

00421
69.



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO**

FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES

**LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA MEXICANA:
SU PARTICIPACIÓN EN EL TRATADO DE
LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE
1991-2000.**

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:

**LICENCIADA EN RELACIONES
INTERNACIONALES**

PRESENTA:

MARIA GABRIELA/MENDOZA SALAZAR

DIRECTOR DE TESIS
LIC. TERESA HAYNA DE LOZANE

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

CIUDAD UNIVERSITARIA, D.F.

2003.





Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

... la Dirección General de Bibliotecas
... AM a difundir en formato electrónico e im
... contenido de mi trabajo recop

NOMBRE: _____

FECHA: _____

SIGNA: _____

Este trabajo esta dedicado a la Sra. Martha Salazar

... Gracias infinitas le doy por haber sido la piedra angular de mi vida en todos los sentidos, sentimental, profesional y material. Por haberme alentado a alcanzar la riqueza por la que venimos al mundo. Porque gracias a que ella lo fue TODO para mi cuando pase los más duros momentos en mi vida, se desarrollo el ser humano que soy y aprendí a distinguir las cosas y las compañías que valen la pena. Porque cuando a menudo me oprimía la tristeza y no sabía encontrar el camino para seguir adelante en tantas situaciones materiales y espirituales, con mucho amor me tomo de la mano y me puso en el camino para seguir adelante. Porque cuando me sentí sola estuvo a mi lado demostrándome que no lo he estado nunca, y cuando me sentí deprimida me mostró que hay muchas cosas por las que todavía tengo que vivir. Por ser mi más grande ejemplo de entereza, valor amor, responsabilidad, paciencia, compromiso, decisión, mujer, de cómo ser esposa y sobre todo padre y MADRE al mismo tiempo. Por ser MI mamá y por que esta SEÑORA es quien me trajo a este mundo a ser lo que hasta hoy, junto a ella, he logrado

... Mi eterno agradecimiento

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

... a la Dirección General de Bibliotecas
... a difundir en formato electrónico e im
... contenido de mi trabajo recop
NOMBRE: Mencioza Salazar
Maria Gabriela
FECHA: 20 Mayo 2003
FIRMA: [Signature]

A DIOS

... por permitirme ser, aquí y ahora

A H Juan, H Cuahutemoc y a la Sra. Rosa Báez

... que han sido mis padres, maestros, guías, apoyos, refugio, amigos ...

Mi eterno agradecimiento

A mis padres

Martha Salazar y David Mendoza

porque con su apoyo he llegado hasta aquí

A mi hermana

Clau

que siempre esta en mi corazón

A mis tías y abuelitos

Rita, Socorro, Carmen y Concepción

Ramón Salazar y Trinidad Rico

porque siempre me apoyaron y estuvieron junto a mí a pesar de las distancias. Los llevo siempre en mi corazón

Vero, Cristina,

Ely, Bety, Karla, Arturo, Miguel, Héctor

Rose, José, Clau, Rogelio, Teresín, Adry, Jaz, Raquel, Marcos, Yanci, Fernando

Irma, Carmenchus, Irma, Vero, Israel, Adry, Irma, Miguel

... muchísimas gracias a todos y cada uno de ustedes por estar a mi lado y por haber compartido tantos momentos conmigo, por quererme y por amarme.

... los llevo siempre en mi corazón

A Israel

porque estas a mi lado

... compartiendo uno de los momentos más importantes de mi vida

TQM

A TI

La Pequeña y Mediana Empresa Mexicana: su participación en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte 1991- 2000.

Introducción	3
1. Función e importancia de la PYME en México	
1.1 Que es una PYME	6
1.2 Importancia del sector	10
1.3 Problemas operativos	13
Conclusiones	18
2. La negociación de un TLC México - EUA – Canadá	
2.1 Políticas internas	20
2.1.1 Políticas económicas	20
2.1.2 Políticas comerciales	21
2.2 Relaciones Económicas asimétricas México – EUA	25
2.3 Las PYME en las negociaciones del TLCAN	28
Conclusiones	34
3. Los efectos del TLCAN en la PYME mexicana	
3.1 Ventajas y desventajas del ingreso	37
3.2 Integración para la competitividad	40
3.2.1 Empresas que se integraron	48
3.2.2 Empresas que no se integraron	51
3.3 La especialización de las PYME	53
3.4 Entidades que proporcionan ayuda a las PYME	55
3.4.1 Entidades gubernamentales	56
3.4.2 Entidades Financieras	65
Conclusiones	72
Conclusiones Generales	75
Bibliografía	79
Hemerografía	82

INTRODUCCIÓN

En esta tesis se hace el siguiente planteamiento del problema:

¿Cuáles son las implicaciones de la globalización de la economía en el sector de la Pequeña y Mediana Empresa Mexicana?

A partir del momento en que se ha venido hablando de globalización de la economía, la mayoría de los países ha iniciado una serie de modificaciones o transformaciones a sus políticas económicas internas con el objetivo de poder insertarse de alguna forma u otra, en la nueva dinámica de la economía mundial.

Una consecuencia más de la globalización, es el hecho de que los países han iniciado la conformación de bloques económico-comerciales con los que pueden competir en el ámbito mundial (con otros bloques de países o con superpotencias comerciales) siendo por medio de estos bloques de países que las economías internas tienen que adaptarse y colocarse en el ámbito de competencia que se requiere en este contexto.

A partir de aquí, tenemos que nuestro país, al formar parte del bloque comercial más grande y más importante de América, tenga la necesidad de sufrir una transformación interna a su economía, más específicamente a su industria, transformación que debe ser mayor a la de sus socios comerciales.

Esta transformación e integración del país al bloque comercial más grande de América, ha sido muy importante para nuestro país ya que ha tenido diferentes y muy numerosas repercusiones en la industria, sobre todo en la pequeña y mediana, todo esto por el hecho de ser la economía que había permanecido en un régimen de sustitución de importaciones y que ahora se ha transformado en una economía abierta.

A pesar de que con la entrada en vigor del TLCAN las pequeñas y medianas empresas pudieron tener mayor posibilidad de desarrollo y de competitividad, se ha visto más afectada que beneficiada. Algunas de las razones más importantes son:

La industria mediana y pequeña no tiene la capacidad ni los recursos económicos necesarios para poder competir a la altura de los empresarios del mismo tipo en los EUA y Canadá, por lo que muchas han desaparecido.

Con la entrada en vigor del TLCAN, el país se ha visto invadido de franquicias y maquiladoras que han venido a frenar el desarrollo de nuestra empresa pequeña y mediana, y lejos de beneficiarlas las han perjudicado en gran medida.

El mercado de productos ha sido invadido de marcas extranjeras que tienen un costo muy reducido y que se pueden adquirir con gran facilidad y por lo general son de buena calidad. Ante esto, no pueden competir nuestras empresas, debido a que carecen de apoyos económicos, no les es posible reducir costos de producción y por lo tanto el costo de la mercancía.

Ante toda esta falta de competitividad a que se enfrentaron las Pymes mexicanas con sus similares en el TLCAN, era necesario que se tomaran medidas y se llevaran a cabo acciones para el surgimiento de los apoyos necesarios. Ya sea que no fueran competitivas por no cubrir las demandas de producción, por costos de producción o por falta de apoyo, era necesario que tanto el Estado como los empresarios realizaran acciones, fueran estas conjuntas o no, para colocar a un nivel competitivo a las empresas mexicanas.

Es muy importante señalar que a partir de la entrada en vigor del TLCAN se han venido creando proyectos y programas de apoyo a las empresas, este apoyo viene por parte del gobierno y de la iniciativa privada, además de algunos bancos. Como ya se mencionó anteriormente, sólo mediante estos proyectos de apoyo se podría desarrollar el sector que tiene la capacidad de hacer de México un socio competitivo.

La investigación se realizó con una delimitación del universo:

Para efectos del presente estudio el universo está compuesto por Pequeñas y Medianas Empresas Mexicanas afectadas por la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte durante los años de 1991 a 2000.

Los Objetivos

1. Conocer cuáles han sido las empresas que se han integrado y las que no se han integrado comercial y políticamente en México.
2. Analizar en qué aspectos se han integrado las Pyme mexicanas para ser competitivas.
3. Conocer las ventajas y / o desventajas del ingreso de México al TLCAN para las Pymes.
4. Analizar las ventajas que ha traído la integración de las Pymes en el mercado del TLCAN.
5. Demostrar que son las Pymes quienes abastecen de insumos (partes y componentes) a las grandes empresas.
6. Analizar como por medio de la especialización de las Pymes asegurarán su futuro (competitividad).
7. Analizar que tan efectivos son los apoyos que brindan a las Pymes: la banca, las comisiones y los programas para el desarrollo y fortalecimiento.

Hipótesis

Debido a que algunas Pequeñas y Medianas Empresas mexicanas se han integrado comercial y políticamente, han podido integrar de manera competitiva al mercado de productos y servicios del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, mientras que las empresas que no se han integrado no han podido adquirir un nivel necesario de competitividad.

VARIABLE INDEPENDIENTE

Algunas Pequeñas y Medianas Empresas Mexicanas se han integrado comercial y políticamente.

VARIABLE INTERDEPENDIENTE

Algunas de las Pequeñas y Medianas Empresas han podido ingresar de manera competitiva al mercado de productos y servicios del TLCAN.

VARIABLE DEPENDIENTE

Las Pequeñas y Medianas Empresas que no se han integrado no han podido adquirir un nivel necesario de competitividad.

El desarrollo del capitulado se hizo desglosando los temas de la siguiente manera:

- 1.1 Que es una Pyme
1. La definición de lo que es una Pyme
2. La distribución geográfica de las Pyme en nuestro país
3. Las actividades a las que se dedican
- 1.2 Importancia del sector
1. La importancia económica del sector en nuestro país
2. La importancia social de la Pyme en nuestro país
- 1.3 Problemas operativos
1. Los problemas a los que se enfrentan las Pyme desde el interior de la propia empresa
2. Los problemas externos a los que se tiene que enfrentar la Pyme nacional

En el segundo capítulo el desglose fue como sigue:

- 2.1 En este punto vemos las políticas de los tres países del TLCAN
- 2.1.1 Políticas económicas
1. Aquí se hace una breve descripción de las políticas económicas de México, de la de EUA y de la de Canadá
- 2.1.2 Políticas comerciales
1. En este apartado se describen las políticas comerciales de los tres países integrantes del TLCAN
- 2.2 Relaciones económicas asimétricas entre México y EUA
1. Los volúmenes de PNB, PIB, comercio, etc. Todos muestran grandes diferencias entre las dos economías
2. Hasta que grado afectan estas asimetrías a las Pymes mexicanas
- 2.3 Las Pymes en la negociación
1. Que tanto fueron tomadas en cuenta sus inquietudes y situaciones durante las negociaciones
2. Que tipo de información o apoyos recibieron estas empresas durante las negociaciones

En el tercer capítulo el desglose se hizo como sigue:

- 3.1 Ventajas y desventajas del ingreso
1. En que se beneficiaron las Pyme al momento en que México formo parte del TLCAN
2. Qué tanto y de qué forma afecto al sector la firma de un TLCAN
3. En resumen, cuáles son las ventajas que tienen las Pyme ante la firma y entrada en vigor del TLCAN
- 3.2 Integración para la competitividad

1. Qué es una empresa Integradora
2. Cómo funcionan las Empresas Integradoras
3. Quien apoya las EI en México
4. De que forma las EI ayudan a las Pyme
- 3.2.1 Empresas que se integraron
1. Una pequeña lista de empresas que se integraron o conformaron una EI
- 3.2.2 Empresas que no se integraron
1. Qué es lo que pasa con las empresas que no forman parte de una EI
- 3.3 La especialización de las Pyme
1. El papel de las instituciones tecnológicas y de investigación
2. Qué es la especialización
3. En que beneficia la especialización a las Pyme
4. Cómo pueden lograr la especialización
5. Cuanto le cuesta a una Pyme especializarse
- 3.4 Entidades que proporcionan ayuda a las Pyme
1. Una lista de organismos, organizaciones, instituciones, entidades y otras que brindan diversos tipos de apoyo a las Pyme en nuestro país

1. Función e importancia de la PYME en México

1.1 Que es una Pyme

¿Cómo podría definirse una Pyme? La respuesta varía de persona en persona y de país en país.

Respecto al concepto que pueda definir y / o clasificar al sector de las Pyme, no existe una definición universal o compatible para todos los países de lo que es cada una de estas empresas. Los conceptos son muy relativos en cada país y depende mucho de las condiciones económicas, sociales y tal vez políticas existentes en una nación y otra, así como de las necesidades de desarrollo y crecimiento económico e industrial que tenga cada una de ellas en particular.

También depende de algunos otros criterios:

- Los financieros hablan de los niveles máximos de activo fijo o activo neto;
- La administración del trabajo toma como referencia el número total de personas empleadas;
- Los comerciantes podrían tomar como base un límite máximo de volumen de ventas;
- El sector terciario puede tomar en cuenta el número total de clientes;
- Los industriales consideran los niveles máximos de energía requerida de producción.¹

Sin embargo, hay que tomar en cuenta todos los criterios para definir a la PYME mexicana sin que tenga que hacerse un concepto para cada uno de ellos por separado.

La definición general que se acepta a nivel internacional tanto por países industriales como por países en desarrollo es el que dice que las Pyme son "formas específicas de organización económica en actividades agropecuarias, industriales, comerciales y de servicios, que combinan capital, trabajo y medios productivos para obtener un bien o servicio que se destinan a satisfacer diversas necesidades en un sector de actividad determinado y en un mercado e consumidores"²

El Diario Oficial de la Federación del 18 de mayo de 1990, toma como base dos parámetros para la definición formal del sector: el volumen anual de ventas calculado en salarios mínimos generales de la zona A y el total de personal ocupado.

Micro Industria. Se considera micro industria la que ocupa hasta 15 personas y obtiene ingresos por ventas netas anuales hasta por el equivalente a 110 veces el salario mínimo vigente.

¹ Neck, Philip. *Desarrollo de Pequeñas Empresas: políticas y programas*, Ed. Limusa, México, 1995, pp. 11.

