente, sobre todo al principio, una inversión de tiempo, dinero y esfuerzo en todos los niveles de la empresa, más aún si el inicio fue reactivo. Además de las dificultades internas tenemos diversos obstáculos externos, entre los que figuran:

- **Problemas con proveedores**, a menudo los productos de insumos y materias primas relacionadas con el mercado de exportación no ofrecen precios competitivos ni la calidad exigida, además no están comprometidos

con él y carecen de mentalidad exportadora, se sugiere por tanto, establecer mecanismos para sensibilizar a los proveedores sobre el trabajo conjunto en pos de un mismo objetivo: "Un excelente producto competitivo en escala mundial", también se considera que los monopolios de proveedores de ciertos insumos agrava las dificultades anteriores, por lo que se recomienda que el gobierno los elimine.

- **Dificultad para mantener y reparar el equipo**, ante la escasez de mecánicos especializados en el arreglo de la maquinaria, se propone alentar los nexos de las instituciones de enseñanza técnicas con sus actividades.
- **Insuficiencias de crédito**, al sistema financiero se atribuye la falta de una oferta crediticia suficiente, accesible y con tasas de interés competitivas internacionalmente, además algunos empresarios señalan que cuando se obtienen financiamientos para exportar, los bancos de primer piso brindan un servicio deficiente (no cuentan con ejecutivos de cuenta calificados que asesoren al exportador). Se propone por lo tanto, una mayor participación de Bancomext para capacitar a los ejecutivos de la banca de primer piso.
- **Problemas en la aduana**, los empresarios coinciden en que la aduana es uno de los puntos donde se enfrentan con más problemas, tanto para enviar mercancías como para importar refacciones, maquinaria y materias primas, cualquier error en alguno de los documentos basta para obstaculizar las actividades de comercio exterior de la empresa. La mentalidad exportadora, se debe atender a las aduanas mexicanas y a otras áreas de servicio y apoyo, como compañías y aseguradoras.
- **Presentación y diseño inadecuados**, en opinión de los empresarios, el país aún no cuenta con una producción satisfactoria de empaques y etiquetas con imagen y diseños atractivos que den valor agregado a la pre-

sentación de los artículos a precios competitivos. El mercado nacional no exige una imagen vistosa de los productos, mientras que en el extranjero es indispensable ofrecer un excelente aspecto y un buen diseño.

5.2 Estrategias empresariales frente a la liberalización del mercado interno.

Antes las empresas mexicanas basaban su crecimiento y rentabilidad en el desarrollo y la protección del mercado interno en un ambiente económico benévolo que les daba seguridad y "buenos resultados" sin grandes dificultades, ahora el entorno nacional ha cambiado, el consumidor nacional es cada vez más selectivo y tienen además la competencia del exterior, esto exige desarrollar empresas más competitivas capaces de crear y capitalizar oportunidades para satisfacer las necesidades del mercado nacional y de exportación.

Por ello la reestructuración del país se ha orientado a formar una estructura económica y productiva más eficiente y articulada que se integre de manera más activa a la economía internacional. De ahí el imperativo de sustituir los patrones tradicionales de dirección de las empresas por modelos acordes con la nueva realidad. En ese entorno general las empresas habrán de formar sus estrategias, en términos más precisos, se pueden distinguir tres niveles generales para analizar las estrategias empresariales: el corporativo, el negocio y el funcional; en el primero se refiere a dónde se está o desea competir, en el segundo se determina con mayor precisión como se va a competir, y en el funcional se integran las actividades internas de la empresa orientadas a cumplir los objetivos planteados en los niveles corporativo y de negocio; es decir, se coordinan esas actividades para apoyar la estrategia empresarial en su conjunto.

A continuación se describen algunos elementos específicos para entender como afecta el entorno en cada uno de esos niveles y ubicar las acciones que se podrían realizar para lograr una posición satisfactoria.

a) Las estrategias corporativas.

A fin de ubicar a la empresa en su medio, es preciso detectar el mercado y la competencia imperante y decidir donde se ha de competir, según el alcance demográfico que defina la empresa, sus operaciones pueden ser locales, regionales, multi-regionales e internacionales; con base en el potencial de la ventaja comparativa y el número de medios por los que se puede establecer liderazgo en la industria, es posible establecer cuatro ambientes competitivos:

En un negocio por volumen, la mayor parte de la estructura de costos corresponde a los básicos, y tanto las economías de escala como la experiencia reducen significativamente los costos; un negocio en un ambiente competitivo como este debe formular una estrategia que lo convierta en líder de costo y volumen, medios con los que se logra una ventaja comparativa favorable (aparatos electrodomésticos y automóviles populares a las cadenas de comida rápida, son ejemplos del tipo de giros que caracterizan a este tipo de empresas).

En un negocio estancado, las economías de escala no tienen grandes beneficios en costos porque la tecnología y la experiencia al estar estancadas a lo largo de la industria, son ampliamente compartidas por los competidores. El liderazgo depende fundamentalmente de reducir costos de manufactura o los financieros. Por esta razón, muchos productores deciden reubicar sus operaciones en otros países cuyo atractivo sean los bajos costos de producción (industrias del acero, papel y aluminio).

Un negocio especializado se orienta a un grupo limitado de consumidores o a un segmento del mercado; ello le permite lograr un premio en el precio. Los factores de éxito en este tipo de negocios son la orientación al mercado (como ejemplo tenemos a los productos farmacéuticos, los cosméticos y las editoriales especializadas).

Un negocio fragmentado tiene alcance regional o local y costos más complejos que le impiden tener economías de escala, la ventaja competitiva puede lograrse con la innovación, la eficiencia operativa y poner especial atención en el valor agregado para el mercado (como ejemplo, los restaurantes, empresas de consultoría, las artesanías).

Al determinar el mercado, la competencia para la empresa es importante para así definir como le afectaría el proceso de apertura y sobre todo el TLCAN, es más probable que la apertura tenga repercusiones mayores en los mercados por volumen y estancados, que en los fragmentados y especializados. La intensidad de la competencia externa será más señalada en los mercados especializados y por volumen, que en los fragmentados y estancados. El potencial para enfrentar esa mayor competencia es más marcado para los fragmentados y especializados, además los mercados especializados y por volumen reaccionan con más decisión ante la competencia externa, mientras que los fragmentados y estancados emprenden acciones más bien defensivas.

La estructura del mercado es otro aspecto que caracteriza el ambiente competitivo de una empresa, pues permite distinguir patrones de competencia, siendo dos los elementos fundamentales, muy relacionados, que diferencian una estructura de otra; el poder de mercado (la capacidad de una empresa para dictar políticas a sus proveedores, distribuidores o compradores: fijar precios e influir en el desempeño de la industria; el poder de mercado se suele identificar como el grado de concentración de una industria, esto es el número y el tamaño de las empresas que participan en determinado sector, lo cual abre posibilidades de convenio o trato entre varias em-

presas en esa industria) y las barreras a la entrada. Existen estructuras de mercado en donde pocas empresas ejercen mucho poder de mercado, así mismo estructuras en donde ninguna empresa ejerce poder y sin importantes barreras de entrada para nuevos competidores.

En el sector manufacturero mexicano el liderazgo lo ejercen empresas transnacionales y grandes grupos privados y en menor medida, empresas públicas, según el Instituto Latinoamericano de Estudios Transnacionales (ILET), ese alto grado de concentración en la industria mexicana se explica por el propósito de las empresas de mantener una posición favorable en sus mercados relevantes; según el estudio señalado, la presencia específica de estas empresas en las ramas industriales dan como resultado que un reducido número de empresas transnacionales y de capital privado nacional y aún unas cuantas empresas públicas ejerzan el liderato.

Es más, los patrones de participación en las ramas manufactureras sugieren que más que una verdadera competencia entre empresas transnacionales y privadas, existe una división de funciones o especialización entre ellas, este análisis tiene repercusiones importantes para caracterizar el tipo de competencia en la industria mexicana. Parece haber una tendencia hacia la polarización en la producción de las empresas de distintos tamaños, en buena parte de las ramas manufactureras se presenta una dualidad tecnológica, pues en un mismo sector coexisten empresas con tecnologías avanzadas (normalmente grandes) y otras con grandes rezagos tecnológicos (casi siempre MiPyMi's); por el otro lado, la abundancia de mano de obra y la posibilidad de pagar salarios bajos más bajos que el resto de la industria, o la regionalización del mercado, dan lugar a infinidad de pequeñas empresas que operan en otro universo tecnológico, esta situación tiende a anular la presencia de empresas medianas.

En mercados dominados por transnacionales, se requiere conquistar una participación de mercado muy grande para cuestionar su liderazgo; y aún así es proba-

ble que la productividad de las empresas nacionales seguiría siendo inferior. En muchos casos, el liderazgo de las empresas nacionales se debe más bien a que las empresas extranjeras no desean invertir en esos mercados y a las barreras no asociadas a la tecnología (hábitos de consumo, marcas establecidas, barreras legales, etc.) que a ventajas de productividad y rentabilidad, pues en gran medida las transnacionales son más productivas y rentables, en ese sentido, en parte importante de los sectores donde el liderazgo lo comparten empresas extranjeras y nacionales, es posible que en el futuro permanezcan sólo las empresas del primer grupo de continuar esta tendencia; para evitar la persistencia de esos patrones, es de fundamental importancia el tipo de estrategia que adopten las empresas mexicanas.

El mayor desarrollo ocurrirá en sectores que complementan los procesos productivos en América del Norte, lo que apunta a la Industria Automotriz, la Electrónica y la Textil; en las que se podrían fortalecer importantes vinculaciones intraindustriales. Otros sectores de importancia para la integración económica nacional, como el alimentario, no parecen tener grandes perspectivas.

Se podría esperar un patrón desigual en la configuración de la Industria mexicana: empresas con gran presencia de multinacionales y grandes empresas nacionales con una dinámica parecida a la de industrias similares en países avanzados, y una gran variedad de industrias con el predominio de empresas pequeñas y medianas nacionales con un rezago tecnológico importante y un pobre desempeño, rezagos que pueden salvarse mediante alianzas estratégicas.

Esto sugiere que la conformaran ciertos sectores clave que dirigirán el desarrollo industrial y económico del país en cuyo alrededor deberán ubicarse las demás actividades industriales, de ser así, al menos en el corto y mediano plazos, las empresas deberán buscar integrarse eficientemente a cadenas productivas vinculadas con sectores sustantivos, pues en el desarrollo de nuevos sectores sólo se puede pensar en el largo plazo.

b) Estrategias de negocio.

En la definición de como competir está implícita la decisión de en donde se desea ubicar a la empresa; es decir, esta debe determinar su combinación producto-mercado, el producto por su parte, se define por las funciones que ofrece al consumidor y la tecnología que se usa para ello; así para determinar un negocio hay que considerar tres dimensiones: a) las funciones que satisface (que ofrece), b) tecnologías empleadas (como se ofrece), y c) clientes atendidos (a quien se ofrece); de esta forma cada empresa define su combinación producto-mercado (qué, cómo y a quién), característica del negocio en el que se está o desea estar.