² *Comercio Exterior* Vol. 43, Núm. 6, Méx. junio de 1993, "Las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas ante las nuevas realidades económicas", de Nafin - Alida, pp. 574.

Pequeña Empresa. Es considerada aquella que ocupa entre 16 y hasta 100 personas y obtiene ingresos por ventas netas anuales no mayores al equivalente de 1,115 veces el salario mínimo vigente.

Mediana Empresa. Es considerada aquella empresa que ocupa desde 101 y hasta 250 empleados y obtiene ingresos por ventas netas anuales no mayores de 2,010 veces el salario mínimo vigente.

Grande Empresa. se considera aquella que ocupa un número mayor de 250 personas y obtiene ingresos por ventas netas anuales superiores a 2,010 veces el salario mínimo vigente.

Para enero de 1999, las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas representaban el 98% del total de las empresas del país (1'316,952) y el 2% restante lo conformaban las grandes empresas.

Sectores	Servicio	31.3%
	Construcción	1.0%
	Manufacturero	10.3%
	Comercio	57.4%

Tamaño	Micro	97%
	Pequeña	0.3%
	Mediana	0.3%

Distribución por sector

		Micro		Pequeña		Mediana
Comercio		98.6%		1.3%		0.1%
Construcción	73.2%		24.5%		2.3%	
Servicios		97.6%		2.2%		0.2%

Información del IMSS en el Compendio Estadístico de la Industria Nacional, enero 1999.

De acuerdo con su distribución geográfica, las micro, pequeñas y medianas empresas se localizan en el territorio nacional de la siguiente manera:

Centro	21.4%	Centro Norte	8.6%
Noreste	11.4%	Centro Sur	13.0%
Occidente	11.5%	Oriente	11.7%
Noroeste	8.0%	Sur	6.0%
Norte	5.2%	Sureste	3.2%

Fuente: Nafin, la micro, pequeña y mediana empresa. Principales características.

Biblioteca de la micro, pequeña y mediana empresa, no. 7, Nafin, México 1993, pp. 16.

Las micro, pequeñas y medianas empresas cubren todas las actividades manufactureras: más del 60% se localiza en la rama de alimentación, productos metálicos, prendas de vestir, editorial e imprenta y minerales no metálicos. El 61% de estas empresas se localizan en Distrito Federal, México, Nuevo León, Guanajuato, Puebla y Veracruz.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

Establecimientos por rama de actividad a enero de 1999

Rama de actividad	Micro		Pequeña		Mediana		Grande	
	Porcentaje	Personal	Porcentaje	Personal	Porcentaje	Personal	Porcentaje	Personal
Productos metálicos	17.37	17.63 %	14.81	13.64%	10.37	10.08%	6.63	5.10%
Prendas de vestir	9.21	9.84%	13.12	13.67%	16.56	16.68%	15.68	14.56%
Hule y plásticos	-	-	7.67	8.07%	7.76	7.72%	5.82	5.31%
Calzado y cuero	-	-	6.04	5.92%	-	-	-	-
Alimentos	24.7	20.54%	14.76	14.38%	12.40	12.16%	11.86	10.63%
Industria química	-	-	5.37	5.88%	6.75	6.70%	6.29	3.98%
Editorial e imprenta	9.19	8.73%	5.53	5.32%	-	-	-	-
Textil	-	-	4.13	-	5.98	6.17%	5.24	3.87%
Minerales no metálicos	-	-	4.31	4.36%	-	-	-	-
Muebles no metálicos	5.91	5.63%	-	-	-	-	-	-
Maquinaria, equipo, aparatos y accesorios eléctricos	-	-	-	-	5.29	5.51%	15.30	24.72%
Equipo de transporte	-	-	-	-	-	-	7.28	10.04%
Otras	33.62	37.63%	24.26	28.76%	34.89	34.97%	25.9	21.79%

Fuente: Secofi. Compendio estadístico de la Industria Nacional, enero de 1999.

Establecimientos por entidad federativa

Entidad	Micro		Pequeña		Mediana		Grande
	Porcentaje	Empleo	Porcentaje	Empleo	Porcentaje	Empleo	Porcentaje
Baja California	-	-	4.37	4.79%	7.32	7.63%	8.40
Chihuahua	-	-	-	-	-	-	7.68
Distrito Federal	14.51	16.53%	18.98	18.49%	13.76	13.40%	10.47
Guanajuato	7.33	7.80%	8.24	8.06%	6.06	5.93%	-
Jalisco	10.90	12.02%	11.29	10.83%	8.55	8.32%	-
México	8.66	9.24%	12.13	12.68%	15.84	15.69%	14.47
Nuevo León	7.35	8.29%	9.16	9.05%	8.71	8.58%	8.36
Puebla	-	-	4.80	5.01%	5.65	5.74%	-
Otras	51.25	46.12%	31.03	31.09%	34.31	37.71%	50.62

Fuente: Secofi. Compendio estadístico de la Industria Nacional, enero de 1999.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

1.2 Importancia del sector

Importancia económica

Las Pyme son importantes generadoras de empleo, son un número considerable dentro de la economía y se encuentran localizadas en casi todo el territorio nacional, por lo que su actividad puede ser decisiva para el desarrollo e integración regional, particularmente en las ciudades de tamaño medio y pequeño, ya que su versatilidad les permite vincularse con los diferentes programas sectoriales de la industria, y también porque son importantes para una mejor distribución del ingreso.³

Estas empresas son uno de los sectores que contribuye a la potencia económica de un país. Es por ello preciso tener muy en cuenta su producción directa de bienes y servicios, así como su función como subsidiaria de las empresas de mayor tamaño, además de sus contribuciones a las actividades del sector público.

En casi todas las economías, la mayoría de las empresas manufactureras de un país están dentro de la categoría de pequeñas empresas. Las cuales pueden presentar hasta más del 50% del empleo total y con posibilidades de proporcionar un volumen mayor de empleo.

Después de satisfacer la demanda de sus propios mercados especializados, las PYME pueden ayudar a producir piezas o bienes intermedios para empresas grandes que no pueden satisfacer sus propias demandas. Con esto, además de aumentar su producción, los programas de desarrollo del as PYME pueden tener repercusiones beneficiosas para otros sectores, como el desarrollo rural.

La PYME tiene igualmente buenas posibilidades de superar el problema de la escasez de capital, tal vez mediante una mejor utilización de este, o bien, empleando la mano de obra disponible como su más importante factor de producción.

Su contribución en el PIB manufacturero varía según la rama industrial en la que se encuentran participando: en textil, imprenta y editorial, productos alimenticios, calzado, prendas de vestir, muebles no metálicos y productos de cuero, madera y corcho, en estas ramas su contribución es superior al 55%; mientras en actividades que requieren una elevada inversión en activos fijos y un mayor grado de desarrollo tecnológico como en equipo de transporte, productos farmacéuticos y maquinaria eléctrica, en estas ramas su participación es menor al 20%. Los principales estados donde se concentra el 60% de estas industrias son: Distrito Federal 15.6%, Estado de México 8.5%, Puebla 8%, Jalisco 7.3%, Veracruz 6.1%, Guanajuato 5%, Michoacán 5% y Nuevo León 4.2%.⁴

Aunque este tipo de empresas forman parte de un sector que no genera un porcentaje muy significativo de valor agregado dentro de los procesos productivos, lo cual ha limitado la expansión de su capacidad productiva, no les ha permitido márgenes de ganancia altos, obstaculiza su capitalización y en general, no les permite tener un crecimiento económico

³ SECOFI. Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991 - 1994, México, 1991, p. 7.

⁴ Terrones López Victor M. "Las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas en el proceso de globalización", en Comercio Exterior, vol. 43, núm. 6, junio de 1993, p. 544.

favorable; y a pesar de que su participación en la actividad económica es muy independiente de su aportación en el crecimiento económico del país, por el poco valor agregado que generan, este tipo de empresas pueden llegar a formar uno de los principales motores para el avance de nuestra economía, como lo es ya en muchas otras, con miras a conformar un aparcamiento o planta productiva integrada con el resto de la economía y con las empresas de mayor tamaño, haciéndolas más competitivas y menos dependientes del exterior y permitiéndoles acrecentar la potencialidad industrial con la que cuentan.

Así, la participación de las micro, pequeñas y medianas empresas en la economía y la contribución real que estas pueden dar a la misma, se puede lograr a través del apoyo decidido y constante que el gobierno mexicano les otorgue para fomentar su desenvolvimiento en la actividad económica, así como a través de la implementación de políticas y acciones que les permitan su vinculación directa e indirecta a las grandes cadenas productivas y al sector externo, de tal manera que dicho apoyo cubra aspectos tales como: capacitación, infraestructura, tecnología, información, administración, organización y principalmente financiamiento, ya que con este último se pueden solventar parte de las necesidades que se mencionan.

Importancia social

Debido a que las grandes empresas públicas o privadas en los países en desarrollo difícilmente son capaces de absorber la creciente fuerza de trabajo que se crea en este momento y más difícilmente la futura, es necesario que la pequeña empresa contribuya a la solución de este crítico problema social.

A diferencia de las grandes empresas, las pequeñas podrían emprender esta tarea bajo ciertas condiciones: requirieren menos capital en forma de activo fijo para la creación de un nuevo puesto de trabajo.

" Los Informes del Banco Mundial indican que los capitales requeridos para la creación de un puesto de trabajo en las pequeñas empresas representan solamente un tercio del de las grandes empresas." ⁵

Por otra parte, las PYME se adaptan mejor a la absorción de mano de obra no calificada o poco calificada, a la cual se puede recurrir de forma eficaz cuando aumentan los volúmenes de trabajo, ya que en cuestión de dos o tres meses - cuando mucho - los obreros abandonan sus puestos de trabajo. Sin embargo, es necesario mantener un estrecho control para poder garantizar un nivel de productividad aceptable.

En cuanto al trabajador, es más probable que uno de una PYME tenga mayor oportunidad de desarrollo y se sienta estimulado para perfeccionarse, dando una y más efectiva contribución a la empresa, mientras que sus homólogos en la empresa grande, se ven afectados por la subdivisión de departamentos y actividades, manteniéndolos aislados unos de otros. Por esto el espíritu de equipo y el sentido del bien común está más desarrollado en la PYME que en la de mayor tamaño.

⁵ Neck, Philip. "Función e importancia de la Pequeña Empresa", en Op. cit., p. 13.

Además la PYME ofrece una transición paulatina del sistema tradicional al estilo de vida industrial, a la vez que garantiza la estabilidad de los grupos que la integran y crea una mayor cohesión mediante el aumento de su bienestar material.

Las relaciones laborales y humanas desempeñan un papel muy particular en la pequeña empresa, ya existen mayores posibilidades de contacto directo entre el director y el trabajador, y por consiguiente, mayor comunicación; por lo tanto, los trabajadores le encuentran más sentido a los esfuerzos que realizan, lo que se ve reflejado el aumento de la producción y de los ingresos. ⁶

Los programas de desarrollo de la PYME igualmente pueden contribuir a una distribución más equitativa de los ingresos a nivel nacional, proporcionando así un trabajo remunerado a sectores de la población que han vivido bajo un sistema de economía de subsistencia.

Sin embargo, los programas de subsistencia no deberían de contribuir a proporcionar un empleo remunerado solamente, sino que también debería fomentar la libertad de pensamiento y mayor respeto a la dignidad humana. Además es importante prevenir los problemas personales y familiares a los que se enfrentan los trabajadores cuando las empresas quiebran o cierran, ya que esto ocasiona la pérdida de sus ingresos y su subsidio.

La Pyme también puede ser contribuyente en gran medida al desarrollo y a la transferencia de tecnologías apropiadas de regiones más avanzadas a otras con menor desarrollo. Por lo tanto, las pequeñas empresas pueden convertirse en agentes de transferencia y desarrollo, colaborando con instituciones y organismos de asistencia técnica y financiera.

⁶ Ibid., p. 14.

1.3 Problemas operativos

La Pyme ha sido objeto de estudio y atención desde hace varios años atrás, por parte de diversas instituciones y dependencias del gobierno, debido a que se ha considerado que este sector empresarial tiene grandes ventajas como las que se han mencionado en apartados anteriores; sin embargo, los planes, las acciones y políticas de apoyo que se han implementado en el pasado han sido poco integradas y no se les ha dado la debida continuidad.

Pero los problemas de las PYME comienzan desde dentro: organización, liderazgo, recursos humanos, mercado, producción, contabilidad, fiscales, finanzas.

Organización

Por lo regular estas empresas no tienen áreas diferenciadas o bien definidas; el empresario es el que realiza las siguientes funciones y actividades:

- ☒ Contratar y dirigir el personal. El empresario es la única autoridad reconocida
- ☒ Efectuar las ventas, fijación de precios, políticas de ventas y trato con los clientes.
- ☒ Definirlas cantidades y condiciones de la producción, además de producir
- ☒ Encargarse de los registros de control contable, cuando llega existir
- ☒ Tener trato con las autoridades para la solicitud y el trámite de registros, pago de impuestos, etc.
- ☒ Manejar el dinero de la empresa, señalando pagos y recibiendo cobros; negociar los créditos y encargarse de efectuar pagos a proveedores y a bancos.
- ☒ Efectuar las tareas antes señaladas sin definir prioridades, lo cual genera problemas de programación.
- ☒ Comunicar de manera informal, siempre unilateral y descendentemente (del empresario a los trabajadores)

A todo esto se agregan situaciones como la falta de establecimiento de prioridades, lo cual tiene sus efectos, por lo regular negativos, en el descuido de la venta o la cobranza lo que descapitaliza a las empresas, lo cual esta íntimamente relacionado con la falta de programación de las actividades de la empresa y el empresario.

Liderazgo

En la mayoría de los casos se dan dos tipos de liderazgo: el autócrata y el demócrata.

En el autócrata, el empresario asume toda la responsabilidad y nulifica cualquier otra personalidad. El autoritarismo que provoca temor y que se infunde como forma de respeto; no hay delegación de funciones y normalmente se castigan los errores pero no se premian los aciertos. Esta conducta también se repite con otros empresarios: existe la tendencia al trabajo individualista y no se muestra mucho interés por realizar actividades en conjunto.