Al hacerlo esta determinando como desea competir (con que productos, mediante que tecnologías y para cuales consumidores), en función de esas combinaciones una empresa puede estar en diferentes negocios, cada una con una combinación específica de funciones, tecnologías y clientes.

Se han identificado dos patrones del pasado muy generalizados en las empresas mexicanas: una característica de las medianas y grandes, que producían una gama amplia de productos, en muchos casos para múltiples mercados porque no tenían una competencia importante; en el otro característico de las micro y pequeñas, la producción cambiaba constantemente de productos para satisfacer pequeñas demandas de una gran diversidad de consumidores; las ineficiencias generadas por tales formas de producción impidieron crear y capitalizar una base de experiencia en producir un bien o en atender a cierto mercado, a la vez que no se aprovecharon beneficios de escala; ahora la liberalización comercial pone en riesgo a esas empresas, que deben precisar en donde competir.

Para ilustrar el tipo de estrategias genéricas que puede seguir una empresa al definir su negocio, cabe analizar las siguientes opciones; se pueden conservar los mercados que se tienen o bien buscar otros, los cuales se tendrían que desarrollar, si el mercado en que se desea operar tiene vínculos con el actual (mercado conexo o relacionado), la orientación básica de la estrategia será extender el mercado, si lo que se pretende es introducirse a un mercado completamente nuevo, la tarea será expandirse; por otra parte, si se decide continuar en el mismo mercado, pero cambiar productos, servicios o tecnologías, la labor que deberá llevarse a cabo será desarrollarlos, si aquellos están relacionados con los actuales (conexos), se trata de una forma de integración horizontal, pero si se busca introducir nuevos productos, servicios o tecnologías, lo mejor es encaminarse a la innovación técnica.

La estrategia general será la diversificación, si la empresa decide moverse de manera simultánea a otros mercados y otros productos, servicios o tecnologías, la estrategia puede ser congénica si estos últimos se relacionan con los actuales, o de conglomerados si se expande a nuevos. Finalmente, si la empresa decide mantener su mercado y sus productos, servicios o tecnologías, debe seguir una estrategia de penetración que le permita ganar una mejor posición. En cuanto a la ubicación es crucial que las empresas traten de mover su negocio en dirección de lo que se puede denominar la estrategia país, pues al definir el país en su conjunto en rumbo de su economía, las industrias deberán buscar un alineamiento con esa estrategia global para capitalizar mayores beneficios.

En términos generales, la estrategia país se orienta a promover y desarrollar ventajas competitivas, como de educación, la creación de infraestructura, el marco regulatorio para la actividad empresarial, etc., entonces en su estrategia la empresa deberá capitalizar esas ventajas competitivas para su actividad particular.

La empresa tiene un conjunto de elementos competitivos distintivos en los que se basa para aprovechar la ubicación estratégica elegida, es decir, tiene actividades

que realiza muy bien, recursos que controla y conocimientos o habilidades que domina, aún se podría considerar la inventiva y la creatividad para identificar y explotar capacidades especiales, se puede hablar en general de tres grandes categorías: el tamaño o la escala de las operaciones, el acceso a recursos o clientes y las restricciones a la competencia; que debidamente utilizadas les dará una o más ventajas frente a la competencia, es por eso que la empresa debe buscar y acrecentar al máximo los aspectos que puede dominar y que le permitan lograr una posición de fuerza frente a sus competidores y desarrollar las ventajas competitivas.

Es considerable la ventaja que representa para las empresas tener un acceso favorable a los recursos y los clientes, esta competencia distintiva puede presentarse mediante la integración vertical hacia atrás; en las fases previas del proceso productivo (para lograr mayor certidumbre en el abasto de materiales o componentes); con vínculos más estrechos en las operaciones con los proveedores; controlando cierto factor productivo clave, o dominando determinadas habilidades o conocimientos de los que carece la competencia.

El acceso preferencial a los clientes se adquiere si se tiene prestigio o imagen de marca que haga que el consumidor prefiera el producto de cierta empresa y que no este dispuesto a cambiar de marca o que el costo de hacerlo sea muy grande, otra opción es ofrecer una gama mayor de artículos complementarios.

En base a las restricciones a la competencia es posible el aprovechamiento a las operaciones de los competidores, pues constituyen la tercera clase de competencia distintiva (se trata de barreras de tipo legal: patentes, reglamentaciones, etc.) o del desarrollo de una base tecnológica en cierta actividad, como el control de los canales de distribución. Frente a la apertura y el TLCAN, la posición actual de las empresas mexicanas más comunes no es la de aprovechar ventajas en tamaño; más bien sienten la amenaza de los competidores potenciales que operan con tales ventajas. En cambio, cabe pensar en mecanismos para aprovechar las otras clases de ventajas, lo que puede constituir una enorme área de oportunidad. Se puede

ventajas, lo que puede constituir una enorme área de oportunidad. Se puede sacar provecho del mayor conocimiento del mercado mexicano y de los vínculos con proveedores, clientes o productores relacionados; conviene formalizar más tales nexos con tal de asegurar el acceso favorable a formar una barrera frente a la competencia externa.

En cuanto al desarrollo de ventajas competitivas puede ser útil comentar algunos elementos que se han identificado en las estrategias de las empresas japonesas (kaishas). La estrategia de las compañías japonesas ha tenido tres orientaciones básicas:

- **Conocimientos.** La búsqueda de mayor valor agregado en los productos por más insumos intensivos en conocimiento (información, diseño, experiencia, etc.), en relación con otro tipo de insumos más tradicionales (materiales básicos, energía, trabajo físico, etc.).
- **Alianzas.** El desarrollo de la confianza mutua con trabajadores, proveedores, accionistas a fin de crear un ambiente que permita inversiones mínimas en sistemas de control y se den relaciones de cooperación en el marco de ganancia mutua.
- **Productividad.** El movimiento continuo del capital y los recursos humanos hacia un uso de mayor valor en los procesos productivos (o en sistemas de entrega y comercialización), al tiempo que se minimizan las inversiones no productivas. Esto se ha logrado mediante un conjunto de partes estratégicas secuenciales y combinadas en determinado ciclo, las cuales se describen en los apartados siguientes.

Ganar la opinión del consumidor, participar en el mercado, fijar precios de introducción bajos, ofrecer productos estandarizados y aprender de los competidores.

Ganar mercado adicional mediante mejoras al producto o proceso, como serían mayores funciones, mayor rapidez en el desarrollo de los productos, entrega más eficiente, etc..

Capitalizar la lealtad del cliente moviéndose a mercados de más alto nivel (en calidad y precio), esto es, a mercados en los que el consumidor sea menos sensible al precio, comúnmente llamados de elite.

Exportar a otros mercados.

En base a esto es posible rescatar algunos aspectos que pueden representar oportunidades para crear ventajas competitivas en las empresas nacionales: i) generar mayor valor agregado en la producción de un bien o servicio; ii) buscar un mayor contenido tecnológico que dé una mejor posición competitiva; iii) procurar en lo posible, una mayor especialización que permita concentrar recursos, experiencia y capacidades en un sólo fin; y iiiii) producir bienes que tengan una relación precio-volumen más favorable.

El tercer nivel de la estrategia empresarial, la funcional, se refiere a la forma de coordinar las actividades o funciones de la empresa para apoyar los dos niveles anteriores)la estrategia corporativa y de la empresa). Una empresa es un conjunto de actividades interrelacionadas que supone un proceso que incluye la concepción y el diseño del producto, la implementación del sistema de manufactura, la obtención de materias primas, el uso de mano de obra, la planeación y la organización de la producción, la producción misma.

Mediante la eficacia de la forma en que se realizan determinadas actividades dentro de la empresa se pueden adquirir ventajas competitivas, para ello, la estrategia funcional debe conducir a que la empresa opere en términos más semejantes a los de sus oponentes internacionales.

Es fundamental analizar las capacidades internas para entender la estrategia empresarial, el nuevo entorno obliga a evaluar esas capacidades, no sólo frente a la competencia local, sino en relación con la competencia internacional para identificar fortalezas y debilidades.

c) Estrategias de integración.

La globalización exige que las empresas vean al mundo entero como el mercado potencial, fuente de abastecimiento e incluso como espacio para localizar la producción y distribución de sus productos. Este fenómeno resalta el valor de ciertas capacidades empresariales, disminuye el valor de otras y genera la necesidad de desarrollar nuevas.

Las capacidades estratégicas para enfrentar la competencia global, son crear eficiencias de escala, lograr aprendizaje a lo largo del mundo y tener sensibilidad o capacidad de respuesta local. Las empresas deben primero determinar si su posición competitiva es sostenible con sus capacidades actuales, que capacidades requieren y como adquirirlas.

Es posible enfrentar tales retos con vinculaciones estratégicas entre empresas; ya que las alianzas estratégicas son una de las características principales del ámbito industrial del mundo, las empresas pueden desarrollar o fortalecer capacidades estratégicas clave, vinculándose con empresas de capacidades complementarias o uniendo sus recursos con empresas que posean capacidades similares. La cooperación estratégica favorece el que las empresas mexicanas se incorporen a la dinámica internacional y fortalezcan y desarrollen capacidades que les permitan una actualización favorable en el nuevo entorno.

5.3 Alianzas estratégicas y capacidad de asociación.

A lo largo de la historia contemporánea y con respecto al desempeño de la empresa, se han ido dando movimientos de acercamiento entre empresas, que se han traducido en ciertos casos, en fusiones o adquisiciones con intenciones de ampliar la dimensión y capacidad productiva, para así poder competir en mejores condiciones. Ahora, podemos hablar de un proceso en el cual se ha ido dando diferentes etapas cronológicas; y dentro de las mismas, se han presentado características diferenciales asociadas a la propia situación del país o región, e incluso de los sectores.

La primera etapa ha sido denominada "Integración Horizontal", donde las empresas tenían necesidad de crecer y el aumento de sus volúmenes de operaciones para mejorar su rentabilidad y limitar su competencia. Los casos más dinámicos iniciaron el proceso de adquisición de empresas dentro del mismo sector de actividad con implantación geográfica distinta a la tenía la empresa adquiriente, se ampliaba la capacidad de producción y la cobertura geográfica de mercados. Esta etapa inicial corresponde a épocas en las que el mercado se encontraba parcialmente desabastecido, la presión de la demanda generaba déficit de ofertas, los consumidores no contaban con información completa acerca del mercado, ni existía gran variedad de productos dentro de una misma empresa. Se considera que esta etapa caracteriza el inicio de la expansión económica de muchos sectores e incluso de países.

Cuando las empresas alcanzaron una dimensión y capacidad suficiente para abastecer la demanda, la preocupación de los empresarios pasó de la suficiencia de la producción a la eficiencia del producto para el consumidor, y los objetivos se trasladaron a la traducción de costos operativos para permitir mejorar la competitividad de la empresa. Esta segunda etapa denominada "Integración Vertical", se asocia con la búsqueda de economías de escala, mediante la adquisición de proveedores, clientes distribuidores, etc.; con el objetivo de incrementar el valor agregado generado por las empresas a través de la integración de las actividades: desde el abastecimiento

de las materias primas hasta la puesta en disposición de los productos a los consumidores finales y el servicio posventa. La necesidad de gran cantidad de recursos, junto con la concentración de riesgos en el sector principal han limitado en gran parte el grado con el que las empresas han podido adoptar la estrategia de integración vertical.

La cantidad de recursos necesarios para iniciar en un sector de integración vertical y fundamentalmente, la concentración del riesgo de las inversiones, han llevado a las empresas a buscar otras estrategias que permitieran asegurar una rentabilidad adecuada con un riesgo limitado, o al menos controlable. En otros casos a pesar de la consecución de la integración vertical, el sector ha llegado a su madurez y por tanto no pueden esperarse retornos como los que obtenían en años anteriores. Tanto la limitación del riesgo de las inversiones como la madurez de los sectores han llevado a las empresas a buscar otros sectores de actividad atractivos en los cuales puedan colocar el retorno obtenido de la inversión anterior. Esta tercera etapa se podría llamar de Diversificación.

Las empresas optaron por formar carteras de inversión con el objetivo de controlar el riesgo: Esta estrategia no parece haber dado los resultados previstos en un principio, debido al desconocimiento del sector en algunos casos, al oportunismo con el que algunas empresas han tomado participaciones para obtener ganancias especulativas, al carácter permanente financiero de dichas inversiones, a la ausencia del control de gestión de la actividad. No obstante estas estrategias no suelen ser aplicables a las MiPyMis debido a las siguientes razones.

Por las dimensiones de la MiPyMI en su sector de actividad, se les dificulta la obtención de mayores capacidades tanto de producción como de grandes economías de escala y como consecuencia la posibilidad de diversificación hacia otros sectores, en donde se posterga la maduración de su inversión en el sector.

La tremenda fijación hacia el corto plazo por el estilo de dirección, hace incompatible la búsqueda de integraciones, en donde los resultados se generan a largo plazo.

Para la MiPyMI es clave la obtención de recursos, aunque se restringe por lo general a la autofinanciación y reinversión de las utilidades generadas, no obstante como se ha mencionado antes, este tipo de financiamiento es limitado.

Por lo regular los directivos de la MiPyMI poseen gran experiencia en áreas de producción o comercialización, puesto que su propio origen esta ligado e estas. Sin embargo esta experiencia debe complementarse con una adecuada formación que facilite las negociaciones en las que deben intervenir para suscribir este tipo de acuerdos. Esto básicamente por que la experiencia no posee una capacidad ilimitada como barrera a la entrada de nuevos competidores.

La disponibilidad de información es otro elemento clave para la toma de decisiones, la importancia que reviste un sistema de información completo (mercado, situación del sector, los productos, etc.) para la empresa, ha tardado en ser apreciado por los micros, pequeños y medianos empresarios.

A pesar de la tipología que caracteriza a las MiPyMis, se ha dado en señalar una cuarta etapa aplicable a este tipo de empresas denominada **Alianzas Estratégicas**.

Con la globalización de los mercados, la influencia de la competencia internacional y los resultados producidos en las economías de los países de nuestro entorno, la interrelación entre las distintas variables macroeconómicas y las políticas adoptadas por los diferentes gobiernos hacen que la estrategia que sigan las empresas en general, debe tener presente una visión global y no restringida al mercado tradicional.

La importancia de este aspecto implica que incluso los movimientos políticos y por supuesto los cambios económicos de los países de nuestro entorno, y del resto del mundo, en la mayoría de las veces, condicionan las decisiones de los agentes económicos. La convergencia no se da a nivel político o económico con carácter exclusivo, sino que también se transmite a los aspectos más cotidianos, gustos, hábitos de consumo, modas; por estos motivos, entre otros, es necesario disponer de la mayor información posible que permita conocer la situación y los cambios que se están produciendo en los mercados con la mayor rapidez posible para poder reaccionar a tiempo.

La penetración hacia otros mercados se ha llevado a cabo en algunos casos mediante la creación de empresas mixtas, en las que han tenido entrada, por una parte, empresas con potencial tecnológico, cartera de productos, formación y recursos, y proveniente de un país o región más desarrollada; y por otra parte, empresas conocedoras del mercado local. En general las ventajas que aporta cada una de las empresas-socios, varía en función del sector de actividad y del país o región de destino.

A las MiPyMis mexicanas se les atribuyen ventajas con flexibilidad operativa, capacidad de adaptación a nuevas tecnologías y aptitud para integrarse en procesos productivos de grandes unidades. No obstante es muy bajo el grado de sus operaciones de vinculación estratégica con otras empresas, de hecho, se ha observado que para los propósitos comerciales, mientras menor es su tamaño, la empresa tiende a operar de manera más independiente; no existe algún tipo de agrupamiento con otras empresas, esto es paradójico, por que quién más requeriría y más se beneficiaría de alguna forma de asociación comercial o productiva, que la pequeña y mediana empresa, lo más probable es que se trate de desconocimiento de los beneficios a los que podrían llegarse con algún tipo de asociación.

La mayoría de las asociaciones comerciales de las empresas se hace con base en la propiedad, como parte de un grupo mayor (no mediante formas que permitan aprovechar las ventajas de la cooperación interempresarial), sin comprometer la propiedad de cada empresa como serían acciones de asociación para realizar compras o ventas comunes.

Los ejemplos señalados muestran lo que parece más bien una resistencia mayor de las empresas medianas y grandes mexicanas, que las pequeñas a cooperar o vincularse con otras. Esta situación que puede tener explicaciones histórico-culturales, debe para vencer la resistencia y considerar de manera positiva la opción de aliarse estratégicamente con otras empresas nacionales o extranjeras a fin de obtener fortaleza mutua en sus capacidades y competencias.

En la actualidad las ventajas competitivas de una empresa recaen más en su habilidad para crear, adquirir y coordinar el uso de recursos a lo largo del mundo, que en la posesión de activos individuales. Por ello las alianzas estratégicas desempeñan un papel preponderante en el fortalecimiento de la competitividad. En cuanto a sus propósitos, las alianzas estratégicas, pueden orientarse a realizar esfuerzos compartidos de investigación y desarrollo para comercializar un producto o servicio, efectuar transferencias de tecnologías o producir de manera conjunta. Los acuerdos pueden ser formales (contractuales) o informales. Los vínculos pueden fortalecer las actividades en la cadena productiva de las empresas participantes, ya sea ampliándolas a fases anteriores o posteriores de esa cadena (verticales), permitiendo la operación en actividades relacionadas (horizontales).

5.4 Política de Desarrollo Industrial

Con respecto a este tema se han hecho diversos esfuerzos para implementar una política industrial acorde al momento que vive la MiPyMI en México,

¿Qué lugar le corresponde a la política de desarrollo industrial en una economía abierta, orientada al mercado y donde predomina la inversión privada? Este tema constituye un paradigma para la mayoría de los países en desarrollo y las economías en transición, y configura un dilema del cual se está emergiendo lenta y laboriosamente, con elevados costos sociales y riesgos inciertos.

Se ha podido comenzar a romper la camisa de fuerza impuesta por la focalización del debate alrededor de el primer concepto.

Sin duda las políticas de sustitución de importaciones han tenido fuerte responsabilidad en la distinción entre política industrial y política de desarrollo industrial.

A pesar de todas sus limitaciones y distorsiones, esas políticas contribuyeron de manera significativa a mejorar los estándares de vida de la población, establecer una infraestructura industrial y desarrollar capacidades y habilidades requeridas en muchos de los sectores manufactureros que hoy gozan de competitividad internacional. Lo anterior debe ser probado por aquellos que suponen que, sin esas políticas, se hubiera registrado un mejor desempeño. En cualquier caso, una cosa es cierta: las políticas industriales basadas en la sustitución de importaciones, economías cerradas y fuerte intervención del Estado han agotado su ciclo histórico.

La necesidad de las políticas de desarrollo industrial se mantiene, sin embargo, debido a las múltiples fallas del sistema de precios originadas, a su vez, en imperfecciones e insuficiencias del desarrollo institucional de los mercados. Esa necesidad también se deriva del papel estratégico que desempeñan en el progreso industrial algunos elementos esenciales de largo plazo, como el marco institucional, la infraestructura física, la educación y la tecnología, factores que el mercado no atiende apropiadamente y en donde los países de menor desarrollo relativo se encuentran en desventaja. Las intervenciones de política pública que esas fallas hacen necesarias

no pueden en modo alguno ser entendidas como el residuo de todo aquello que las políticas macroeconómicas de inversión, educación, institucional, medio-ambiental, regional y social no pueden abarcar. Por el contrario, es preciso que estas políticas sean debidamente articuladas con las de desarrollo industrial, a las cuales no pueden sustituir, sino tan sólo complementar y reforzar.

Una instancia importante de este necesario interjuego de políticas consiste en la articulación entre políticas macroeconómicas y políticas microeconómicas. Esta cuestión ha sido ensombrecida por frecuentes confusiones en la distinción entre las distorsiones "micro" y la falta de estabilidad "macro" que han llevado a adjudicar las crisis de la balanza de pagos a las políticas de desarrollo industrial, cuando en realidad se trata de la falta de voluntad o de capacidad para equilibrar presupuestos públicos. La confusión también ha obstruido la debida comprensión de la experiencia de los países de Asia oriental y sudoriental, donde el éxito de las políticas de desarrollo industrial no tuvo lugar a expensas de gestiones macroeconómicas prudentes y donde estas últimas no se concibieron como antagónicas de las políticas de desarrollo industrial. En buena medida, esos países han demostrado – a pesar de los tropezones recientes de algunos de ellos – la viabilidad de una coexistencia exitosa entre ortodoxia macroeconómica y heterodoxia microeconómica.

La experiencia internacional indica que, en contraste con un consenso amplio y generalizado sobre la necesidad de políticas macroeconómicas prudentes y austeras que garanticen la estabilidad y previsibilidad económicas, se observa una proununciada y rica variedad en materia de políticas microeconómicas. En este último caso persiste un elevado grado de heterogeneidad, aun entre los países de la OECD. No es fácil encontrar ejemplos de países que hayan decidido relegar sus legados y prácticas institucionales nacionales a los dictados de las manos visibles o invisibles del mercado. Esto es especialmente cierto en materia de aprendizaje tecnológico, producción de bienes públicos, formación de capacidades humanas e institucionales y otros procesos endógenos. La idea de que pudieran existir "prácticas internaciona-

les óptimas" en materia de política y práctica macroeconómica tiene mucho de ficción. Si bien tales practicas son en realidad híbridos fruto de su adopción y posterior adaptación a condiciones nacionales específicas, ellas constituyen referencias indispensables en una economía mundial integrada (ver Sercovich, en prensa).