En la demócrata el empresario asume una actitud más paternalista y el problema aquí es la efectividad de las decisiones que toma debido a que se trata en su mayoría de empresas familiares: el empresario va creando puestos, para sus familiares y no hay determinación de funciones o programas; no existe supervisión en el trabajo por lo que cada quien hace lo que quiere y cuando quiere. En cuanto a la toma de decisiones, no hay

continuidad debido a que dependen del estado de ánimo del empresario y raramente estas son efectivas.

Recursos Humanos

Desde el punto de vista del empresario

- ☒ Cuando contrata personal, el empresario esta perjudicado y piensa que el trabajador no es capaz de asumir responsabilidades.
- ☒ Por su experiencia, piensa que todo trabajador está de paso por la empresa, por lo que su duraciones temporal.
- ☒ Al empresario no le interesa la formación del trabajador sino su experiencia
- ☒ No hay un sistema de contratación, evaluación y fijación de salarios ya que estos se fijan en relación con el salario mínimo, la competencia o el ramo, no en relación con las tareas o la productividad.
- ☒ El empresario ve la capacitación para sus trabajadores como una pérdida de tiempo y dinero ya que si lo capacita, éste se irá a empresas más grandes con un mayor salario.
- ☒ En la mayoría de los casos el empresario no toma en cuenta la opinión del trabajador.

Desde el punto de vista del trabajador

- ☒ La mayoría de los trabajadores solo cuentan con instrucción primaria y en algunos casos con secundaria (según la muestra del diagnóstico)
- ☒ Los trabajadores aprenden su oficio en el trabajo mismo, con sus familiares o amigos.
- ☒ Los trabajadores tienen la idea de que la capacitación fuera del horario de trabajo no les genera un beneficio real.
- ☒ La necesidad de obtener ingresos provoca que los trabajadores den prioridad al trabajo sobre el estudio o la capacitación, por lo que constantemente cambian de empleo en busca de un mejor salario.
- ☒ No existe una capacitación anterior a que el trabajador empiece a laborar ni durante sus horarios de trabajo, por lo cual el aprendizaje se realiza durante la realización de este. Este entrenamiento se da del conocimiento empírico que se obtiene en el trabajo mismo, sin preparación previa, sin manuales de procedimiento, únicamente producto de la observación y del apoyo de los empleados.
- ☒ El trabajador cambia constantemente de actividad, por lo que puede pasar de ser obrero a artesano, de un sector a otro sin capacitación previa.
- ☒ El objetivo de un trabajador al entrar a una empresa es ganar más y no jubilarse en ella.
- ☒ El trabajador tiene la creencia de que el dueño no le tiene confianza y que abusa de su trabajo, no solamente con bajos salarios sino exigiéndole lo más que se pueda.
- ☒ Tiene conciencia de que él sabe del trabajo, pero no será escuchado para mejorar cualquier proceso.⁷

⁷ Calderón Orozco Gabriela. La subcontratación de procesos industriales: alternativa de recuperación de la Pyme industrial, tesis, FCPyS, UNAM, 1999, pp. 78 - 79.

Mercado

- ☒ En la mayoría de los casos, el empresario desconoce las variables económicas que afectan a su mercado por lo que sus decisiones no son planeadas, sino que son tomadas después de que se enfrentaron a los problemas.
- ☒ La visión de mercado se hace con referencia a la de sus clientes y no a la de su competencia, con lo que la mayoría de las veces desconoce las necesidades de sus clientes.
- ☒ La mayoría de las veces no conoce exactamente el perfil de sus clientes, con lo que resultan inútiles sus esfuerzos por colocar sus productos.
- ☒ El empresario no sale a buscar nuevos clientes, sino que espera a que éstos vengan a buscar su producto.
- ☒ Se produce lo que se sabe hacer y no lo que se requiere en el mercado, cuando introduce al mercado lo que se demanda, ya está saturado, por lo que no hay innovación en sus productos o cualquier otro elemento que distinga a su producto de los demás.
- ☒ El empresario no planea, coordina ni controla la actividad de ventas lo que provoca disminuciones o incertidumbres en sus ingresos.
- ☒ Normalmente sus costos de producción y su porcentaje real de utilidad son altos y esto genera que su precio esté por encima del mercado.
- ☒ Hace poco caso o desconoce los Acuerdos Comerciales firmados por México con otros países, en los cuales podría participar el empresario con productos específicos que gozan de ciertas preferencias arancelarias sobre otros países productores, por consiguiente su acceso a mercados de exportación es muy limitado.
- ☒ De acuerdo con datos de Nafin, ninguna empresa realiza ningún tipo de campaña publicitaria para promover sus productos. ¹

Producción

- ☒ Las PYME cuentan con una tecnología muy escasa debido a que sus procesos siguen siendo muy rudimentarios. Incorporan mucha mano de obra y la maquinaria que han adquirido ya es usada.
- ☒ En la adquisición de maquinaria no se tienen en cuenta los criterios de cantidad producida, cantidad de materia prima que se utiliza, desperdicios, calidad, ni asistencia técnica.
- ☒ El mantenimiento de la maquinaria es muy limitado y la mayoría de las veces inexistente. Por ello las reparaciones se realizan cuando la producción se para por fallas de la maquinaria y no se adquieren piezas originales, ya que se busca siempre lemas bajo precio y no la garantía de duración de la pieza.
- ☒ Los costos en materia prima son mayores debido a que:
 1. Los proveedores dan preferencia a las empresas de mayor tamaño.
 2. No pueden comprar grandes cantidades de materias primas por su escasa capacidad económica.

¹ Los datos se tomaron de Ibid., pp. 79 – 80.

3. No tienen un espacio para guardar un inventario de materias primas.
4. Los créditos con que cuentan para adquirir mercancías es muy escaso
5. El empresario no cuenta con descuentos por pronto pago en la adquisición de sus mercancías.
6. Rara vez exige certificados de calidad de sus materias primas o algún otro tipo que certifique la calidad de lo que esta adquiriendo.

☞ La calidad de la maquinaria, la falta de especialización de los trabajadores y la carencia en la calidad de las materias primas generan desperdicios en la producción de estas empresas.

☞ Los estándares de capacidad de producción se desconocen. Por ello, estos estándares se toman en función de la experiencia y de la demanda de productos: en ocasiones hay tres turnos y en otras ni siquiera se cubren ocho horas de operación.

Contabilidad

☞ Debido a la falta de información contable, carencia de registros y conocimiento de la contabilidad, las empresas desconocen la magnitud de sus utilidades o pérdidas ya que solamente las estiman mentalmente.

☞ Indistintamente se adquieren otros bienes ajenos a la misma empresa y se incluyen en su contabilidad. Esta situación genera una desviación de recursos que provoca una falta de efectivo para el manejo de las operaciones de la empresa.

☞ No existe un conteo físico para cotejar las salidas de inventarios, desconociendo las existencias reales de muebles, herramientas, materias primas y producto terminado.

☞ Existen materiales obsoletos que no son reutilizados o vendidos. Esta situación genera pérdidas por robo, merma u obsolescencia además de que el costo de mantener un inventario aumenta con el pago del Impuesto al Activo que grava entre otros aspectos, a los inventarios.

☞ No hay un sistema contable o políticas en cuanto a registro, control y cantidades que se manejan, así que pueden hacerse pagos muy grandes en efectivo, o recibirse cantidades importantes y ser guardadas en una bolsa o en una caja. ⁹

Fiscal

☞ Los empresarios desconocen cual es el régimen fiscal al que deben inscribirse y las obligaciones reales que contraen por su actividad empresarial así como sus obligaciones fiscales.

☞ Los empresarios pagan la cantidad que sea para contratar los servicios de un contador para pagar sus impuestos. Estos no verifican que por lo menos estén tratando con un profesionista, lo que les provoca una total dependencia de este.

☞ Los empresarios desconocen si la determinación del monto que les señalan para pagar es correcto. Lo único que les interesa es saber si están cumpliendo ante el fisco y evitar algún requerimiento.

⁹ Los datos se toman de ibid. pp. 80 – 82.

Finanzas

☞ El empresario no relaciona el comportamiento del mercado con su generación de ingresos. Debido a ello se da prioridad al financiamiento y no al conocimiento de las causas de falta de liquidez de las empresas.

☞ Por el pequeño volumen de sus adquisiciones, el empresario tiene que comprar en la mayoría de los casos en efectivo, mientras que para poder vender se ve obligado a dar crédito, por lo que se descapitaliza.

☞ Cuando el empresario requiere un crédito, acepta las condiciones y el tipo de crédito que le ofrece el banco, desconociendo los instrumentos que existen. Esto genera que cuando la empresa recibe un crédito, el monto, el plazo y los intereses lo ahorcan.

☞ La capacidad de negociación de la empresa con el banco con que tendrá una cuenta de ahorros o cheques es muy baja y sus recursos son tan bajos que pasa inadvertido para los gerentes, desconociendo además las formas de negociación para obtener un crédito.¹⁰

No hay realmente una buena orientación para los empresarios acerca del financiamiento, por lo que estos se enfrentan a unas tasas de interés superiores a las internacionales, aunado a esto, su falta de habilidad para la negociación y el desconocimiento del impacto que tendrá el pago de los intereses en sus utilidades, los lleva a trabajar para pagar el financiamiento y no para su propia empresa.

De acuerdo con Nafin, la mayoría de las veces el destino que se le da a los créditos otorgados por esta institución a las empresas, en más del 60% de los casos es para la compra de materias primas, lo que revela que la necesidad financiera percibida por las Pyme, se centra en aspectos de corto plazo y en sus requerimientos de capital de trabajo.

Aunado a todos estos problemas a los que se enfrentan las PYME, tienen que enfrentarse a otros, externos y más graves. . . "Las micro, Pequeñas y Medianas Empresas de los países en desarrollo - y desarrollados - encaran en la actualidad uno de los retos más complicados de cuantos se les hayan presentado: integrarse dinámicamente al proceso de globalización".¹¹

Debido a sus problemas estructurales del sistema productivo, y que se ha venido agravando conforme el entorno económico ha venido cambiando, es necesario que se implementen estrategias y políticas de apoyo integral para lograr impulsar el desarrollo y crecimiento de este sector. Solamente así se logrará la conformación de una base industrial integrada eficientemente y de manera competitiva, a lo interno y a lo externo, y así poder hacer frente como país a la competencia internacional en una economía globalizada.

Con la implementación de mejores políticas, estrategias y programas, y el mejoramiento de las estructuras internas de operación de las Pyme se puede lograr un sector empresarial sólido y competitivo capaz de competir no solo con sus similares de nuestros socios comerciales en el TLCAN, sino que también serían capaces de competir a nivel mundial, con cualquier empresa.

¹⁰ Ibid. pp. 82 - 84.

¹¹ Ruiz Durán Clemente, "México: crecimiento e innovación en las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas", en Comercio Exterior, vol. 43, núm. 6, México, junio de 1993, p. 525.

Conclusiones

Si las Empresas Micro, Pequeñas y Medianas son la principal fuente de empleo en nuestro país, primero que nada, por este hecho los gobiernos Federal, Estatales y Municipales deberían de enfocar una gran parte de su atención y presupuestos a brindar el apoyo y los recursos a dicho sector empresarial.

Después de ser la principal fuente generadora de empleos, es el sector empresarial con mayor presencia en todas las entidades federativas, siendo mayoritario en algunas, no hay estado de la República que no cuente con un considerable número de Pyme. Como ya mostré en este capítulo, las Pyme representan en 98% de la industria total del país y se distribuyen en 10 principales áreas geográficas.

Es el sector empresarial que mantiene dinámica la actividad económica del país, es gracias a las Pyme que en nuestro país se realizan todo tipo de actividades que van desde las más rudimentarias, como la agricultura o los talleres familiares de costura, hasta las más elaboradas como en la industria química o la de la construcción.

Sin embargo, parece que a nuestras autoridades gubernamentales no parece importarles, valga la redundancia, la gran importancia que tiene el apoyar a las Pyme. Como cada sexenio que inicia y que pasa, se elaboran, anuncian y hasta prometen apoyos, programas y todo tipo de facilidades que durante los seis años en cuestión podrán obtener dichas empresas. Sin embargo, a la hora que algunas de estas acude a solicitar se encuentra con lo que ha venido tropezándose durante años: burocracia y requisitos.

Se debe tener muy en cuenta que estas empresas además de ser las mayores generadoras de empleo, son las que funcionan como subsidiarias de las empresas de mayor tamaño, su contribución a las actividades del sector público, además de su producción de bienes y servicios.

Debido a su tamaño y estructuras tiene la facilidad de adaptarse rápidamente a los cambios, ya sean estos internos o externos. Es decir, en alguna empresa se puede cambiar la forma en que se realiza un proceso porque se ahorra tiempo o por que se ahorra capital, entonces viene un cambio en la fabricación, en la producción y hasta en la forma en que se realiza el terminado de X producto. Como las Pymes cuentan con un número pequeño de empleados, no se pierde mucho tiempo ni capital capacitando al personal para que realicen la "nueva actividad", al contrario, como ese personal ya cuenta con experiencia es capaz - a veces - de sugerir ideas para mejorar el proceso, obteniendo así un mejor resultado del que se había previsto en un principio.

Otra gran ventaja que tienen las Pyme es que pueden lograr la especialización en la elaboración de algún producto (e esto hablaré con más a detalle en el tercer capítulo) y así recortar gastos y costos elaborando procesos en los que son rápidas y expertas.

Una razón más y también muy importante por la que las autoridades gubernamentales debieran apoyar sin condiciones a este sector, es su muy importante contribución al PIB, un

poco más de la mitad, que aunque varía en porcentaje según la actividad a la que se dedican, y el estado en el que se encuentran.

Por esta razón también es muy necesario el apoyo constante del gobierno mexicano y no dejar solamente plasmados los programas y apoyos en los Diarios Oficiales, sino que debe seguirse apoyando al sector aunque dichos programas sean del sexenio anterior, o de algún miembro del partido de la oposición. Además de dar seguimiento e implementación a políticas y acciones que lleven a la vinculación de las Pyme con las grandes empresas y también relacionarlas al exterior.