El desempeño de firmas, sectores y economías nacionales, así como sus respectivas estrategias y políticas, son juzgadas cada vez más en términos de estándares internacionales. Sin embargo, es preciso reconocer que mediante importantes diferencias en los ritmos y modalidades con que los diversos países y regiones encaran la convergencia de políticas continuará siendo así.

Por ejemplo, los países de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN, por sus siglas en inglés), particularmente Filipinas, Indonesia y Malasia, parecen estar considerándose modalidades más flexibles que los de Mercosur de cumplimiento de los plazos establecidos por la Organización Mundial de Comercio (OMC) para eliminar políticas que distorsionan los procesos de inversión. Esto se expresaría en una postura más firme de la ASEAN para mantener regímenes de excepción, en particular en el caso de la industria automotriz. En este contexto, las condiciones especiales que vienen siendo negociadas por la República Popular China y la Provincia de Taiwán para su ingreso a la OMC, incluyendo dilatados plazos de gracia, ejercen una influencia considerable.

El haber hecho caso omiso de circunstancias como las apuntadas más arriba ha originado serios problemas en la instrumentación de programas de estabilización macroeconómica y de reformas estructurales en los países en desarrollo y las economías en transición. Al suponer respuestas cuasi-instantáneas del sistema productivo a cambios en el sistema de incentivos, la posibilidad de éxito de esos programas con frecuencia ha sido fuertemente sobreestimada, induciendo reversiones y ajustes que han agravado los ingentes costos sociales ya incurridos.

El desarrollo industrial consiste en la acumulación de capacidades y habilidades en el largo plazo. Esas capacidades se van incorporando lentamente al capital humano, físico e institucional nacionales, permitiendo una gradual aproximación a estándares mundiales de productividad y competitividad. Durante el transcurso de este proceso tienen lugar complejas transformaciones microeconómicas e institucionales que los mercados por sí solos no pueden lograr, aun en condiciones ideales de estabilidad macroeconómica.

5.4.1 Tipos de Políticas

Una breve, aunque cuidadosa revisión del estado de las políticas de desarrollo industrial en el mundo confirma un progresivo cambio de énfasis desde: (1) mercados de productos hacia mercados de factores, (2) instrumentos directos hacia instrumentos indirectos y (3) formación de activos tangibles hacia formación de activos intangibles.

a) De los mercados de productos a los mercados de factores.

La transición en las políticas de desarrollo industrial fincadas en mercados de productos hacia aquellas centradas en mercados de factores se refleja en la tendencia, cada vez más marcada en la mayoría de los países, a otorgar prioridad a las políticas que afectan la asignación de recursos para la generación de capacidades, antes que a las decisiones relativas a su uso en la producción de bienes y servicios, las cuales pueden guiarse por las señales del mercado. Esto se comprueba en el creciente énfasis en promover el desarrollo industrial a través de medidas de fomento a la educación, el entrenamiento, la capacitación y la difusión tecnológicas; en la adopción de políticas más uniformes en materia arancelaria, tarifaria, financiera e impositiva; y en la importancia asignada al desarrollo de la infraestructura física, social e

institucional y a la gobernabilidad. Ello no significa que las políticas uniformes produzcan efectos neutrales entre sectores, dada la disparidad de condiciones de mercado, asimetrías en la capacidad de acceso y recursos – especialmente información y financiamiento – y, en general, debido a que las empresas no actúan en un campo de juego nivelado en el ámbito nacional o internacional.

b) De los instrumentos directos a los instrumentos indirectos.

El tránsito del uso de instrumentos directos al de instrumentos indirectos se expresa esencialmente en el retiro del Estado como titular y administrador de activos empresariales y promotor/gestor de iniciativas en el sector productivo. Esta transición ha venido ocurriendo por medio de la privatización de empresas estatales, la progresiva eliminación de regímenes especiales de promoción sectorial y una desregulación generalizada. En sustitución de los instrumentos directos del pasado, se están generalizando mecanismos e instrumentos por medio de los cuales el estado actúa como promotor, inductor o catalizador, más que como participante directo y fuerza motora. La práctica del benchmarking (o cotejo con quienes sirven de ejemplo) se está constituyendo en una de las más prometedoras en este sentido, por conjugar la concertación público/privada con procesos descentralizados, de abajo hacia arriba, de identificación de debilidades y fortalezas en la posición competitiva de firmas, sectores y economías nacionales en el mercado mundial.

La descentralización y el carácter más participativo de muchos de los nuevos mecanismos de diagnóstico, formulación y aplicación de políticas está rompiendo muchas de las inercias heredadas que bloqueaban la efectividad de su implementación. Esto resulta de colocar a los objetivos de desempeño competitivo por encima de la función del arbitraje en la puja de intereses sectoriales.

c) De los activos tangibles a los activos intangibles.

El cambio en la formación de activos tangibles hacia la formación de activos intangibles que se inició hace alrededor de un par de decenios en los países industriales líderes, se está diseminando mundialmente, hasta el punto de haberse ya convertido en tema de atención prioritaria, especialmente en los países de Asia oriental y sudoriental. Esto va mucho más allá del énfasis en algunos sectores "de punta" – como biotecnología, microelectrónica y nuevos materiales – para focalizarse en temas como el agotamiento del proceso de nivelación tecnológica, la creación de capacidad endógena y sistémica de generación de cambio tecnológico y el énfasis sobre el estímulo al crecimiento de la productividad total de los factores, en lugar del crecimiento basado casi exclusivamente en la acumulación de capital físico y humano, como en el pasado.

La promoción del desarrollo científico – tecnológico y educativo constituye uno de los ámbitos particulares donde, junto a los que se examinan a continuación, existe una generalizada aceptación de que el mercado no cumple una labor satisfactoria como señalador de la asignación de recursos y se hace necesaria la iniciativa y la acción del Estado.

5.4.2 Las excepciones.

Existen algunas importantes excepciones a las tendencias arriba apuntadas. Estas excepciones son admitidas aun en los foros más ortodoxos y han sido consagradas de alguna manera en acuerdos internacionales sobre "mejores prácticas", como el que instituyó la OMC ante las flagrantes fallas de mercado que les dan lugar. Estas excepciones se refieren a: (1) las pequeñas y medianas empresas; (2) el desarrollo regional y local a nivel nacional; (3) la sustentabilidad medio ambiental; y (4) la

generación de empleo y otros aspectos vinculados con las implicaciones del desarrollo industrial sobre la equidad y el desarrollo social.

Las pequeñas y medianas empresas.

La necesidad de regímenes especiales de promoción y apoyo a las pequeñas y medianas empresas obedece al fuerte desnivel en el campo de juego que prevalece especialmente en los mercados de información tecnológico y financiero. Esta desnivelación y las imperfecciones que le dan lugar impiden que los recursos sean asignados a sus usos más productivos, haciendo necesaria la intervención de políticas públicas. A ello se agregan los costos sociales en términos de desempleo e insuficiencia de flexibilidad estructural, innovatividad y desarrollo de capacidad empresarial que surgen de la discriminación de los mercados en perjuicio de las pequeñas y medianas empresas.

La provincia de Taiwán brinda uno de los mejores ejemplos de los extraordinarios réditos económicos y sociales que se derivan de una apta respuesta de política pública a este tipo de problema. Basta recorrer los programas de intervención pública de los países de la OECD o de la ASEAN para encontrar una u otra modalidad de programas de apoyo a la pequeña y mediana industrial.

El desarrollo regional y local.

Estamos ante una revalorización del papel de las políticas locales y regionales a nivel nacional en el contexto de las tendencias a la descentralización, favorecidas por el cambio tecnológico. Esta revalorización es congruente con y complementa a: (1) los regímenes de apoyo a las pequeñas y medianas empresas y (2) la promoción de incrementos en la eficiencia por medio de la especialización.

La idea motriz subyacente de este enfoque es que, en la medida en que las regiones van ganando en importancia como actores en la movilización de recursos, se hace necesario replantear la política de desarrollo regional y sus respectivos regímenes regulatorios y de incentivos financieros y fiscales. Estos han sido administrados con efectos frecuentemente precarios e incluso, a veces, contraproducentes en el pasado y deben ser puestos ahora al servicio de una capacidad competitiva sostenible.

También es preciso que las industrias aprendan a vivir con las ciudades. La importancia del tema de la actividad manufacturera en centros urbanos no ha recibido aún la atención requerida, dada su magnitud e implicaciones sobre el empleo, la creciente dependencia de nuevas actividades manufactureras del acceso a servicios y tecnologías complejas eficientemente disponibles en las ciudades, y la viabilidad de sustituir tecnologías en uso por tecnologías más limpias en sus procesos de producción, distribución y transporte.

La ejecución centralizada ciertamente no se cuenta entre los atributos que habilitan a la política pública para corregir fallas de mercado.

Gran parte de la actividad económica pública tanto en países desarrollados como en desarrollo tiene lugar a nivel estatal y local (o municipal), lo cual facilita cotejos de desempeño (benchmarking) en la provisión de servicios, la atracción de actividad económica, la generación de fuentes de empleo y la capacidad de adaptación a cambios en la demanda y en la tecnología.

En muchos países desarrollados en donde no se habla de política industrial (Estados Unidos y Gran Bretaña) los incentivos estatales y locales para atraer inversiones industriales, particularmente de alta tecnología y con elevados efectos multiplicadores regionales sobre el empleo, han sustituido a las medidas nacionales. Pro

su propia naturaleza, esos incentivos han estado hasta ahora fuera de las discusiones y negociaciones internacionales. Ellas se refieren no solamente a disponibilidad de terrenos e infraestructura gratuitos, sino también a entrenamiento gratuito o subsidiado, acceso a tecnología e incentivos fiscales.

La sustentabilidad medio ambiental.

El mercado por sí solo no brinda los incentivos necesarios para prevenir o subsanar el deterioro medio – ambiental. El establecimiento de centros de producción más limpia, incluyendo las respectivas capacidades de entrenamiento, experimentación, aprendizaje, adaptación y difusión tecnológicos, así como otros mecanismos e instrumentos normativos, financieros y fiscales para promover la eliminación de desechos industriales tóxicos e impactos depredadores del medio ambiente, requieren de políticas públicas concentradas con el sector privado y apropiados regímenes de incentivos.

Las políticas señaladas más arriba requieren ser apuntadas por líneas de acción orientadas al fortalecimiento institucional, incluyendo las dirigidas al mejoramiento de la operación de los mercados para subsanar sus fallas, el desarrollo de mecanismos apropiados de concertación entre los sectores público y privado, y la nivelación del campo de juego.

En especial, las fallas de coordinación en el proceso de inversiones que permean el conjunto del sistema económico requieren apropiadas respuestas de política pública a efecto de concretar rendimientos crecientes a escala, capturar externalidades y canalizar ahorro hacia la inversión productiva. A este tipo de intervención se le ha adjudicado un papel aún más importante en el fuerte crecimiento y cambio estructural experimentado por la República de Corea y la Provincia de Taiwán, que a los incentivos destinados a dar una orientación exportadora a su desarrollo industrial.