Además de los problemas a los que se enfrentan las empresas de menor tamaño, y que ya mencioné, se enfrentan a problemas internos que algunas veces ellas mismas se generan y que otras tantas son productos de su ignorancia y falta de orientación y apoyo por parte de las entidades correspondientes.

Existen Pymes que están mal estructuradas desde el tipo de función que realiza el dueño o el empresario. En el caso de una empresa pequeña hay casos en que una sola persona realiza las actividades de un director de operaciones, contabilidad, administración y logística, es muy claro que son demasiadas actividades para una sola persona si estamos hablando de una empresa en la que trabajan por lo menos setenta personas, en un caso como esto, la persona encargada de todas estas áreas en alguna - o más de una - va a fallar y por lo tanto se va a llevar a cabo una mala toma de decisiones o no se va a coordinar bien las actividades que vayan relacionadas y el que se entorpezca una va a retrasar a otra u otras. Es preciso por todo esto, que cada actividad la realice una persona experta o por lo menos que tenga los conocimientos para realizarla y no que lo realice una sola persona que tiene escaso conocimiento de todas y de ninguna el suficiente para que la empresa marche bien y con el mínimo margen de errores.

Debido a que las Pymes se enfrentan a este tipo de problemas y a otros más fuertes, es que las autoridades gubernamentales deben implementar sus programas de apoyo para dichas empresas. Empezando por supuesto con una capacitación a lo interno, es decir, que la empresa divida actividades y responsabilidades según su tamaño y sus necesidades, ya que por querer ahorrar en sueldos, gastan en errores operativos y peor aún, en pérdidas.

Por todo esto y con el fin de conformar una planta productiva bien integrada con el resto de la economía y con las empresas de mayor tamaño, haciéndolas más competitivas y menos dependientes de lo que acontece en el extranjero, además de darles la oportunidad de que aumenten el potencial comercial con que cuentan, es necesario que el apoyo que los gobiernos les brinden cubra algunos aspectos muy importantes: capacitación, infraestructura, tecnología, información, administración, organización y principalmente el financiamiento.

De no dárseles el apoyo que necesitan estas empresas, la economía mexicana seguirá dependiendo casi en su totalidad de los que pase en el exterior y que dichos sucesos afecten en cuanto puedan la estabilidad del país, económica, política, social y cultural. Las Pyme es el sector que mantiene a flote la economía del país hay que apoyarla para que sigamos activos económicamente.

2. La negociación de un TLC México – EUA – Canadá

2.1 Políticas internas

2.1.1 Políticas económicas

Un tratado de la naturaleza del TLCAN limita el uso de instrumentos de política económica para todos los países socios. El primer aspecto son las limitaciones a las políticas comerciales, ya que el TLCAN rige los niveles de aranceles, tiende a reducirlos y a eliminar el uso de controles y de cuotas. Al entrar en vigor el tratado se eliminaron en el 75% de los productos los aranceles.

En materia industrial se reduce el uso de instrumentos tradicionales de la antigua política industrial como los subsidios selectivos o discriminatorios. Se elimina prácticamente la posibilidad de exigir requisitos de desempeño al inversionista extranjero (como exportar cierto porcentaje de bienes).

Se establecen normas de apertura a la inversión extranjera. Rigen los principios del trato nacional, trato de nación más favorecida y transparencia. Se acepta que no puede haber límites a las transferencias extranjeras vinculadas a la inversión (dividiéndose intereses).

El sistema de pagos (los mayores bancos de cobertura nacional) deben quedar en manos de los mexicanos y se establecen límites al conjunto de bancos extranjeros (25%) o a un banco individualmente considerado (4%), sobre la participación total del mercado. Se establecen reservas y excepciones a sectores importantes como el petróleo o a otros aspectos que involucran a la seguridad nacional.¹²

La política económica que diseñó el Presidente Carlos Salinas de Gortari, señalaba al TLCAN como el medio para lograr un fin. Este fin era la creación de empleos productivos y permanentes como base para poder lograr el incremento en los niveles de bienestar de la población del país.

La política parte de la premisa de que la creación de empleos de carácter permanente es la vía más segura para elevar los niveles de vida de la población y para lograr una sociedad más equitativa. Esta demostrado que la creación de empleos productivos a escala nacional, conduce a una distribución más equitativa de la riqueza del país. Estos empleos se derivan de la creciente participación en los mercados internacionales.

Los objetivos del programa económico eran el promover cambios en las empresas, es decir, propiciar a una reforma en escala micro económica que eleve la productividad del país.

Sin embargo, como todos fuimos testigos, esta política no logró el fin que se proponía sino todo lo contrario, a la entrada en vigor del TLCAN muchos empleos fueron perdidos, y no solo empleos sino que empresas completas se vieron en la necesidad de cerrar sus puertas y con ello ocasionar miles de desempleados. Mucho menos se logró una distribución equitativa

¹² Vega, C. Gustavo. "Las relaciones comerciales entre México y EUA, evolución reciente y perspectivas para el futuro", en México ante el libre comercio con América del Norte, COLMEX – UNITEC, México, 1992, 2da. reimpresión, p. 176.

de la riqueza. Al contrario, con la participación en los mercados internacionales, la disposición de riqueza para todos los niveles socio-económicos no es la misma, se concentra en ciertos grupos.

La formación del capital humano es uno de los aspectos de mayor relevancia para que se dé el desarrollo económico. Existen tres niveles distintos en los que puede actuar la política económica:

1. la capacitación en el trabajo
2. la asistencia técnica
3. el desarrollo empresarial ¹³

La estrategia económica y social se proponía avanzar en el mejoramiento permanente de las condiciones de vida de la población. Para lograrlo sería necesario concentrar los esfuerzos en torno a la estabilización de precios, promover el ahorro interno lo que permitiría ampliar la inversión dirigida a la producción y sostener un ritmo de crecimiento económico superior a la dinámica de la población por tercer año consecutivo. ¹⁴

2.1.2 Políticas comerciales

México presenta una gran vulnerabilidad con EUA en cuanto a sus relaciones comerciales, esta vulnerabilidad ya era identificada anteriormente con la gran concentración del comercio hacia ese país, es decir, estaba expuesto a cualquier acto que realizaran los EUA. Ver el siguiente cuadro.

Cuadro 1. Distribución geográfica de las exportaciones mexicanas (porcentaje)

	1980	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
América del Norte	65.3	70.1	82.1	83.1	85.9	87.5	85.5	86.1	87.4
EUA	64.6	68.7	79.5	81.0	83.0	85.1	83.4	83.8	85.4
Canadá	0.7	1.4	2.6	2.1	2.9	2.9	2.1	2.2	1.9
ALADI	4.2	3.2	2.3	2.9	3.0	2.6	2.1	3.6	3.4
Unión Europea	6.1	13.0	7.7	7.1	5.1	4.4	4.2	3.7	3.6
Asia	5.1	6.5	3.4	2.3	2.0	2.2	2.2	2.3	1.8
Centro América	1.5	1.2	0.9	1.0	0.9	0.8	1.2	1.2	1.3

Fuente: Comercio Exterior con datos de SECOFI.

En cuanto a la política comercial mexicana, esta es liberalizada tanto con las mercancías como con los capitales extranjeros, por otro lado esta la cada vez más cerrada y proteccionista política estadounidense. México ha adoptado la política librecambista por la necesidad de eliminar la sustitución de importaciones y los EUA la política proteccionista por defenderse de productos competitivos de naciones como los países de reciente industrialización en Asia (NIK's por sus siglas en inglés).

¹³ Agosi, R. Manuel y Tussie Diana. "Nuevos dilemas en la política comercial para el desarrollo", en Comercio Exterior vol. 43, núm. 10, Bancomext, México, 1993, p. 906.

¹⁴ Suárez, D. Francisco. "Política económica de estado en un mundo global: opciones para México", en El Mercado de Valores, Nafin, México, abril de 1998, p. 15 - 16.

Para un país en desarrollo como es el caso de México, a partir de la globalización de los mercados y de la economía, es conveniente que basen su política comercial en la expansión de sus espacios comerciales. Es necesario que participen en algún mercado regional o multilateral. Aunque es más probable que se obtengan mayores beneficios si se ingresa a cierto mercado por la vía regional que por la multilateral. En el mejor de los casos, los acuerdos regionales podrían establecer precedentes importantes para las negociaciones multilaterales.

El cambio en la política comercial de México para poder competir en los mercados internacionales debía basarse en localizar estos mercados. Entre el 60 y el 70% de las exportaciones de México se dirigían a EUA. En cuanto a los productos manufacturados, la dependencia del mercado de EUA es mucho mayor, entre el 80 y el 85%. La idea de que México pudiera apoyarse en Latinoamérica no era muy acertada, ya que la región solo acepta el 6% de las exportaciones mexicanas.

La cuestión medular de la política comercial era decidir entre el desarrollo del país desde dentro y defender los mercados internos levantando mayores barreras a las que existían a las importaciones, es decir, cesar la liberación de importaciones, o el libre comercio con EUA como la otra opción.

Se promulgaron disposiciones jurídicas que aunadas a los acuerdos internacionales en materia de apertura comercial y modernización industrial, conformaron el marco jurídico que le dio solidez y transparencia a las decisiones del Gobierno Federal en materia de política comercial. Algunas disposiciones de las más importantes son las siguientes:

- a) Ley Reglamentaria del artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en materias de Comercio Exterior, conocida como Ley de Comercio Exterior, publicada en el DOF el 13 de enero de 1986.
- b) Ley Federal sobre Metrología y Normalización, también llamada Ley de Normas, publicada en el DOF el 26 de enero de 1988.
- c) Ley Federal para el Fomento de la Micro industria, publicada en el DOF el 26 de enero de 1988.
- d) Leyes de los Impuestos Generales de Exportación e Importación, que introducen el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías, conocido como Sistema Armonizado publicado en el DOF el 8 y 12 de febrero de 1988, respectivamente.¹⁵

Las ideas sobre las que se basa el nuevo comercio son:

- a) El aprendizaje y las economías externas afectan todos los procesos de desarrollo económico;
- b) Las economías de escala son mucho más importantes de lo que se pensaba en la teoría neoclásica; y
- c) La naturaleza imperfecta de la mayoría de los mercados, ya sea en forma de diferenciación de productos, oligopolios, barreras al acceso, e información costosa sobre tecnologías o las condiciones del mercado.¹⁶

¹⁵ SECOFI. Apertura comercial y modernización industrial, p. 104 – 105.

Los cambios que se han realizado a los instrumentos comerciales y a la política comercial han afectado algunas áreas, principalmente las siguientes:

1. políticas cambiarias
2. racionalización de la protección
3. liberalización de la protección ¹⁷

Además, estas han repercutido en el contexto institucional en el que se negocian las cuestiones relacionadas al comercio internacional de México. Sin embargo, existen interrelaciones entre unas y otras. Las políticas cambiarias realistas son necesarias tanto para promover las exportaciones y la eficiente sustitución de importaciones, como para minimizar las dificultades que se asocian con la liberalización y racionalización de la estructura productiva.

En cuanto a la política de los EUA, a medida que la participación del comercio creció con el paso de los años, esta fue incapaz de atender las metas internas y de defenderse de la competencia desleal de las prácticas comerciales de empresas extranjeras. En la medida en que el resto del mundo a tenido un crecimiento respecto a EUA, su dependencia hacia este país disminuyó. De aquí el declive de este país como la potencia comercial a nivel mundial, por lo que ahora se ha visto en la necesidad de convertirse en un país exportador como Japón, Alemania, como los Nic's, inclusive como México. Pero no por ello debemos dejar de reconocer que sigue siendo uno de los primeros cinco exportadores a nivel mundial.

La política comercial de EUA es un instrumento para promover y defender su seguridad y sus intereses en el extranjero. El Representante Comercial de EUA es el responsable de formular y ejecutar la totalidad de la política comercial estadounidense en términos generales son:

1. Disminuir las distorsiones y las barreras al comercio internas y en el exterior a fin de que las fuerzas del mercado operen libremente y sea posible ampliar el intercambio.

2. Para que la política comercial contribuya al crecimiento sostenido y no inflacionario debe asegurar el libre flujo de bienes y servicios a lo largo de las fronteras internacionales: permitir y favorecer ajustes en el mercado ante los cambios económicos, y aceptar las acciones gubernamentales orientadas a obtener ventajas competitivas mediante la manipulación de las condiciones de la competencia.

3. Eliminar las prácticas comerciales desleales, las medidas proteccionistas y otras políticas distorsionantes en el país y el exterior. Las acciones comerciales que faciliten el ajuste interno de la industria estadounidense a un cambio económico rápido deberán ser temporales y promover especialmente la competitividad.

Esta protección es en gran medida el resultado de una serie de leyes comerciales que otorgan a los organismos estadounidenses para decidir en materia de política comercial. Esto proporciona a su gobierno la posibilidad de utilizar su política comercial como instrumento de negociación para obtener concesiones de otros países a través de la administración de las barreras comerciales.

¹⁶ Ibid., p. 25.

¹⁷ Los datos fueron tomado en: Sánchez U. Fernando, Fernández P. Manuel y Pérez M Eduardo. "Los instrumentos de la nueva política industrial", en La política industrial ante la apertura, SECOFI - Nafin - FCE, México, 1994, pp. 49 - 120

En 1984 emiten la Ley de Comercio y Aranceles que reiteraba la Ley de Comercio Exterior de 1975 (la cual establecía un sistema de preferencias arancelarias que funciona como mecanismo proteccionista para su industria nacional que en determinado momento se viera afectada por la competencia del exterior), sólo que en esta ley exigía a sus socios comerciales mayor apertura a mercancías y capitales de EUA, con la advertencia de aplicar sanciones y represalias de cualquier tipo.