5.4.3 La competencia entre políticas.

Numerosos países se resisten a adaptarse pasivamente al proceso de mundialización, aunque algunos estados y distritos locales dentro de esas naciones, ponen en práctica políticas destinadas a fortalecer la sustentabilidad de su inserción internacional y nacional. Esto se observa, en especial, en los propios países industriales que despliegan extraordinarios esfuerzos en su competencia recíproca por atraer la inversión extranjera directa (IED) a efecto de disminuir el desempleo, generar oferta exportadora, ampliar la base impositiva de largo plazo y contribuir al desarrollo local. Los subsidios son en algunos casos sustanciales.

Las rivalidades interestatales en los Estados Unidos por atraer plantas de empresas automotrices japonesas y alemanas, la competencia de subsidios entre Gales, Escocia e Inglaterra, con la resultante necesidad de establecer un "concordato" en la materia, y el bloqueo por parte de la Comisión Europea de diversos paquetes de incentivos ofrecidos por Francia y Alemania, así lo atestiguan.

Por otra, las políticas de competencia están adquiriendo una creciente relevancia ante la preocupación por la necesidad de nivelar el campo de juego, y están llamadas a desempeñar un papel importante para acotar las prácticas comerciales restrictivas y las limitaciones artificiales a la entrada de nuevos competidores a los mercados. Pero no deberían servir de excusa para facilitar el control anticipado de mercados emergentes.

Las experiencias de integración regional y subregional, tales como las protagonizadas por la ASEAN y el Mercosur, son ejemplos vibrantes de procesos de mejora de la eficiencia a partir de economías de escala y de especialización liderados por el sector privado. La extraordinaria expansión del comercio recíproco al interior de

estas agrupaciones observado durante los años noventa, ha sido acompañado por el desarme comercial unilateral frente al resto del mundo y un crecimiento de las transacciones comerciales extrarregionales muy superior al crecimiento del comercio mundial. Al mismo tiempo, el peso específico del comercio mutuo respecto del comercio total es todavía reducido: 22% en ASEAN y 17% en Mercosur, frente a 43% en la Unión Europea y 65% en el TLC (ver ONUDI, 1996).

5.4.4 La Diferenciación y Replicabilidad de Experiencias.

El mundo en desarrollo y las economías en transición de Europa del este y la antigua Unión Soviética asisten a un proceso de creciente diferenciación recíproca y con respecto a los países industriales. Las naciones de Asia oriental son las únicas que han registrado un proceso de convergencia respecto del mundo industrializado en términos de ingreso per cápita durante el periodo 1960 – 1990 (medido en paridades de poder adquisitivo).

Las demás regiones han visto acrecentar su distancia (incluyendo el Medio Oriente, América Latina y el Caribe). En el caso del África Sub-sahariana, la creciente divergencia se ve agravada por un preocupante proceso de marginación con respecto a las corrientes mundiales de comercio e inversión (ver ONUDI, Informe Global 1996).

La replicabilidad de las experiencias exitosas de los países de Asia oriental se ve constreñida muy seriamente por la diversidad de desafíos de política, condiciones iniciales y legados institucionales, por un lado, y las muy variadas y a menudo conflictivas lecturas de esas experiencias, por el otro.

El desafío fundamental de los países de menor desarrollo económico relativo es asegurar la viabilidad y sustentabilidad de sus procesos de reforma, con énfasis

en el mejoramiento de la capacidad de respuesta por el lado de la oferta a través del cambio estructural, la acumulación de recursos y el establecimiento de sistemas de incentivos compatibles con la evolución alcanzada por la estructura económica y social.

En el caso de las economías que han dejado atrás regímenes orientados hacia adentro – incluyendo la mayor parte de los países de América Latina y el Caribe y países de otras regiones como Egipto, Sudáfrica e India – el desafío mayor consiste en compatibilizar el proceso de apertura con el logro o mantenimiento de la competitividad industrial.

Los países en transición de Europa del este y la antigua Unión Soviética se encuentran, por su parte, aún en proceso de radical redefinición del papel del Estado, revalorización del capital humano y tecnológico acumulado, establecimiento de una economía de mercado, reestructuración de la industria, modernización de los sistemas gerenciales y cierre de importantes brechas de ajuste estructural.

La lectura y extracción de lecciones de la experiencia de industrialización de Asia oriental se ha visto dificultada por una muy peculiar mezcla de elementos comunes y diferenciados. Entre los primeros se cuentan un crecimiento rápido y sostenido impulsado por el sector manufacturero; elevadas tasas de ahorro e inversión; énfasis en la acumulación de capital físico y humano; elevado grado de cooperación gobierno/sector privado; orientación manufacturera exportadora favorecida por ausencia de sesgos antiexportadores; rápido cambio estructural; baja incidencia relativa de presiones distributivas debido a una mejor repartición del ingreso; mezcla de políticas macroeconómicas prudentes y políticas microeconómicas activas; una burocracia gubernamental calificada; y una política de desarrollo industrial basada en incentivos y premios al logro de resultados exitosos

Es importante notar que hacia comienzos de los años sesenta, muchos de estos atributos estaban ausentes. En realidad, fueron resultado de acciones deliberadas dirigidas a cambiar el patrón de desarrollo. Por ejemplo, aunque la República de Corea y la Provincia de Taiwán comenzaron con una buena base educativa y una distribución del ingreso razonablemente equitativa, hacia comienzos de los años sesenta la participación de las exportaciones y de la inversión en el Producto Interno Bruto era tan sólo del 2 y 10% para la República de Corea y del 10 y 15% para la Provincia de Taiwán, respectivamente. Por otro lado, su ingreso per cápita era comparable al de varios países al sur de Sahara en esa época.

Sin embargo, al lado de las similitudes señaladas, han coexistido importantes contrastes entre las diversas experiencias exitosas de Asia oriental, tales como: énfasis en el aprendizaje tecnológico y el adiestramiento de la mano de obra asociados a la IED (Malasia, Tailandia y Singapur), en contraste con el protagonismo de empresas locales (República de Corea y Taiwán); uso de empresas estatales como agentes importantes de la política de desarrollo industrial (Indonesia y Malasia) frente a la dependencia exclusiva del sector privado (Hong Kong); énfasis en la formación de conglomerados privados (República de Corea) en comparación con el énfasis inicial prioritario en la pequeña y mediana empresa (Provincia de Taiwán) (Rodrik 1995; Lall, 1995).

La lectura de la experiencia de Asia oriental se tornó aún más difícil a raíz de la controversia desatada recientemente acerca de cuáles han sido las fuentes reales de su crecimiento: la "mera" acumulación de capital físico y humano, por un lado, o las mejoras en la eficiencia en el uso de los recursos a partir del aprendizaje tecnológico, por el otro (ver Krugman, 1996). Subyacentes a estos distintos énfasis se encuentran importantes diferencias metodológicas como las que median entre los ejercicios convencionales de contabilidad del crecimiento basados en supuestos de competencia perfecta o análogos, y evidencias fruto del estudio de casos a nivel microeconómico. Estas diferencias, si bien sirvieron para justificar diversos enfoques

normativos, también facilitaron la marcha hacia una gradual y significativa coincidencia con respecto a la necesidad de avanzar a ambos niveles de modo armónico. Esto incluye conciliar la efectividad en la gestión de políticas y el desarrollo de capacidades con la austeridad fiscal, tipos de cambio realistas, elevadas tasas de ahorro interno, énfasis en el adiestramiento de la mano de obra, buena gestión de la calidad, elevadas tasas de formación de capital, razonable nivel de competencia en los mercados, concertación público/privada y equidad social, por un lado, y una eficaz intervención de la política pública para subsanar fallas de mercado, particularmente en el mediano y largo plazos, por el otro.

La industria manufacturera ha sido y continúa siendo la que más ha contribuido al crecimiento de la productividad en los países desarrollados. Sin embargo, por razones absolutamente ajenas a ello, a partir de un cierto nivel de ingreso per cápita la demanda de bienes industriales comienza a saciarse, por lo que el crecimiento de la productividad es función de la demanda de o se deriva hacia otro tipo de bienes (servicios e industrias del entretenimiento, especialmente).

De hecho, los aumentos en la productividad manufacturera se enfrentan a una demanda de comportamiento vegetativo, lo cual trae dos consecuencias. Por un lado, que se necesitan cada vez menos recursos, especialmente mano de obra, para producir volúmenes que, a su vez, crecen muy lentamente. Por el otro, y en consecuencia, todo aumento de oferta manufacturera presiona necesariamente sobre los mercados externos, especialmente de los países en desarrollo y de las economías en transición, por cuanto todos los países industriales confrontan el mismo tipo de problema. Esto último no está desconectado, desde luego, del relegamiento e incluso descrédito que viene sufriendo la asistencia al desarrollo frente a los flujos comerciales.

Dado que, al mismo tiempo, el desarrollo de una oferta industrial propia es para los países en desarrollo y economías en transición aún más vital que para los paí-

ses industriales, debido a la presión por aumentar la productividad y mejorar el nivel de vida, se plantea lo que aparece ante algunos como un juego de suma cero; esto es: una oposición de intereses en materia industrial, especialmente entre los respectivos mercados laborales de los mundos desarrollados y en desarrollo.

La tesis de que el desarrollo industrial de los países en desarrollo tiene un impacto significativo sobre los mercados laborales de los países industriales da lugar, en algunos casos, a un fuerte rechazo por parte de aquellos que temen reacciones proteccionistas y prefieren, por tanto, considerar que los problemas de desempleo en el mundo industrial son de carácter casi exclusivamente endógeno. Sin embargo, los temores proteccionistas, aunque justificables, no deberían empañar la visión. Es natural que se vaya dando un gradual y paralelo desplazamiento internacional ascendente en el patrón de ventajas comparativas que lleve a un creciente comercio inter e intraindustrial, entre países desarrollados y en desarrollo.

Dado que estos cambios de ventajas comparativas implican ajustes no despreciables en materia de calificación de la mano de obra, incorporación de tecnología y asignación de inversiones, es natural que se planteen fricciones en los mercados laborales de los países industriales.

Por su parte, quienes extrapolan al mundo en desarrollo los problemas que el sector manufacturero enfrenta en las economías avanzadas, parecen olvidar que esos problemas no obedecen a la pérdida de dinamismo productivo del sector, sino a cambios en el perfil de la demanda en el mundo desarrollado con lo cual, conscientemente o no, caen también en un enfoque tipo suma cero.

El desarrollo industrial del resto del mundo es la mejor garantía de crecimiento de la demanda mundial de manufacturas de alto contenido tecnológico, especialmente maquinaria y equipo procedente de las economías avanzadas.

Solamente cuando los países industriales superen sus propias rigideces institucionales, sus malos hábitos derivados de las ventajas que disfrutaban en un campo de juego internacional desnivelado a su favor, y su incapacidad de imprimir suficientemente dinamismo y eficiencia a sus sectores de servicios, serán capaces de visualizar el desarrollo industrial del mundo en desarrollo como complementario de sus propios intereses, dando así lugar a un juego de "suma positiva" para todos.