La reacción de México ante la Ley de Comercio Exterior de su principal socio comercial fue el ajustarse a las disposiciones señaladas en lugar de presentar alguna forma de protesta diplomática por violación al libre comercio. Fue entonces que instrumento el PORFIES para eliminar todo lo que se pudiera interpretar como subsidio a las exportaciones.¹⁸

El proteccionismo de EUA es la causa de que sus socios comerciales inicien negociaciones para liberalizar el comercio. Particularmente Canadá y México que concentran aproximadamente las tres cuartas partes de su comercio a los EUA, han sido estos dos países los más interesados en suscribir acuerdos con compromisos que proporcionen certidumbre sobre el comportamiento de la política comercial externa de su vecino común.

Una investigación que se realizó en pequeñas y medianas empresas de México, Canadá y EUA mostró las dificultades a las que se enfrentan estas empresas para relacionarse con la economía internacional, ya que su producción se dirige principalmente a sus propios mercados internos. Siendo así, la protección que podrían buscar las empresas, bajo la forma de una política comercial estratégica, se encaminaría a la protección de sus mercados internos, limitando así la competencia extranjera en la economía nacional.

La poca capacidad de análisis por parte de las pequeñas empresas de EUA, y en especial las de México, es indicador de que el diseño de una política comercial estratégica tendrá dificultades a corto plazo. Este hecho se ve agravado por los problemas que han enfrentado estas empresas para participar en el proceso de negociación del TLCAN, debido a que no les fue fácil integrarse a la Coordinadora de Organismos Empresariales de Comercio Exterior (COECE), instrumento creado por los empresarios mexicanos para formular sus posiciones ante el sector público de México.

A pesar de todos los esfuerzos que se hicieron (si es que en realidad se hicieron los suficientes) durante las negociaciones para que nuestro país y sobre todo nuestras empresas tuvieran un trato igualitario, no se consiguió. Al poco tiempo de la entrada en vigor del TLCAN, todos sabemos que comenzaron las inconformidades y las reclamaciones sobre todo de EUA hacia México con respecto a todo lo que estaba afectando a su planta productiva nacional, y a pesar de que nuestras empresas también se estaban viendo afectadas las autoridades mexicanas encargadas de ello no se empeñaron mucho en tratar de encontrar una solución de modo que no se siguiera viendo afectada la Pyme mexicana.

¹⁸ García M.-Victor y Hernández O. César. "El acuerdo de libre comercio México - EUA", en Testimonios sobre el Tratado de Libre Comercio, Ed. Diana - Porrúa, México, 1994, 1ª Ed., pp. 39 - 63.

2.2 Relaciones económicas asimétricas México – EUA

En cuanto a las relaciones que se dan entre México y EUA, siempre ha sido de nuestro conocimiento que son asimétricas, lo cual ha implicado necesariamente repercusiones en el ámbito económico, en el político y en el fronterizo, entre otros, en los que desde el siglo pasado las relaciones han sido muy conflictivas y hoy lejos de mejorarlas, parecen seguir igual.

El TLCAN tenía un valor adicional. A final de cuentas se trataba de una asociación comercial " de forma permanente con dos de las naciones más ricas y desarrolladas del mundo. Por lo tanto el Tratado constituía una señal muy favorable tanto para los inversionistas nacionales como para los extranjeros. ¹⁹

El volumen de comercio de EUA medido por su participación en las exportaciones mundiales, es el segundo más grande del mundo, después de la Unión Europea, cuenta con una participación del 13 - 14%. La base de empleo y su tasa estable de desempleo en varios años la hacen una economía única. Además de que los EUA son líderes mundiales por su fuerza como creadores de tecnología masiva.

En el Cuadro1 y 2, puede observarse que EUA mantiene una balanza comercial deficitaria tanto con Canadá como con México. Esto no sólo es consecuencia de menores costos de producción, una alta capacidad de consumo en EUA (la mayor del mundo) y / o capacidad de las empresas estadounidenses de penetrar en nuestros mercados.

Cuadro 1. Comercio entre Estados Unidos y Canadá (millones de dólares)

Bienes	Exportaciones de EUA	Importaciones de EUA
Total	\$ 70 376	\$ 82 009
Alimentos y animales	2 085	3 145
Bebidas y tabacos	65	535
Minerales, carbón, lubricantes	1 042	6 907
Productos químicos y derivados	3 853	3 889
Productos manufacturados	5 833	15 458
Maquinaria y equipo(transporte)	34 748	36 318
Misceláneas	4 118	3 820
Otros no clasificados	16 358	4 057

Fuente: Departamento de Comercio de Estados Unidos.

Para México la economía de los EUA ha sido siempre el punto de comparación y respuesta económica. Debido a la poca consolidación y solidez de la economía nacional, en las relaciones de libre mercado, encaminadas a integración real y formal, ésta se volverá aún más sensible entre las depresiones y los vaivenes de sus socios comerciales y especialmente

¹⁹ García Bedoy Humberto. Neoliberalismo en México. Características, límites y consecuencias, Serie, contextos y análisis 2, CRT, A. C., 1992, p. 77.

vulnerable al desbaste, a las políticas económicas estadounidenses y a las presiones políticas.

Cuadro 2. Comercio entre EUA y México 1988 (millones de dólares)

Bienes	Exportaciones de EUA	Importaciones de EUA
Total	\$ 20 633	\$ 23 547
Alimentos y animales	1 517	1 940
Bebidas y tabaco	22	269
Minerales, excepto petróleo	1 456	402
Otros minerales, petróleo y lubricantes	458	3 456
Productos químicos y derivados	1 874	749
Productos manufacturados	2 268	2 498
Maquinaria y equipo (transporte)	10 089	10 941
Misceláneos	1 983	2 285
Otros no clasificados	861	996

Fuente: Departamento de Comercio de los Estados Unidos.

Durante las negociaciones del TLCAN se insistía en la asimetría existente en la relación bilateral. Tomando como ejemplo a Canadá y al Acuerdo de Libre Comercio Estados Unidos Canadá, era posible afirmar que ninguna empresa mexicana podría librarse de los ajustes que se requieren ante un TLC con un país más competitivo. Por lo tanto la responsabilidad de cada empresa era el desarrollar su propio nivel de competitividad de manera estratégica. La flexibilidad para adaptarse a las nuevas condiciones de competencia, a los elevados niveles de calidad y a la modernización tecnológica, determinaron las posibilidades de sobre vivencia de cada uno de los productores mexicanos.

Durante el periodo de 1982 a 1989, el comercio bilateral México - EUA experimentó importantes transformaciones. Estas se expresan en cambios de gran importancia en la composición del comercio entre los dos países en la balanza comercial bilateral.

En estos años tenemos que la relación tradicional entre una economía industrializada y otra en vías de desarrollo, en la que México abastece de bienes primarios y manufacturas sencillas a cambio de bienes de capital, bienes intermedios, insumos para la producción y artículos suntuarios, se sobrepone otra en que México se convierte en un importante abastecedor de manufacturas a EUA.

En términos cuantitativos la gran expansión del comercio bilateral ha tenido efectos trascendentales. En 1986, México fue el cuarto socio comercial de EUA, detrás de Canadá, Japón y Alemania Occidental. Durante el boom petrolero, México ocupó el tercer lugar, pero a caída de precios en 1986 provocó que descendiera hasta el quinto lugar en términos del valor de las importaciones que abasteció a EUA.²⁰

Con todos estos datos podemos comparar con la situación que se vivió con el ALC entre EUA y Canadá. Mientras que para el establecimiento de dicho acuerdo existían condiciones favorables por su buen funcionamiento: un desarrollo paralelo, instituciones económicas y legislativas, su cultura política y su forma de enfocar sus políticas industriales; entre México y EUA no existen tales condiciones, sin embargo, ambos países mostraron su gran interés de

²⁰ Ibarra Y. Alejandro. Los bloques comerciales y su impacto en México, IMEF, México, 1990, pp. 84 - 85.

superar las desventajas impuestas por la ausencia de tradición histórica común en los ámbitos económico, jurídico, político y cultural, y llegar así a algún tipo de convenio.

A pesar de las buenas intenciones que tenían ambas economías para que estas condiciones se dieran de la mejor manera, la situación en nuestro país no era la más adecuada. Apenas en 1985 se había iniciado la apertura de las fronteras en México en todo lo que a economía se refiere, las Pyme y todas las empresas en general estaban luchando por permanecer en el mercado y resistir la competencia que venía de todas partes con productos a precios más bajos, buena calidad, novedosos y muy atractivos para los consumidores mexicanos (los cuales, desafortunadamente buscan consumir lo importado antes que lo mexicano, aunque el producto sea de mala o muy mala calidad), que también se enfrentaban a la inestabilidad en el mercado financiero, es decir, la constante devaluación del peso ante el dólar, lo cual ocasionaba un alza en los precios de la mayoría de los productos - esto debido a que ahora había ya muchos productos de importación y por lo tanto su precio se alteraba con la fluctuación del tipo de cambio -; mientras que por otro lado, sus salarios permanecían estancados y sin fluctuaciones (como el tipo de cambio) lo cual impedía - y sigue impidiendo - que el trabajador mexicano pueda enfrentarse decorosamente a las condiciones que mueven la economía internacional y las situaciones en cada país.

Las Pyme mexicanas se tuvieron que enfrentar a la acelerada apertura de la economía sin previo aviso y sin ningún tipo de protección, mucho menos algún tipo de apoyo que le permitiera realizar las transformaciones que necesitaban desde su estructura operativa hasta la directiva.

Después de haberse enfrentado a la liberalización de la economía, viene el TLCAN, lo cual en lugar de mejorar o controlar un poco la situación, la empeoró. Lejos de dar la pauta a la creación de empleos, como dictaba el discurso oficial, se inflaron en gran medida las cifras de personas desempleadas, ya que el número de Pymes mexicanas que se vieron afectadas con la competencia de las Pyme estadounidenses y las canadienses, se redujo por cierres y quiebres de empresas.

Las autoridades por su parte se preocuparon muy poco por apoyar al sector que más lo necesitaba; porque sabemos que dicho sector es el que puede sacar a flote a cualquier economía del mundo siempre y cuando se vea apoyada por su gobierno; o por instituciones no gubernamentales que puedan brindar apoyos, ya sea de manera económica, con capacitación, con intercambio de tecnologías, con intercambio de conocimientos en cuanto a procesos que pudieran bajar los costos de producción, etc.

Es una tarea que tienen pendientes las autoridades gubernamentales de los tres niveles de nuestro país con las Pyme, ya que es de vital importancia contar con su apoyo para que este sector pueda rendir todo lo que su capacidad de adaptación y flexibilidad les permite. Es tarea de los tres niveles de gobierno buscar la manera de brindar apoyo a este sector y de comprometerse a llevar a cabo todos los programas que se formulan para ello y que solamente se quedan en el papel.

2.3 Las Pyme en las negociaciones del TLCAN

En el cambio que sufrió la política comercial en 1982, se lograron condiciones de auge en el sector de las exportaciones y por tal motivo se planteó con urgencia el suscribir un acuerdo de libre comercio con EUA. Pero en febrero de 1989 el Presidente Carlos Salinas rechazó la idea al responder a una propuesta a favor del mercado común hecha por el Consejo Empresarial Mexicano para Asuntos Internacionales (CEMAI), el 7 del mismo mes. Esta respuesta se dio en términos de que "México no se integraba a ningún bloque económico internacional por el hecho de estar viviendo un proceso de profundos cambios."²¹

Con EUA, por ejemplo, países desiguales, unidos solamente por la geografía y el mercado, historias diferentes, cultura y asimetría de poder; se requería un gran avance en las políticas que dieran paso a intensificar las relaciones económicas y sociales. El punto de partida sería: vecindad inmediata, asimetría de poder e interdependencia creciente.²²

Lo inmediato era tratar los temas y dar respuestas unilaterales, aunque habría dificultades para administrar bilateralmente el conflicto debido a la interdependencia entre las economías y las sociedades de los países.

"El TLCAN obligaba a repensar y redefinir la nueva relación económica, social, política y cultural, para aprovechar y negociar en forma permanente los aspectos complementarios y conflictivos que nos acercan y distancian de las economías y los pueblos de esos países, a la vez que nos exige defender nuestra identidad cultural, siempre en proceso de recreación, y nuestra soberanía política."²³

La firma del TLCAN representaba para México implicaciones y diferentes consecuencias, de las cuales muchas eran imprevisibles.

"El libre comercio con EUA englobaba una gama amplia de acuerdos y el sistema político mexicano comprende un conjunto muy complejo de instituciones y comportamientos, lo cual dificulta en gran medida poder identificar donde se deberían empezar a buscar los impactos más importantes del libre comercio."²⁴

El impacto social se vería reflejado en las transformaciones en el nivel de ocupación y en la estructura de sectores del empleo, en los cambios migratorios nacionales e internacionales, la demografía en distintas regiones del país y el acercamiento o distanciamiento entre los grupos y las clases sociales.

El impacto económico podría expresarse en la decisión de qué, cómo y dónde invertir, y en el poder o capacidad del sistema económico nacional para lograr la integración productiva. Habría consecuencias sobre la conservación y deterioro del medio ambiente. También podría

²¹ Roza, A. Carlos. "El Acuerdo de Libre Comercio en la disputa por la hegemonía económica mundial", en La integración comercial de México a Estados Unidos y Canadá. ¿Alternativa o destino?, Siglo XXI, México, 1991, p. 130.

²² Avila D. Antonio. México, "El TLC y las relaciones en América del Norte", en México en la Economía Internacional, Tomo I, PRI, México, 1993, pp. 113 - 122.

²³ Alba V. Carlos. "El empresariado mexicano ante el Tratado de Libre Comercio de América del Norte", en Liberalización económica y libre comercio en América del Norte, COLMEX, México, 1993, p. 238.

²⁴ Vega C. Gustavo. "El TLC con Estados Unidos: consecuencias políticas para México", en Ibid., p. 398.

manifestarse en un mayor o menor desarrollo del aparato científico y tecnológico con respecto a sus socios de América del Norte.

En cuanto a las consecuencias políticas, estaba en juego el margen de mayor o menor de maniobra que tendría el Estado para conducir el desarrollo de la sociedad al interior de las fronteras, además la libertad que requiere para decidir en cuanto a la utilización de recursos naturales y participar en alianzas estratégicas y militares internacionales, y la capacidad de mantener valores nacionales sobre soberanía e independencia.