5.4.5 Mercados y Visiones.

A pesar de su valor como instrumento para la asignación de recursos, los mercados son de poca utilidad cuando se trata de establecer los objetivos futuros de la sociedad y promover un proceso sostenido de desarrollo social.

En épocas de cambio acelerado, las naciones necesitan articular una estrategia de largo plazo con sentido de dirección. Los países más exitosos son aquellos que han sido capaces de articular una visión conjunta entre gobierno, sector privado y otros sectores sociales como fuente de inspiración de sus políticas y han tenido la voluntad política, la energía y la flexibilidad para llevarla a cabo y ajustarla sobre la marcha, de manera pragmática, a las condiciones siempre cambiantes de la política y la economía.

En la medida en que un número creciente de países en desarrollo y economías en transición van arribando a esta conclusión y, por lo tanto, se esfuerzan por articular o reformular su propia visión compatible con una economía mundial cada vez más interdependiente, se va acentuando la necesidad del aprendizaje y del diálogo en el campo de las políticas de desarrollo, en general, y de desarrollo industrial, en especial.

5.5 Financiamiento

El financiamiento es uno de los principales problemas que incide en el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas, pero especialmente en las primeras, debido a que la mayoría de los casos no cuentan con propiedades ni aval que respalden el crédito solicitado y, aún cuando el proyecto es viable desde el punto de vista del estudio de mercado, la solicitud del crédito no procede por carecer de los anteriores requisitos.

Por otro lado, en muchos casos las MiPyMI no cumplen con todos los requisitos que exige tanto la banca comercial como Nacional Financiera (Nafin), tales como la presentación de los estados financieros (balance general con relaciones analíticas, estado de resultados y estado de costo producción y ventas) de tres o cuatro años a la fecha, pues muchas de las microempresas ni siquiera cuentan con los servicios de un contador que les permita llevar un control de sus ingresos y egresos, debido a que por su propia informalidad y a que operan sin criterios de rentabilidad, particularmente en los casos de talleres y agrupaciones informales de productores. Aunado a ello, carecen de registros contables y de documentación respecto a su situación financiera.

Otros requisitos que exige la banca para que los MiPyMI sean sujetos de créditos son los siguientes:

- Debe tratarse de una persona física o moral, con cierto arraigo en su actividad, ya que en términos generales el crédito sirve para impulsar un negocio, no para iniciarlo.
- Que tenga capacidad legal para contratarse y asumir obligaciones.
- Que solicite sea solvente moral y económicamente.

- Que sus productos o los servicios que preste tengan demanda constante en el mercado.
- Que tenga capacidad de pago.
- Si son propietarios de bienes inmuebles, proporcionar los datos del Registro Público de la Propiedad para que la institución de crédito lleve a cabo la verificación y analice sus situación actual.

5.6 Política de Fomento Industrial.

El papel del Estado es una variable relevante, toda vez que a través de su política económica puede influir en forma positiva o negativa en el entorno empresarial.

El Banco Mundial, de acuerdo con el informe sobre el desarrollo mundial de 1991, concluye que el buen funcionamiento socioeconómico es el resultado de la combinación de varios elementos: una adecuada base de recursos humanos, un entorno competitivo para la actividad empresarial, la integración a la economía mundial, políticas macroeconómicas sanas y un equilibrio adecuado entre el libre juego de los mercados y la intervención estatal.

Además de esto, le compete el desarrollo de la tecnología, así como la administración pública y la preparación de los recursos humanos para que estos sean absorbidos por los sectores productivos. Mediante el uso de la política macroeconómica debe estabilizar la economía nacional, a través de acciones concretas que tiendan a apoyar al sector industrial en general y al subsector de las MiPyMI en particular, debido a que existe una brecha, una polarización entre las grandes empresas nacionales y transnacionales y las pequeñas empresas en todos los aspectos que involucra

la producción, lo que da como resultado, la coexistencia de dos sectores: uno con la tecnología de punta y los procesos operativos totalmente automatizados; otro con métodos arcaicos e instrumentos de trabajo bastante obsoletos.

En tal sentido, esto conlleva a un solo resultado: una desvinculación pronunciada entre uno y otro sector, lo que significa la existencia de cuellos de botella que entorpecen la eficiencia y productividad nacional.

Por tal motivo, el Estado debe actuar decididamente en apoyo de las pequeñas empresas, no sólo con créditos baratos y oportunos y sin trámites engorrosos, sino reduciendo la diferencia de la productividad entre las MiPyMI y las grandes empresas, a través de flujos constantes de tecnología de las últimas a las primeras.

También es necesario disminuir las cargas tributarias a fin de que éstas puedan capitalizarse; aumentar la capacidad de gestión de las pequeñas empresas; fomentar la creación de bolsas de subcontratación y el asociacionismo entre las empresas pequeñas; otorgar subsidios adecuada y eficientemente, a través de precios preferenciales de los bienes y servicios que el Estado suministra, etc.

La instrumentación de una política de fomento industrial con énfasis en el apoyo de las empresas de pequeña escala, no sólo se justifica haciendo referencia a los contenidos de equidad, sino en función de las posibilidades de la economía para eliminar las distorsiones que impiden lograr un desarrollo industrial. Sin duda alguna y tal como se menciona en el párrafo anterior, un elemento central es la reestructuración de los mecanismos de ahorro-inversión para que haya un flujo constante de recursos a las pequeñas empresas, necesarios para su modernización.

En tal, la política gubernamental debe descansar en cinco pilares en el corto plazo: a) financiamiento directo; b) Intermediación financiera; c) desarrollo tecnológico; d) capacitación laboral y e) asistencia técnica. En el mediano y largo plazo, se

debe proponer que se enfrenten los problemas de la eficiencia institucional y de la escasa disponibilidad de recursos.

Por su parte, las pequeñas empresas deben adoptar algunas estrategias, tales como:

- Un enfoque más amplio para la adquisición de competitividad tecnológica
- La mejora de las redes que aumenten la eficiencia colectiva, a través de vinculaciones verticales y la colaboración horizontal.
- Una explotación más activa de nuevos nichos de mercado en las industrias intensivas en tecnología y,
- La expansión de nuevos mercados de exportación y el fortalecimiento de la internacionalización, a través de la transferencia de tecnología y proyectos conjuntos.

El fomento a las pequeñas empresas es necesario económicamente porque contribuye significativamente a la creación de empleos y políticamente aceptable, ya que combate la pobreza y alivia el malestar social, factores básicos para un sano desarrollo de la economía nacional.

El papel que ha jugado el Estado como impulsor en el desarrollo de las pequeñas empresas desde la posguerra, ha sido escaso o francamente discriminatorio, ya que durante el proceso de sustitución de importaciones se apoyó más a la gran empresa a través de la política comercial (protección comercial, mediante altas tarifas a la importación e incentivos fiscales y financieros dirigidos al establecimiento de nuevas empresas) para proteger el mercado interno, dado que el grueso de las grandes y nuevas empresas fueron creadas con capacidad excedente para cubrir el mer-

cado interno y con enfoque de integración vertical, en el cual fue muy débil la vinculación con la pequeñas empresas manufactureras.

5.7 Conclusiones y Propuestas.

Se podría decir que es hasta 1982 cuando el Estado asume de una manera más directa el impulso a los pequeños establecimientos manufactureros, al integrar instrumentos fiscales, financieros de comercio exterior, tecnológicos, etc., en el cambio estructural de la economía. Hacia 1988 se expide la Ley Federal para el Fomento de la Industria Pequeña y Mediana, a fin de consolidar los instrumentos económico – administrativos.

No obstante lo anterior, el desarrollo de las pequeñas empresas no ha rendido los frutos esperados, pues aún hay mucho que hacer. Indudablemente mucho tiene que ver el escaso crecimiento del producto nacional, la apertura salvaje de la economía, la desvinculación empresarial y la heterogeneidad industrial, entre otros factores.

A raíz de la apertura de la economía, miles de micro y pequeñas empresas de las ramas del juguete, textil, cuero y calzado han quebrado ante la entrada masiva de productos del exterior que, en muchas ocasiones son de dudosa calidad y en otras han causado dumping.

La política industrial no puede circunscribirse a la apertura externa, tal como lo contempla la política prevaleciente. Al dejar el desarrollo industrial al mercado de la economía abierta, no se configuran las relaciones interindustriales, y se desarrolla el progreso técnico, ni se moderniza la planta productiva, impidiendo con ello alcanzar un crecimiento sostenido y generalizado de la industria.

La caída del mercado nacional, propiciada por la devaluación de diciembre de 1994, ha golpeado severamente a las micro, pequeñas y medianas industrias, ya que por años la mayoría del de sus productos se han vendido en el mercado nacional, aprovechandó que estaba protegido con permisos de importación y altos niveles arancelarios. Por su parte, la gran empresa ha sido menos golpeada, pues al menos tiene los mercados externos y eso le ha permitido atenuar la crisis económica. Por el lado de las MiPyMI, estas han incursionado poco en el negocio de las exportaciones, debido a su baja oferta exportable, a la tecnología precaria y los métodos obsoletos con los que cuentan, lo cual les impide elevar la productividad y que los precios de sus productos sean competitivos; solo las que están vinculadas en las cadenas productivas con empresas exportadoras se han beneficiado de las exportaciones.

Por el lado del financiamiento, este es el principal problema que afecta a las MiPyMI pero especialmente a las primeras, debido a que en la mayoría de los casos no cuentan con propiedades ni aval que respalden el crédito. Pero el problema no solo es la falta de propiedades y de aval, sino que el dinero está muy caro y escaso y, por lo mismo, repercute severamente en la operación y el desarrollo de las pequeñas empresas .

El alza de las tasas de interés afecta no solo al ámbito de los créditos bancarios: está incidiendo en el proceso productivo, debido a la ruptura de los esquemas tradicionales de financiamiento en la adquisición de materias primas, pues los proveedores se niegan a dar créditos a 30, 60 y 90 días, como antiguamente lo hacían, debido a que buscan protegerse contra el alza de los precios.

Los problemas de financiamiento y tecnología obsoleta están estrechamente relacionados e inciden desfavorablemente en el desarrollo de las MiPyMI. La falta de la tecnología de punta y de maquinaria y equipo modernos les permiten obtener bajos niveles de productividad. Más aún, la inversión en desarrollo y tecnología es mínima y hay una gran desvinculación entre los centros de investigación, como las insti-

tuciones de educación superior y el sector público con las plantas industriales. Del total de la fuerza de trabajo científica y técnica del país, el 50% presta sus servicios en el sector público, el 49% en las Instituciones de Educación Superior y únicamente el 1% en la Industria e Instituciones sin fines de lucro.

Por si fuera poco, aparte de la falta de maquinaria y equipo modernos, la productividad de las micro y pequeñas empresas se ve mermada, porque en algunos casos un solo individuo o un grupo pequeño de trabajadores son los que desarrollan las funciones básicas de planeación, dirección supervisión y en otros incluso, la producción.

La heterogeneidad industrial es el resultado derivado de la falta de tecnología de punta en la mayoría de las MiPyMI, por un lado y por el otro, la gran industria transnacional, con maquinaria moderna de eficientes métodos administrativos. Así, esto crea una situación en la que hay grandes diferencias de productividad y modernidad entre los sectores de la actividad económica. Lo anterior conlleva a la generación de cuellos de botella que entorpecen e impiden un sano desarrollo de la economía nacional.

Así, la alta productividad de todas las empresas con tecnología de punta, a menudo se ve mermada por la vinculación e interacción con los micros y pequeños establecimientos que utilizan métodos rudimentarios de producción. De esta manera, la oferta no responde con la misma intensidad que la demanda y los efectos se expanden en toda la economía, por lo que se genera el proceso inflacionario.

La subcontratación es el método de trabajo mediante el cual una empresa grande solicita a una o más empresas pequeñas la fabricación de piezas que posteriormente ensamblará en el producto final. Esta forma de colaboración representa una disminución en los costos de producción de las grandes corporaciones, especialmente en tiempos de crisis cuando hay altibajos en la demanda y no hay regulari-

zación en las ventas. Por ese motivo, lo más adecuado es establecer un esquema de producción con menores tamaños de planta y una creciente red empresarial.

La experiencia internacional muestra que la articulación intra e intersectorial es condición necesaria para lograr un proceso de desarrollo estable y competitivo. La consolidación de un sistema productivo solo puede basarse en la articulación adecuada de unidades empresariales de dimensiones distintas. Una economía nacional cuyo sustento sea un número reducido de grandes corporaciones siempre será mucho más vulnerable.

En contraste con Japón e Italia que son los países donde la articulación de las cadenas productivas ha florecido de la mejor manera, en México hay una desvinculación muy notable. En promedio, las MiPyMI trabajan por el esquema de subcontratación en 23.32% en todas las ramas. Los resultados señalan que falta mucho por hacer para apoyar a este sector en el campo de la vinculación de las cadenas productivas.

Propuestas.

- Acción efectiva en contra de prácticas desleales de comercio (nacionales y extranjeras).
- Asignación directa de recursos federales para la promoción de productos mexicanos en el extranjero.
- Deducción para las personas físicas, de las aportaciones adicionales al S.A.R. hasta por una cantidad igual al monto aportado por la empresa.

- Deducción de los intereses pagados por personas físicas en la adquisición de la primer casa habitación y su primer automóvil.
- Deducción al 100% del gasto en educación.
- Instrumentación de un programa nacional para promover la compra de productos mexicanos.
- Inversión productiva por parte de PEMEX y C.F.E. en base a las necesidades del país, así como la reducción y cumplimiento de sus compromisos de pago a proveedores.

Para disminuir la excesiva carga fiscal (pago de impuestos, derechos, IMSS, SAR, INFONAVIT, ETC).

- Eliminación del impuesto activo de las empresas.
- Eliminación de los topes, restricciones y requisitos en las deducciones.
- Suspensión de las últimas reformas a la ley del I.M.S.S.
- Asignación de mayores recursos federales al gasto público en los estados.
- Disminución en el cobro de derechos estatales.

Para facilitar el cumplimiento de compromisos fiscales.

- Implementación de un régimen fiscal simplificado para la industria de menor tamaño.
- Eliminación del cálculo del componente inflacionario.
- Sustitución del mecanismo para el cálculo del subsidio a las personas físicas y crédito al salario, por una reducción directa de la tasa de la tarifa del impuesto a contribuyentes.

Para eliminar la complejidad de leyes y reglamentos.

- Instrumentación de una legislación simplificada para el desarrollo de la actividad productiva de la industria de pequeña escala.
- Formalización del programa de desregulación económica a niveles estatales.

Para promover infraestructura básica competitiva internacionalmente.

- Asignación de recursos extraordinarios por parte del gobierno federal para ampliación y mejoramiento de la infraestructura de comunicaciones y transportes (carreteras, ferrocarriles, puertos, etc.).
- Reestructuración de los esquemas de concesión y operación de carreteras de cuota buscando sean competitivas internacionalmente.

- Adecuación de la reglamentación y normatividad existente en materia de autotransporte de carga a través de carretera, en base a comentarios de la industria.

Para generar precios y tarifas de los bienes y servicios del sector público competitivos internacionalmente (energía eléctrica, gasolina, gas natural, combustóleo, etc.).

- Revisión de las formulas para la determinación del precio de dichos bienes y servicios, con el fin de equiparlos a niveles internacionales.

Para disminuir el costo de financiamiento y facilitar el acceso al mismo.

- Utilización de la menor tasa de referencia (C.P.P., CETES, T.I.P.) en los programas de la banca de desarrollo.
- Compromiso de la banca de desarrollo para garantizar la colocación efectiva de sus recursos en los plazos demandados por la industria y elevar los periodos de gracia.
- Simplificar y estandarizar los requisitos y criterios para la presentación de solicitudes de crédito de los programas de la banca de desarrollo.

CONCLUSIONES GENERALES

Las industrias micro, pequeñas y medianas industrias han desempeñado un destacado papel en la industrialización de la mayoría de los países, independientemente del desarrollo de sus economías. Fueron la base para el arranque de dicho proceso, para su avance y han sido determinantes como productoras de bienes de consumo para el mercado interno o como proveedoras de insumos y materias primas de las grandes empresas.

México no ha sido ajeno a ese movimiento. Sin la participación activa de las industrias micro, pequeñas y medianas industrias no habría sido posible el progreso alcanzado por el país a partir de los cuarenta.

Pese a su importancia para el desarrollo económico de México, las MiPyMI tienen problemas que afectan su eficiencia y condicionan su avance. Si bien es cierto que en su mayoría éstos datan de tiempo atrás, las condiciones prevalecientes en los últimos años los han agravado. Por ello se requieren estrategias de desarrollo integral que brinden soluciones y las impulsen de manera decidida y sólida.

En suma, los problemas que afectan el desarrollo de este núcleo industrial exigen medidas eficaces que rescaten y fomenten su expansión. Es también vital elevar la eficiencia y eficacia del apoyo crediticio. De otra manera será difícil que las MiPyMI cumplan su papel estratégico (dentro de la reordenación del desarrollo industrial) en la creación en el mediano plazo de un aparato industrial sólido, integrado y competitivo.

A la luz de las circunstancias mencionadas, los retos que enfrentan las micro, pequeñas y medianas industrias son de gran magnitud. Deben modernizar sus procesos de administración, producción, comercialización, capacitación y calidad de sus productos para no ser desplazadas por los fabricantes de otros países.

Hacerlo no es tarea sencilla, pues los cambios que se asocian a la nueva revolución tecnológica han comenzado a modificar los procesos productivos. En lo sucesivo, las llamadas ventajas comparativas descansarán menos en la abundancia de mano de obra y recursos naturales y más en los avances tecnológicos y la creatividad para ubicar y aprovechar las oportunidades de un mercado en constante transformación.

En este entorno, resulta relevante impulsar el crecimiento de la inversión, el dinamismo del mercado y las actividades de investigación y desarrollo científico y tecnológico, la dotación de infraestructura, el financiamiento y la capacitación. Dicho proceso no puede darse en forma homogénea, pues los requerimientos de las empresas están en función de su tamaño y actividad. Sin embargo, ciertos aspectos, como apoyo crediticio, transporte, comunicaciones, métodos de comercialización y sistemas de información, sin duda favorecen la transformación de estas industrias.

La reestructuración de la planta productiva debe basarse en el esfuerzo de los industriales, pero también se requiere el apoyo activo del sector público para el abasto eficiente y competitivo de insumos estratégicos; la formación de recursos humanos, y la simplificación de las regulaciones administrativas que entorpecen el funcionamiento de las empresas.

Las condiciones que deben cumplirse para elevar la competitividad de las Mi-PyMI son: a) la estrategia que adopte cada establecimiento para mejorar su planeación, administración, procesos y selección de proveedores, de los artículos que puede producir mejor y de los canales para comercializarlos, y b) las características del

ambiente en que operan, como estado de la infraestructura, eficacia del financiamiento, regulaciones gubernamentales, disponibilidad de mano de obra calificada y estabilidad económica.

Respecto al primer punto cabe precisar que los diagnósticos sobre los problemas más frecuentes en las empresas de menor tamaño coinciden en señalar los siguientes: inapropiado acopio de insumos, subutilización de la capacidad instalada, escaso desarrollo tecnológico, administración poco actualizada, limitado aprovechamiento de los apoyos e incentivos, e insuficiente articulación con otras unidades fabriles.

La superación de los problemas enunciados ayudarán a las MiPyMI a adoptar la estrategia para superar los desafíos y mejorar su posición competitiva.

Es difícil esperar que cada empresa haga frente a tal situación por sí misma. Recuérdesse que uno de los rasgos característicos de este tipo de empresarios es la diversidad de funciones que deben realizar en forma casi simultánea (compra de materias primas, administración, planeación y cuidado de la producción, búsqueda de canales de venta). Por ello requieren cierta orientación y ayuda externa. Es aquí donde son muchas las tareas de organismos como la Canacina, las dependencias públicas, las instituciones de apoyo financiero, el sector educativo, la comunidad científica y las instituciones de asistencia técnica.

En las actuales circunstancias creer que las acciones individuales resolverán los problemas de las empresas de menor tamaño equivale a subestimar la complejidad e interrelación de los mismos. De poco sirve el crédito si no se ofrecen al fabricante opciones para mejorar la planeación y presupuestación de su negocio.

La diversidad de problemas a que se enfrentan demanda acciones coordinadas de quienes participan directa o indirectamente en el quehacer económico. Los

cambios que experimenta la economía nacional buscan la adaptación eficiente y rápida al nuevo entorno mundial.

Es imprescindible desarrollar una nueva cultura empresarial, fundada en el convencimiento de que la calidad, la productividad y la preservación del ambiente serán determinantes para el futuro de las empresas de menor tamaño.

Las unidades fabriles que permanecerán en los mercados serán las mas competitivas. Ni siquiera las empresas grandes tienen asegurada su permanencia, pues existen ejemplos de industrias de este tamaño que han cerrado o se han fusionado, en respuesta a las transformaciones del entorno económico internacional.

Para promover su propia modernización, todo país debe atender las cuestiones de cooperación internacional, subcontratación de procesos, transferencia de tecnología, coinversiones, maquila y capacitación. América Latina ha emprendido con distinta intensidad un proceso de apertura comercial que sin duda influye en las empresas de menor tamaño. En estos países se impulsan estrategias de fomento para mejorar sus condiciones de operación, para aprovechar sus potencialidades de crecimiento. En México empresarios y autoridades gubernamentales han emprendido un importante esfuerzo en esta materia.

Sin embargo queda mucho por hacer en materia de financiamiento, actualización tecnológica, capacitación empresarial, cooperación, complementación entre empresas, simplificación administrativa, subcontratación de procesos y desarrollo de una nueva cultura empresarial.