En el ámbito cultural implica el enriquecimiento o el empobrecimiento de las identidades locales, regionales y nacionales, los modos de producción y hábitos de consumo. Es decir el tipo de sociedad que se busca llegar a ser en el futuro.

Las razones que explican el acercamiento comercial de México con los países vecinos del norte eran:

- a) Los inesperados y hasta dramáticos cambios económico - políticos que ocurrían en el mundo y el impacto que tenían en América Latina.
- b) La estrategia mexicana que se basaba en una economía abierta, muy diferente a la previa política de sustitución de importaciones.²⁵

Se expusieron cuatro factores que buscaban implicar el enorme interés de llegar a una mayor cooperación económica regional:

1. El ALC entre EUA y Canadá se constituyó dentro de un modelo viable de cooperación económica regional.
2. La gran interacción económica existente entre los tres países y que se aceleró los últimos años de manera informal. México y Canadá por ejemplo, realizan las dos terceras partes de sus exportaciones hacia EUA; y las exportaciones de éste hacia los países es del 30% de su total. Canadá y México son el primer y tercer socios comerciales respectivamente, más importantes para EUA.
3. Esta cooperación económica podría funcionar como un mecanismo de defensa contra los procesos de consolidación del mercado único en Europa. Así se compensaría buscar los efectos de desviación y discriminación comercial que se generaría en Europa.
4. La cooperación económica es atractiva en tanto que se favorece la creación del comercio en la cuenta corriente existente en los tres países.²⁶

La firma del tratado permitiría un importante incremento de la competitividad, tal como se ha tenido en los países de la Cuenca del Pacífico y los Europeos. Existen varias razones para ello:

1. El TLC proporcionaría claridad y permanencia en las políticas económicas, creando un clima de certidumbre para los agentes económicos, estimulando la inversión y el ahorro, además de atraer capital foráneo.

²⁵ Solís, Mendoza Benito. "Política de sustitución de importaciones vs economía abierta", en México hacia la globalización, Ed. Diana, México, 1992, pp. 17 - 26.

²⁶ Vega, C. Gustavo. "El TLC con los Estados Unidos: consecuencias políticas para México", en Liberación económica y el libre comercio en América del Norte, COLMEX, México 1993, pp. 5 - 51.

2. Las economías de escala que generan los mercados económicos permiten que las empresas alcancen niveles óptimos de producción y minimizar los costos medios de fabricación.

3. Aprovechar racionalmente las ventajas comparativas incluyendo las que surgen de la estructura demográfica, la dotación de recursos, del desarrollo tecnológico y del conocimiento científico, lo que estimula la adopción de patrones más eficientes de especialización. En Norteamérica existe la complementariedad natural entre los tres países debido a las diferencias climáticas, de recursos naturales, estructuración de la población y niveles de desarrollo, lo que permitiría un buen aprovechamiento de las ventajas comparativas.

4. La flexibilidad tecnológica como elemento esencial para la variación en los ciclos de producción y a los continuos cambios en la estructuración de la demanda. Con el tratado, las empresas de los tres países podrían acceder a la tecnología que mejor se adapte a sus necesidades, sean de capital o de mano de obra, lo que les proporcionaría una mayor productividad.

5. el tratado incluía el comercio de servicios que representan un porcentaje mayor en los costos de una empresa. Al incluir los servicios se permitiría mayor competitividad por parte de los tres países, y de la región en conjunto frente a Europa y Japón.²⁷

México quería fortalecer sus vínculos económicos con Canadá mediante la concertación de varios convenios que integraran a las dos economías, que promovieran la inversión y liberaran el comercio recíprocamente. Estos esfuerzos representaban la oportunidad de que los productos mexicanos llegaran al mercado canadiense con 26 millones de consumidores con un alto ingreso (seis veces superior al mexicano). Para Canadá, el comercio directo, sin triangular con EUA, tener acceso al mercado potencial de México constituía la oportunidad de complementariedad y desarrollo.

Según un comunicado que emitieron conjuntamente los presidentes Bush y Salinas, un ALC debería reunir algunas características: la eliminación gradual y completa de los aranceles; la eliminación o la máxima reducción de las barreras no arancelarias (como las cuotas textiles, cuotas de acero, permisos de importación y otras barreras técnicas al comercio); establecer mecanismos que otorgaran una eficaz protección a los derechos de propiedad intelectual; un procedimiento para la justa solución de controversias, y los medios para facilitar el incremento del flujo de bienes, servicios e inversión entre los EUA y México.

En el comunicado señalaron que con la eliminación gradual de las restricciones al comercio y a la inversión, la protección de los derechos de propiedad intelectual y el establecimiento de un sistema justo y expedito para la solución de controversias permitiría a cada país desarrollar plenamente sus potencialidades y fortalecer su amistad, con base en la cooperación y el respeto mutuo.²⁸

En el comunicado conjunto en que los presidentes de México y EUA, y el Primer Ministro de Canadá, anunciaron la decisión de iniciar las negociaciones, señalaron que a partir de las

²⁷ González, Claudio. "El TLC y los acuerdos paralelos", en Testimonios sobre el Tratado de Libre Comercio, Ed. Diana - Pontúa, México, 1994, pp. 237 - 242.

²⁸ "Recuento Nacional", en Comercio Exterior, vol. 41, núm. 9, septiembre de 1990, Nefin, México, p. 908.

consultas entre los responsables de comercio internacional de los tres países los mandatarios concluyeron que un acuerdo de esta naturaleza estimularía el crecimiento económico sostenido por medio de un mayor flujo de comercio e inversión; al conformarse "un mercado de más de 360 millones de personas y con un producto regional de seis billones de dólares. De esta manera, el tratado contribuiría a que los tres países enfrentaran con éxito los retos que derivaron del proceso de globalización económica."²⁹

El primero de marzo de 1991, la Cámara de Senadores instaló un Foro Permanente de Información, Opinión y Diálogo sobre las negociaciones que llevaba a cabo México con EUA y Canadá para lograr un TLC.

A pesar de que existía el Foro, muchas personas manifestaban tiempo más tarde, después de firmado el TLC y se había establecido su fecha de entrada en vigor, que nunca tuvieron a su alcance la forma de manifestar su apoyo o rechazo al tratado; otros manifestaron que no se les proporcionaba suficiente información sobre lo que realmente sería el tratado y los efectos tanto negativos como positivos que acarrearía para la población en general; otros más no participaron en las consultas por apatía y tiempo más tarde demostraron su descontento por no haberlo hecho.

A la tarea del Senado se unieron la Coordinadora de Organismos Empresariales de Comercio Exterior (COECE), el Congreso Agrario Permanente, la Confederación Nacional Campesina, la Confederación Nacional de la Pequeña Propiedad y otras organizaciones representativas de los sectores privado y social, quienes realizaron las consultas de forma directa a cada sector productivo.

La parte que se oponía al libre comercio argumentaba la pérdida de soberanía. Efectivamente, un tratado de libre comercio implica cierta pérdida de soberanía para los países que firman el acuerdo en cuanto a que se les niega la libertad de establecer barreras comerciales entre ellos. Para evitar que una de las partes tome medidas que puedan afectar el comercio de sus socios, los acuerdos de libre comercio establecen mecanismos de consulta y con ellos se limitan las acciones que puedan emprender. De esta manera es como limitan su soberanía los países a cambio de restricciones recíprocas de las demás partes contratantes.

En unas declaraciones que hizo en el auditorio nacional el ex presidente Salinas, durante la "Reunión de Acciones y Avances en el Desarrollo Empresarial", expuso en diez puntos las acciones que se implementarían para ayudar a las micro, pequeñas y medianas empresas de todo el país:

1. Los recursos que se destinarían como créditos: 55 billones de pesos
2. Tendrían acceso a los créditos 300 000 pequeños industriales
3. Promoción de uniones de crédito
4. Se pondría en operación un mecanismo que facilitara el acceso al crédito
5. La instalación del Centro de Capacitación Nacional Financiera
6. Simplificación Fiscal
7. Iniciaría un programa de empresas comercializadoras mixtas México - EUA (Cifra - Aurrera se asocia con Wal Mart, Comercial Mexicana con Price Club y Gigante con Fleming)
8. El programa de Tarjeta Exporta que contaría con financiamiento por 7 000 millones de dólares aproximadamente, que beneficiaría a 15 000 empresas

²⁹ "Recuento Nacional", en Comercio Exterior, vol. 41, núm. 3, marzo de 1991, Nafin, México, p. 242.

9. El establecimiento de la Ventanilla Única para sus trámites
10. Atención a estos establecimientos en el TLC ³⁰

Por otro lado en unas encuestas realizadas a las empresas (57.6%) decía que la apertura en México había sido demasiado rápida, mientras que el 29.3% opinaba lo contrario. Como era lógico había la parte que favorecía el TLC y la parte que decía que la apertura comercial fue muy acelerada. ³¹

Los apoyos a las pequeñas empresas se justificaban ya que la política de promoción de pequeños negocios podía ayudar a lograr una distribución más equitativa del ingreso y de la riqueza.

En febrero de 1990, el Gobierno dio a conocer el Programa para la Modernización de la Micro, Pequeña y Mediana Industria. En él se proponen tres tipos de medidas para proporcionar el desarrollo de la industria de menor tamaño. Por un lado presenta acciones para la simplificación de trámites y desregulación de acciones que realizan; por otro, se establecía un paquete de apoyos financieros; al final, plantea acciones que buscaban mejorar la productividad y apoyar la gestión del sector.

Dentro de la estrategia de modernización industrial, la SECOFI promovía la creación y operación de un conjunto de instituciones cuyo propósito era el fortalecer la competitividad de la industria mexicana. Estas instituciones se orientaban a impulsar la modernización de la micro, pequeña y mediana empresa, uniendo los esfuerzos del sector productivo y académico con los del gobierno federal, en el ámbito de sus responsabilidades.

Al concretar el proyecto de modernización e internacionalización de la economía e industria mexicana, se generaron diferencias significativas en el ritmo de ajuste estructural de las empresas. Las empresas más dinámicas, con mayor comprensión de las nuevas oportunidades y los nuevos retos, efectuaron las inversiones indispensables para modernizar sus instalaciones, adquirir la nueva tecnología y fortalecer sus redes comerciales. Este ha sido el caso de sectores como los del cemento, vidrio, automotriz y auto partes, electrónica, química, farmacéutica, celulosa y papel, textil y confección, entre otros.

Un ejercicio que debieron haber realizado todas las empresas, fue el ver si su producto competía en precio y calidad con sus equivalentes en EUA y Canadá, si no era así, revisar que era lo que necesitaban hacer para lograrlo, ya que de esto dependió su sobre vivencia y / o desaparición. Además ver también que productos tenían más ventajas, con el fin de especializarse en algunos y aprovechar las economías de escala.

Un acuerdo de la naturaleza del TLCAN es un proceso arduo y complicado pero en vista de los beneficios duraderos potenciales que desde un principio se prometía que traería consigo, bien valla la pena. El esquema de crecimiento orientado al exterior era la única alternativa que se tenía, y se tiene, para generar recursos suficientes que permitan financiar el crecimiento económico.

³⁰ García, Bedoy Humberto. Neoliberalismo en México. Características, límites y consecuencias. Serie, contextos y análisis 2, CRT, A. C., 1992, p. 114.

³¹ Banco de México. Informe Anual de 1996. pp. 1 - 7.

La concentración geográfica de la industria maquiladora en la franja fronteriza del norte ha propiciado su transformación y ha permitido mejorar los niveles de bienestar de la población. Sin embargo, también ha contribuido a elevar las presiones sobre la demanda de infraestructura y servicios urbanos en ciudades como Tijuana, Nogales, Cd. Juárez, Cd. Acuña y Matamoros.

Ante esta situación, se favorecieron nuevos centros urbanos de atracción para la industria maquiladora. Estos centros cuentan con infraestructura, servicios satisfactorios y adecuados, sistemas de comunicación y transportes accesibles y oportunos, y mano de obra suficiente. Como resultado, para 1994 se efectuaban actividades de maquila en 30 entidades federativas.³²

³² Sánchez, U. Fernando, Fernández P. Manuel y Pérez M. Eduardo. "Los instrumentos de la nueva política industrial", en La política industrial ante la apertura, SECOFI - Nafin - FCE, México, 1994, p.120.

Conclusiones

Aunque siempre han existido acuerdos en materia económico – comercial entre México y los EUA, nunca se había llegado a uno de la magnitud del TLCAN. Pero este tratado lejos de traer todos los beneficios que prometía desde su negociación, trajo restricciones, trabas y todo tipo de problemas que han entorpecido más que mejorado las relaciones entre México y EUA.

Con la implementación de la política Neoliberal mexicana, se pretendía realizar un cambio radical en la política económica del país. Sin embargo, se cortaron de tajo todas las prácticas que se venían realizando y se impusieron otras totalmente diferentes, lo cual tomo por sorpresa a todos los sectores del país.

Al cambiar las bases económicas tradicionales, el gobierno obligó a la economía en general y a los industriales a transformar sus formas de operación, desde lo más simple hasta lo más elaborado. Pero además de cambiar las bases económicas tradicionales, el gobierno obligó a la economía en general y a los industriales a transformar sus formas de operación, desde lo más simple hasta lo más elaborado. Pero además de cambiar las bases de la economía, se cambian también, como consecuencia de ésta, las bases de la organización social y por lo tanto, la política del país. Con el TLC llegó a su culminación el proceso de reforma de la economía nacional.

Apenas comenzaba la industria nacional a sobreponerse a los efectos de la apertura cuando se iniciaron las negociaciones de un TLC con los EUA, Tratado al cual se uniría más tarde Canadá por el temor de que México lo desplazara en sus mercados dentro de los EUA y también para no permitirle a los EUA a decidir unilateralmente sobre los productos que tendrían preferencia y no de origen canadiense.

Pero para iniciar siquiera las negociaciones de un Tratado del tamaño del TLCAN, era necesario contar con políticas económicas y comerciales bien cimentadas al interior de cada país; como consecuencia de ello, debía haber economías sólidas; es decir, una industria bien constituida, modernizada y sobre todo competitiva. Como consecuencia de ello, una estructura social sólida: empleos permanentes y bien remunerados, lo que solucionaría en parte la concentración de trabajadores en algunas ciudades y la migración de mexicanos al extranjero.

Durante estos procesos el sector más afectado fue el de la Pyme mexicana. Si no se pensó en la protección y apoyo para las grandes empresas, mucho menos para las pequeñas.

La política de comercio exterior y fomento industrial que se citó en este capítulo, parece no haber alcanzado ninguno de los objetivos que se planteó, ya que, por ejemplo, no se llegó a una cooperación entre empresas para lograr un mejor proceso de investigación y desarrollo de tecnología que les beneficiara a todos, al contrario, las grandes empresas que contaban con los recursos obtuvieron mejores procesos, mientras que las Pyme al no contar con fondos suficientes no pudieron obtenerla.

Se planteaba también la flexibilización industrial y la especialización para poder optimizar tiempos y capital conforme los cambios que se dieran en la competitividad a nivel internacional. Se permitió la entrada de la Inversión Extranjera (IE) con más facilidad para lograr un creciente desarrollo tecnológico a nivel nacional y se pudieran insertar nuevas ramas productivas en los mercados internacionales.

Lamentablemente las industrias de gran tamaño acapararon la IE por lo que fueron las únicas que pudieron modernizarse tecnológicamente, la especialización de le dio más fácilmente a la Pyme debido a su tamaño y capacidad de flexibilización, lo que les permitió ser proveedoras de partes y componentes de las grandes empresas.

Lo más importante de la política era la generación de empleos suficientes ya que pensaban en una población en crecimiento. Sin embargo, los empleos lejos de aumentar disminuyeron de forma alarmante.

Otro punto que debería de habérsele dado mucha importancia es el que los EUA son el principal destino de nuestras exportaciones. El problema aquí es que cuando los EUA sufren de crisis económicas, nuestro país se ve directamente afectado ya que no es nada fácil colocar el 85% de nuestras exportaciones en cualquier otro mercado. Esto por supuesto, desencadena una serie de malos funcionamientos a lo interno: las empresas tienen que producir menos, o dejar de producir, tienen que realizar pagos de los insumos que adquieren para producir, y lo más importante hay que pagarle a la fuerza laboral, el cual se irá despidiendo poco a poco por falta de trabajo.

Por su parte, los EUA basaban su política comercial en la formación de bloques comerciales para con ello, competir con los países europeos (entonces Mercomún) que para entonces planeaban conformar lo que ahora conocemos como la Unión Europea.

EUA no quería perder su hegemonía comercial a nivel mundial, y con todos los intentos y las negociaciones que ya varios grupos de países estaban realizando, se vio en la necesidad de buscar y encontrar apoyo primero en Canadá y consolidar más tarde un TLC en Norteamérica. Con un mercado de este tamaño, los EUA han podido mantenerse dentro del grupo de las economías más dinámicas a nivel mundial.

En general, las políticas estadounidenses buscan su protección contra la competencia que hay fuera de sus fronteras. Buscan disminuir barreras arancelarias para que sus productos puedan ir o venir sin ningún problema, buscan eliminar las prácticas desleales de comercio, las medidas proteccionistas y todas aquellas distorsionantes en el país y en el exterior. Esto claro, lo busca para obtener un beneficio propio y sin pensar en que consecuencias pudiera traer esto a otros países. Como es nuestro caso, de México hacia los EUA no debe haber ningún tipo de proteccionismo, mientras que de los EUA hacia México se impone todo tipo de restricciones.

Todo esto es consecuencia de la asimetría existente entre ambas economías: mientras que la mexicana es liberalizada, la estadounidense es proteccionista, son polos opuestos y esto trae problemas de toda índole en todo momento.

Como consecuencia de todas estas diferencias entre las dos economías es muy difícil que las Pymes mexicanas pudieran ser competencia constante para sus similares en EUA y Canadá.

Por otro lado, mientras que en los EUA existe una agencia gubernamental que brinda apoyo total a las Pyme, además de otras Leyes, en Canadá hay programas creados por el

Gobierno federal y dependencias que se dedican exclusivamente a brindar apoyo a estas empresas; en México solamente existe una oficina dependiente de una Secretaría de Gobierno (hasta el 2002, cuando el Presidente Fox creo la Subsecretaría de la Pyme), en la cual se pierden los apoyos en trámites burocráticos y solamente llegan al papel en el que se escribieron.

Debido a que nuestras Pymes no contaban con ningún apoyo que les permitiera consolidarse y mantenerse sólidas ante sus similares norteamericanas, * era muy lógico que se encontraran temerosas de lo que un TLC traería para ellas.

(*) enténdase por Norteamérica: Canadá, EUA y México. En este caso estoy hablando de las empresas canadienses y las estadounidenses.

Definitivamente el sector que nunca se tomó en cuenta durante las negociaciones de TLCAN fue el de las Pyme mexicanas. Si la COMPEX hubiera cumplido los objetivos para los cuales fue constituida: recaudar información sobre el estado, necesidades e inquietudes de las Pyme, primero por sector y luego a los tres niveles de gobierno; se hubiera conocido mejor la situación y las posibilidades de cada sector empresarial, sin embargo no se tomo como posibilidad y por lo tanto se negoció y llegó al TLCAN sin tomar en cuenta las consecuencias que este traería al sector empresarial.

3 Los efectos del TLCAN en la Pyme mexicana

3.1 Ventajas y desventajas del ingreso

Debido a las condiciones en que se dio la apertura comercial, quedó al descubierto la gran fragilidad de las empresas mexicanas que no tienen tecnología y capacitación modernizada para mostrarse competitivas. Además se confirmó que aunque el sector industrial conservó el liderazgo como agente productivo de mayor dinamismo en la economía de México, su modernización presenta problemas como la dependencia de las importaciones de materias primas y maquinaria.

Con la indiscriminada política de apertura comercial que adoptaron las autoridades de nuestro país y sin el debido apoyo y protección hacia los industriales micro, pequeños y medianos de México, este sector se vio severamente golpeado por el cambio, lo que llevó a que un gran número de estas empresas desaparecieran por la industrialización y agudamiento de los desequilibrios estructurales y por la fuga de capitales.

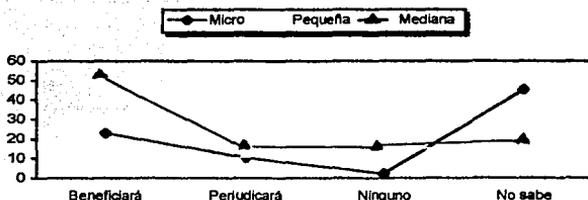
Debido a la problemática que enfrentaron a partir de entonces los pequeños empresarios, y por la lucha para no desaparecer del panorama industrial, en varios casos se comenzó a dar el proceso de des-industrialización. Esto quiere decir que los pequeños y medianos empresarios se convirtieron en distribuidores de productos extranjeros; así, mientras perdían beneficios como productores, que las empresas extranjeras aprovecharon muy bien, trataban de compensarlo como comerciantes de dichos productos.

Para poder visualizar un impacto de un TLC en las Pymes, era importante tener una visión generalizada de estas empresas en su conjunto, ya que como sabemos, las empresas que se encuentran ligadas íntimamente al mercado interno y sin conexiones en el exterior no pueden ser eficientes por sí mismas si el entorno en que se desarrollan no es eficiente y competitivo.

En un estudio realizado sobre las expectativas que los micro, pequeños y medianos empresarios tenían ante el TLCAN, se obtuvieron los siguientes resultados:

Repercusiones del TLCAN	Tamaño de la empresa		
	Micro	Pequeña	Mediana
Beneficiará	23.1	49.4	52.0
Perjudicará	10.3	12.4	15.4
Ninguno	21.3	14.1	13.4
No sabe	45.3	24.1	19.2

Los resultados obtenidos una vez entrado en vigor el TLCAN demuestran que, por el contrario, se vieron afectadas en un gran número todas las empresas de menor tamaño, algunas en la medida que as llevó a su desaparición, otras tuvieron que unirse a empresas de mayor tamaño para poder sobrevivir y algunas otras se han venido uniendo a otras del mismo tamaño para poder realizar actividades conjuntas y lograr la competitividad necesaria, es decir que se han integrado.



Una de las implicaciones del TLCAN en las empresas mexicanas ha sido el brindar un ambiente que propiciara la colaboración entre las empresas de los tres países, orientándose cada una de ellas a aprovechar las ventajas particulares de cada país y las capacidades individuales de las empresas. Esto debía hacerse sin perder de vista que, la elevación de la competitividad debía reflejarse en un mejoramiento concreto de las condiciones de vida de la población, no sólo de bienestar particular de la empresa.

De acuerdo con la Canacindra, la competitividad de las Pyme en México gira en torno a dos vertientes: la primera concierne en lo que haga o deje de hacer la empresa en cuestión (como mejores estrategias de planeación, administración, producción, proveedores y comercialización), y la segunda se refiere al ambiente en el que opera (infraestructura, financiamiento, regulaciones gubernamentales, disponibilidad de fuerza de trabajo calificada y estabilidad económica). En estas circunstancias, resultaba extremadamente difícil que cada empresa se enfrentara a estas dos vertientes sin ningún tipo de asistencia externa.³³

Entre 1992 y 1993 se notó una considerable reducción de puestos de trabajo en las empresas pequeñas y medianas. Las ramas industriales que sufren mayor pérdida de establecimientos y empleo son: textiles, calzado y cuero, industria química y productos metálicos.

Con la apertura comercial unilateral que México realizó de manera acelerada y sin mecanismos de defensa del productor nacional frente a los mercados internacionales que operan con frecuencia a través de la competencia desleal (vía precios dumping), se destruyeron en menos de diez años, una buena parte de las empresas fabriles pequeñas y medianas en los productos básicos (textiles y vestido, zapatos, alimentos procesados de poco valor agregado, empresas metal mecánicas y de fundición, industrias jugueteras, muebleras y ciertas industrias de línea blanca como estufas, refrigeradores, radios y TV., entre otros), pero también en sectores dinámicos como la industria química y buena parte de la ya de por sí debilitada industria de bienes de capital.

Debido a toda la problemática que algunos empresarios ya preveían desde antes de la firma del TLCAN, estos pedían que las autoridades les brindaran protección para poder enfrentar los casos de contingencia, cuando un sector de la industria se viera afectado o

³³ Los datos se tomaron de Aguilar Barajas Ismael. *Las empresas Micro, Pequeñas y Medianas, en el desarrollo industrial de México*, en *Comercio Exterior*, vol. 45, núm. 6, Bancomext, México, junio de 1995, p. 483.

amenazado por las importaciones. En las negociaciones del TLCAN se acordó que se utilizarían esta protección solamente una vez en un periodo de tres años como máximo.

La cuestión aquí es, que este periodo tan limitado de protección no era, ni es suficiente para que el empresario mexicano de pequeña y mediana escala se prepare y refuerce para poder enfrentarse competitivamente a sus similares estadounidenses y canadienses.

Sin embargo, no en todos los casos fueron afectados de la misma manera, por ejemplo: en Puebla y Jalisco la apertura comercial fue devastadora para la Pyme productora de bienes de consumo final. En Nuevo León, el tejido industrial pequeño y mediano, más vinculado a la gran industria, incidió en una mayor vulnerabilidad de los establecimientos pequeños, además que los sistemas de apoyo, vía asociaciones por rama, han permitido buscar nuevos nichos de mercado o cambiar de giro productivo.³⁴

En las grandes ciudades como México, Guadalajara, Monterrey, Puebla, León, Juárez, Tijuana, Toluca y Mérida, entre otras, muchos industriales cerraron sus fábricas, pero se lanzaron a comercializar productos importados. El nuevo nicho en los años 90 fue sin duda, la comercialización de los productos extranjeros.³⁵

Sabemos perfectamente que las micro, pequeñas y medianas empresas eran el factor más vulnerable a la apertura comercial, su flexibilidad operativa y su capacidad para integrarse a las cadenas productivas es determinante para la actividad económica del país; una planta industrial debidamente articulada es el camino para incorporarse al mercado mundial como actores y no como espectadores (al ser un país ensamblador).

Las Pyme se han visto en la necesidad de actualizar de manera acelerada sus capacidades productivas, para adecuarse al nuevo entorno económico global. En este proceso enfrentan obstáculos estructurales muy claros, cuyos efectos son asimétricos en relación a los que afectan a las grandes empresas. El apoyo a las Pyme se justifica por la existencia de imperfecciones de los mercados y costos asociados a la reducida escala de producción que obstaculizan su proceso de adaptación.

Así, se debería reconocer que estas empresas no contaban con la infraestructura ni con los recursos adecuados para ingresar al mercado internacional de manera directa e incluso de ser desplazados del mercado nacional debido a las importaciones.

Por otro lado, podría tomarse como una ventaja obtenida del TLCAN el que las empresas mexicanas y europeas dentro de sus propias realidades y tomando en consideración sus propios niveles de desarrollo, realizan esfuerzos encaminados a fomentar la colaboración empresarial en materia de alianzas estratégicas que faciliten su inserción en el nuevo contexto mundial competitivo, globalizado e interdependiente.

³⁴ Los datos se tomaron de Calvo Thomas y Méndez L. Bernardo. "Micro, Pequeña y Mediana Empresa en El Mercado de Valores", núm. 11, noviembre de 1995, pp. 39 - 41.

³⁵ *Ibid.*, pp. 39 - 41.

3.2 Integración para la competitividad

Para adaptarse a los cambios era necesario que el empresario mexicano tomara en cuenta algunos elementos:

Información. Debía conocer su industria, sus necesidades del mercado nacional, así como los tiempos de apertura de los productos en cada uno de los tres países integrantes del TLCAN.

Integración. Para adquirir insumos, parte y componentes a mejores costos, tener acceso a crédito, capacidad de negociación con proveedores y para comercializar sus productos, era recomendable que el pequeño empresario se integrara en uniones de compra, uniones de crédito, empresas integradoras y empresas comercializadoras.