Dado que las empresas de menor tamaño tendrán una función muy importante en el avance de las economías de América Latina, debe seguirse impulsando la integración entre empresas de distinto tamaño que se complementen en la producción; inducir la modernización de las micro, pequeñas y medianas industrias; dotarlas de

sistemas de capacitación empresarial eficaces; ofrecer mejores apoyos crediticios y aprovechar las experiencias exitosas de países industrializados y en desarrollo.

En lo sucesivo se debe consolidar el crecimiento de los sectores que avanzan satisfactoriamente, por su orientación exportadora o su competitividad. De igual manera hay que trabajar con intensidad para apoyar las especialidades y empresas con desempeño inestable o rezagos tecnológicos.

En esta labor la unidad de esfuerzos es vital. El camino es correcto, pero los objetivos están aún lejanos. La experiencia de los países industrializados y de las economías del Sudeste Asiático, sumada al trabajo que se realice en América Latina, ayudarán a crear una base industrial acorde a nuestras necesidades y capaz de responder a las exigencias de un mundo caracterizado por la competencia, por los capitales y los mercados.

Se vive una etapa de transición que parte de la crisis más profunda y duradera de las últimas décadas hacia fenómenos de globalización, modernización, búsqueda de competitividad, calidad y productividad. No es una transición sencilla pues se está definiendo el curso de la planta industrial de nuestro país.

BIBLIOGRAFIA

Libros:

Aspe Armella Pedro; "El camino mexicano de la transformación económica" ; Fondo de Cultura Económica, 1era. Reimpresión, México, D.F. 1993.

Casar José, Carlos Márquez, otros; La organización Industrial en México", Editorial Siglo XXI, México 1990.

Chesterman Michael, "Small Business, Sweat & Maxwell", London 1977.

Encuesta de la Industria Mediana y Pequeña, 1985 Nacional Financiera, S.N.C., INEGI, S.P.P.

García de León Campero Salvador, La micro, pequeña y mediana industria en México. Los retos de la competitividad", Editorial Diana, México, octubre de 1985.

Ruíz Durán Clemente y Zubirán Schadtler Carlos, "Cambios en la estructura industrial y el papel de las micro, pequeñas y medianas empresas en Mexico", NAFINSA, S.N.C., No. 2, México, D.F., 1982.

Ruíz Durán Clemente, "Cambios en la estructura industrial y el papel de las Micro, Pequeña y Mediana Industria en México", Nacional Financiera S.N.C., México 1993, No. 2.

Nacional Financiera y el INEGI, "La Micro, Pequeña y Mediana Empresa: principales características", México 1993, No. 7.

Ruiz Durán Clemente y Kagami Mitsuhiro, "Potencial tecnológico de la micro y pequeña empresa en México", NAFINSA, Biblioteca de la Micro, pequeña y mediana empresa, No. 5.

Wygard, Edward j., "La pequeña y mediana industria: Base indispensable para el desarrollo integral", NAFINSA-ONUDI, Diciembre de 1973.

Revistas:

Apoyo Financiero a la Industria Mediana y Pequeña, de Abelardo Arroyo, Cuadernos Informativos, No. 7, SECOFI:

Aumentemos nuestra eficiencia, de Judith de León, en Revista: Pequeña y Mediana Industria. NAFINSA, S.N.C., No.77, Sep.-Oct. De 1988.

Comercio Exterior, Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., No. 5, mayo de 1993.

Comisión Intersectorial para el fomento de la microindustria, por Luisa Sanders, en Revista: Pequeña y Mediana Industria, NAFINSA, S.N.C., No.74, Mar-Abr de 1988.

Como se forman y operan las sociedades cooperativas de producción industrial, Carlos Márquez, Cuadernos Informativos. No. 3, SECOFI 1994.

Conalep – NAFIN: La microindustria, objeto de apoyo, de Mauricio de María y Campos, en Revista: Pequeña y mediana Industria, NAFINSA, S.N.C., No. 74, Mar. – Abr. de 1988.

Cotelasse Claudio, "Competitividad de los Sistemas productivos y las empresas pequeñas y medianas: campo para la cooperación internacional", en Revista: Comercio Exterior, Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., No. 6 junio de 1993.

El crédito sigue caro, en Revista: Expansión, Marzo 18 de 1992, No. 2

De Maria y Campos Mauricio, "Hacia un desarrollo de las micro, y pequeñas industrias compatible con el cuidado del ambiente", en Revista: Comercio Exterior, Banco Nacional de Comercio Exterior, No. 6, Junio de 1993.

Diagnóstico de la industria mediana y pequeña en México, José Casar, Serie Temática sobre la industria mediana y pequeña, SECOFI, ONUDI, Banca Cremi, No. 2.

El desarrollo de la infraestructura para apoyar a las pequeñas empresas, el caso de Estados Unidos, de Armando Torres, en Revista: Emprendedores, Facultad de Contaduría y Administración de la UNAM, No.19, Ene – Feb de 1993.

La Importancia de la pequeña industria, La Comunidad Económica Europea (Políticas Generales), de Leopoldo Eggers, en Revista: Pequeña y Mediana Industria, NAFINSA, No. 61, dic. de 1986

Industria Mediana y Pequeña en México (Estadísticas Básicas 1982 – 1986), Cuadernos Informativos No. 6, SECOFI.

La innovación tecnológica al alcance de la pequeña y mediana empresa mexicana, de García de León Campero, en Revista: Emprendedores al servicio de la pequeña y mediana empresa, Facultad de Contaduría y Administración de la UNAM, No.15, May. – Jun. De 1992.

La Pequeña empresa: un instrumento para la estrategia de desarrollo, de García de León Campero, en Revista: Pequeña y Mediana Industria, NAFINSA S.N.C., No. 77 y No. 73, Ene. – Feb. Y Sep. – Oct. De 1988.

Las micro, pequeñas y Medianas Empresas ante las nuevas realidades económicas, de Clemente Ruiz Durán, Seminario Internacional sobre el papel de las micro, pequeñas y medianas industrias en el proceso de globalización de la economía mundial, 1994.

Periódicos:

Bendesky león, Zona abierta: La globalización, en el periódico: El Financiero, viernes 22 de octubre de 1993.

El ocaso de las grandes empresas. El futuro está en las pequeñas y medianas empresas, en el periódico: El Economista, jueves 22 de julio de 1993.

Falta de apoyo y asesoría para la pequeña y mediana empresa, en el periódico: El Financiero, 15 de julio de 1997.

Hay dificultad para obtener crédito: INEGI. Frenan la reconversión tecnológica el altocosto de maquinaria y el costo del dinero, en el periódico: El Economista 25 de octubre de 1998.

Política industrial e innovación, el papel de la pequeña y mediana empresa, en el periódico: El Financiero, viernes 11 de diciembre de 1992.

Torres Armando, Urgen opciones financieras para el desarrollo de 500 mil micro y pequeñas empresas, Conacex, en el periódico: El financiero, miércoles 3 de noviembre de 1993.

NOTAS

¹ José Casar y varios; "La Organización Industrial en México", Ed. Siglo XXI, México 1990, p.22.

² Castillo M. y Cortellese C.; "La MiPyMI en el Desarrollo de América Latina", CEPAL, 1988, pp 139.

³ Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) y Nacional Financiera, S.A. (NAFINSA), 1983.

⁴ Revista "Comercio Exterior", Cámara Nacional de Comercio, Miércoles 9 de febrero de 1994, en el Financiero, p.32^a.

⁵ García de León Campero, "La Micro, Pequeña y Mediana Industria en México y los retos de la competitividad", Ed. Diana, México 1993, p. 161.

⁶ García de León, "Diagnósticos Administrativos de las pequeñas y medianas industrias", UAM - Xochimilco, 1990, p 10.

⁷ Jaques Attali, Economista Frances

⁸ Eggers Muñoz Leopoldo, "Las normas de origen en el TLCAN", Investigación del Centro de Estudios de CONCAMIN. (Documento de circulación interna), pag. 3, 1995.

⁹ Henriquez Lysette, "Chile: Experiencia exportadora de las empresas pequeñas y medianas", en revista de comercio exterior, Banco Nacional de Comercio Exterior, volumen 43, numero 6, junio de 1993, pagina 548.

¹⁰ Una empresa integradora es aquella que aglutina a varias micro y pequeñas empresas, con el fin de conjuntar esfuerzos para la integración de unidades productivas de escala micro, pequeña y mediana, aumentar su capacidad de gestión, realizar compras de materias primas en común, intercambio de tecnología, etc. Y realizar gestiones y promociones orientadas a la utilización óptima de sus instalaciones. También busca proporcionar servicios a los cuales no podría tener acceso, porque sus costos impactarían negativamente en la oferta de sus productos o servicios.

¹¹ Clemente Ruíz Durán y Mitsuhiro Kagami, "Potencial Tecnológico de las Micro, Pequeñas y Medianas empresas en México", Ed. Nafin, México, 1993.

¹² "Como subcontratar productos y procesos industriales en la rama metal mecánica", Cuadernos informativos, N° 9, Dir. Gral. De Comunicación Social de Secofi, p-4.

¹³ El término "**producción esbelta**" viene del inglés "lean production" y, en contraste con la producción en masa, se refiere a una nueva forma de producción en la cual existe una constelación de nuevas formas de organización dentro y fuera de la empresa, a una nueva visión de los trabajadores y de los clientes para entender como las tecnologías cambian y se mejoran. Ruiz Durán, Clemente y Kagami, Mitsuhiro, "Potencial tecnológico de la micro y pequeña empresa en México", Nacional Financiera, Biblioteca de la micro, pequeña y mediana empresa, N° 5, pp 4-8

¹⁴ Clemente Ruíz Durán y Mitsuhiro Kagami, Potencial Tecnológico de la Micro y Pequeña Empresa en México, Biblioteca de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, N° 5, Ed. Nafin.

¹⁵ Ibidem, pág. 12.

¹⁶ Véase: Williamson, O.E: The Economics Institution of Capitalism, the free Press 1985.

¹⁷ Se ha estimado que la Regie Renault en Francia no tiene menos de 20,000 proveedores, en su mayoría pequeñas y medianas empresas; en los Estados Unidos, la Ford Motor Co. Tiene aproximadamente 20,000 y la General Electric 42,000 proveedores.

¹⁸ Principales fondos de fomento económico 1987-1988, Ed. Nacional Financiera. México 1988.

¹⁹ Principales fondos de fomento económico 1987-1988, Ed. Nacional Financiera, México 1988.

²⁰ Clemente Ruiz Durán y Mitsuhiro Kagami, "Potencial Tecnológico de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa en México, Ed. Nafin, México 1993.

²¹ "La Micro, Pequeña y Mediana Industria en México y los Retos de la Competitividad. Un Enfoque Administrativo", Salvador García de León Campero, Ed. Diana, México, 1993, P. 145.

²² Fuentes de financiamiento, Ed. Nacional Financiera e IMEF.