También convenía fortalecer los mecanismos de organización empresarial, aprovechar las oportunidades de alianzas estratégicas y de coliverciones, a fin de obtener recursos frescos y generar nuevas opciones de mercado.

Capacitación. Para aumentar la productividad de su empresa, el empresario debe capacitar a su personal en sistemas o programas tales como Círculos de Calidad y Esquemas de Calidad Total. Es oportuno establecer programas de educación continua que eleven el nivel de competencia de los empleados y, por lo tanto, la competitividad de la empresa y, a su vez, promoverán el desarrollo de programas de formación directiva, gerencial, técnica y operativa.

Apoyos. Para producir productos de mayor calidad y más baratos, así como aprovechar las economías de escala, era necesario que el empresario pequeño se apoyara en alianzas estratégicas o agrupándose para sumar esfuerzos. Era necesario conocer los esquemas financieros que ofrece la banca de desarrollo para la micro, pequeña y mediana empresa.

Modernización. Un elemento primordial en la modernización de las empresas es el replanteamiento del desarrollo tecnológico desde tres aspectos: que respondiera a un ambiente de economía abierta; que se adecuara realmente a las necesidades de cada sector; y, que estuviera más vinculado en la relación educación - producción.

Para modernizarse, el empresario pequeño debía identificar sus necesidades y definir sus requerimientos de desarrollo tecnológico en particular, así como simplificar y optimizar sus procesos productivos, administrativos y de comercialización, mediante el uso de la tecnología informática y de telecomunicaciones.

Adaptación. El empresario pequeño debía aprovechar su mayor facilidad para adaptarse a los cambios tecnológicos que demanda una economía global, en donde las mercancías provienen o se destinan a cualquier parte del mundo.

Los problemas a los que más comúnmente se enfrentan las pequeñas y medianas empresas son: una mentalidad a corto plazo, debilidad política, gremial social. Estas empresas deben entender la necesidad de asociación y formación de consorcios para que

puedan exportar y superar limitaciones de escala con más facilidad. Para lograrlo no deben descuidar tres aspectos básicos: mercado, calidad y precio.

En general, la adaptación de la apertura comercial ha dado lugar a una profunda transformación en la estructura interna de las cadenas productivas: en la mayoría de los casos el nivel de integración nacional disminuyó. En particular, las ramas en que predominan las micro, pequeñas y medianas empresas han tenido mayores dificultades para encadenarse con los sectores exportadores directos e indirectos, así como aquellos que han podido competir exitosamente con las importaciones, para aprovechar las oportunidades del nuevo entorno.

Promover una exitosa reintegración de las cadenas productivas de la industria nacional, ahora bajo condiciones de apertura. El desarrollo de empresas y de sectores de alta competitividad internacional observado en años recientes debe constituirse en punto de apoyo para alentar el surgimiento, en torno a éstas, de agrupamientos industriales de exportación con mayor integración nacional. En particular, el perfil de las importaciones temporales constituye una guía de gran importancia para determinar los sectores de mayor potencial para desarrollar en los próximos años agrupamientos industriales de competitividad internacional, a través de la sustitución gradual de importaciones.

Para fortalecer las cadenas productivas era necesario insertar exitosamente a las empresas micro, pequeñas y medianas a nuevos agrupamientos industriales de elevada competitividad internacional.

Para proporcionar una rápida reintegración de las cadenas industriales, deberán tomarse en cuenta, primero, las características tecnológicas de los procesos productivos y, en particular, las exigencias que dichas características crearon para las empresas micro, pequeñas y medianas y pudieran insertarse en las cadenas productivas. En segundo lugar, debía darse a la política de integración de cadenas una sólida orientación regional, en vista de las ricas posibilidades de generar nuevos puntos de desarrollo en diversas zonas del país mediante el aprovechamiento de las economías de aglomeración generadas por los agrupamientos de industriales regionales.

La integración de cadenas productivas se apoyaría en primer lugar, en diversas medidas de carácter general: la creación de infraestructura física, altamente eficiente, la capacitación laboral y empresarial, la promoción de la modernización tecnológica, al fomento de la calidad y la ampliación del acceso al financiamiento, son todos los instrumentos importantes en esta materia. Así mismo, el avance en la desregulación - que beneficia especialmente a la competitividad de la empresa micro, pequeña y mediana - reviste particular importancia para aprovechar la flexibilidad de dichas empresas en la integración de cadenas productivas de elevada competitividad internacional.³⁶

En base a este contexto, la SECOFI y Nafin, organizaron reuniones amplias durante 1991 (una) y otra en año de 1993. En ellas se buscaba convencer a los micro, pequeños y medianos empresarios de las ventajas que significaban las empresas integradoras.

Antecedentes de las EI

³⁶ Los datos se tomaron de Ernesto Zedillo y Herminio Blanco. "Fomento a la integración de cadenas productivas y promoción de exportaciones", en El Mercado de Valores, núm. 7, julio de 1986, pp. 5 - 6.

1. Es conocido que las micro, pequeñas y medianas empresas presentan un problema en particular, este se deriva de su reducida escala productiva y que, en general, cuentan con una limitada capacidad de negociación, además de bajos niveles de organización y de gestión.

2. Frente a estas circunstancias y para hacer frente a los retos y oportunidades que impone la internacionalización de la economía, así como de la globalización de los mercados el Gobierno Federal instrumentó un modelo de cooperación interempresarial que dotara a las empresas de menor tamaño de elementos que ayudaran para superar sus debilidades estructurales y a incrementar sus ventajas comparativas.

3. El proceso de internacionalización de la economía, exigía al empresario mexicano asimilar una nueva cultura empresarial que le permite enfrentar la competencia y poder responder a la dinámica de la economía mundial.

4. Con el objeto de ofrecer a las empresas una forma de aprovechar las ventajas que ofrece la apertura comercial, la SECOFI, la SHCP y Nafin, diseñaron e impulsaron el modelo de Empresas Integradoras, el cual se incorporó a los Instrumento y Líneas de Acción del Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991 - 1994.³⁷

5. En 1995 se modificó el decreto original con la finalidad de darle mayor operatividad, eliminando algunas disposiciones que eran limitantes para las IE. En 1996 se publicó la resolución que otorga facilidades administrativas a las empresas integradoras.³⁸

6. En la administración del presidente Zedillo, el Programa de Política Industrial y Comercio Exterior 1996 - 2000 incorpora el fomento a las EI, considerando que el agrupamiento de empresas contribuye a la integración de cadenas productivas. Además permite combinar las ventajas de las economías de escala de las grandes empresas con la velocidad y flexibilidad de respuesta de las de menor tamaño; elementos esenciales para aprovechar las oportunidades que ofrecen los mercados internacionales.

Las EI son empresas de servicios especializados que buscan asociarse con personas físicas y morales, en su mayoría escala micro, pequeña y mediana. Los objetivos de estas empresas son:

- ✓ Elevar la competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas asociadas.
- ✓ Incrementar la eficiencia e inducir la especialización de las empresas en algunas de las diferentes etapas del proceso productivo, que den como resultado un producto altamente diferenciado por calidad, precio y oportunidad de entrega.
- ✓ Consolidar la presencia de la micro, pequeña y mediana empresa en el mercado interno e incrementar su participación en el de exportación.³⁹

³⁷ Se incorporó por decreto presidencial, se publicó el 7 de mayo de 1993 en el DOF.

³⁸ El 30 de mayo de 1995 se publicó en el DOF la modificación del Decreto Original y el 30 de marzo de 1996, la SHCP dio a conocer la Resolución.

³⁹ Los datos se tomaron de SECOFI. "Lo que usted desea saber sobre las Empresas Integradoras", SECOFI, México, agosto de 1996, p. 3.

Las EI prestan servicios altamente especializados a las empresas asociadas a los siguientes aspectos:

Tecnológicos. Adquisición, adaptación, asimilación e innovación tecnológica; modernización de la maquinaria y equipo; planeación del proceso productivo; instalación de laboratorios para pruebas de resistencia y control de calidad.

Promoción y comercialización. Búsqueda de mercados nacionales e internacionales; aplicación de técnicas de mercadotecnia y publicidad para la venta de los productos; participación en ferias y exposiciones.

Diseño. Acceso a servicios especializados en diseño, y una buena selección de estos para que satisfagan las necesidades del consumidor y lograr una mayor incursión en los mercados.

Subcontratación. Lograr la articulación y complementación de cadenas productivas; articular empresas de menor tamaño con las de mayor escala para evitar integraciones verticales excesivas; consolidar ofertas para la fabricación de partes, piezas y componentes.

Financiamiento. Gestionar, por cuenta de los socios, la obtención de créditos bancarios; asesoría especializada para mejorar su posición financiera; promoción y formación de colversiones y de alianzas estratégicas.

Actividades en común. Vender la producción por cuenta de los socios; comprar materias primas, refacciones o maquinaria y equipo en condiciones favorables de precio y calidad, en función de los mayores volúmenes de compra; adquirir tecnología y asistencia técnica; promover la renovación e innovación de la maquinaria y el equipo; brindar capacitación a la fuerza laboral y a los niveles directivos; implantar programas para mejorar la calidad e incrementar la productividad.

Aprovechamiento de residuos industriales. Asesoría para lograr una mayor utilización de materiales aptos para reciclarse, con el fin de preservar el medio ambiente; propiciar el desarrollo de tecnologías para el reciclaje.

Gestiones administrativas. Asesoría y gestión en los trámites administrativos, contables, jurídicos, fiscales y de crédito que requieran para la operación de empresas.⁴⁰

Los requisitos que se establecieron para poder formar parte de una EI son los siguientes:

1. Tener personalidad jurídica propia y que su objetivo social sea la prestación de servicios especializados de apoyo a las empresas micro, pequeña y mediana integradas.

2. Las IE deben de ser dueñas de la empresa integradores y usuarios de los servicios que preste.

3. La Integradora no podrá participar en forma directa o indirecta en el capital social de las EIA.

⁴⁰ *Ibid.*, pp. 4 - 7.

4. Los ingresos de la integradora deberán provenir exclusivamente de las cuotas y de los servicios que proporcione.

5. La administración y la prestación de servicios de la EI deberán estar a cargo del personal especializado, ajeno a las empresas asociadas.

6. La operación de la EI tendrá una cobertura local en función de sus propios requerimientos y los de sus socios.

7. proporcionar a los socios algunos de los siguientes servicios especializados:

a) Tecnológicos: facilitando el uso de información especializada, equipo y maquinaria moderna, personal calificado.

b) Promoción y comercialización: con participación integral en ferias, exposiciones, mercados nacionales e internacionales.

c) Diseño: para diferenciar los productos de las EI.

d) Subcontratación de productos y procesos industriales, para promover la especialización y mejorar la competitividad.

e) Obtener financiamiento (preferencias): para equipar y favorecer el cambio tecnológico de productos y procesos.

f) Realizar actividades en común: de tipo administrativo, fiscal, jurídico, informático, formación empresarial y capacitación de mano de obra. (cita 140)

Las EI cuentan con algunos apoyos institucionales como los siguientes:

Fiscales. Gozan del Régimen Simplificado de Tributación por un periodo de 10 años, sin la imposición de un tope a los ingresos, lo que permite la capitalización de la EI.

Financieros. Nacional Financiera, S. N. C., otorga crédito y /o capital de riesgo a las EI y a las asociadas. El Banco de Comercio exterior, otorga crédito y /o capital de riesgo a las empresas integradoras y a las asociadas para la exportación y pre exportación, directa e indirecta y desarrolla esquemas de garantías. Además Nafin imparte programas de capacitación a las EI y a sus socios.

Fomento a las exportaciones. Estas empresas pueden acreditar cualquiera de los programas de fomento a la exportación administrados por la Dirección General de Servicios al Comercio Exterior (Ecex), esta permite a las empresas que no son productora de mercancías obtener el registro como Altex y Pitex. También pueden obtener su registro como Emex en la Dirección General de Servicios al Comercio Exterior.⁴¹

⁴¹ Ibid., pp. 8 - 9.

Algunas instituciones de apoyo al esquema de EI:

1. Dependencias y entidades

SECOFI	<ul style="list-style-type: none"> a) Tiene la atribución de normar la promoción y la organización de las EI b) Coordinar los esfuerzos de las instituciones públicas y privadas involucradas en el apoyo del esquema de EI. c) Las EI podrán acreditar cualquiera de los programas de fomento a la exportación administrados por la Dirección General de Servicios al Comercio Exterior. d) Obtención de EMEX en la Dirección General de Servicio al Comercio Exterior.
SHCP	<ul style="list-style-type: none"> a) Dará de alta a las EI en el Régimen Simplificado de Tributación, conforme a las notificaciones de autorización de la SECOFI. b) En coordinación con la Secofi, propondrá nuevas disposiciones fiscales y reglas administrativas para facilitar la operación y a consolidación de las EI. c) Simplificará y dará transparencia a estos mecanismos. d) Difundirá hacia dentro y fuera de la misma secretaría, las disposiciones en materia de EI. e) Atenderá las consultas de las dependencias y de los particulares, sobre aspectos fiscales inherentes al régimen de EI.
Nafin	<ul style="list-style-type: none"> a) En coordinación con la Secofi, propondrá nuevas disposiciones fiscales y reglas administrativas para facilitar la operación y la consolidación de las EI. b) Impulsar en todo el país el Programa de Apoyo a la Constitución y desarrollo de EI. c) Participar activamente en las actividades promocionales d) Impartir programas de capacitación a las EI y a sus socios
Bancomext	<ul style="list-style-type: none"> a) Impulsar en todo el país el Programa de Apoyo a la Constitución y Desarrollo de EI b) Participar en la promoción en los mercados externos
STPS (CIMO)	<ul style="list-style-type: none"> a) Apoyar financieramente los esfuerzos de capacitación de las EI y las Integradas b) Procedimiento de elegibilidad para acceder al apoyo económico implica: sensibilización, pre diagnóstico, capacitación y, la Unidad Promotora de Capacitación (UPC) del CIMO dictamine si se apoya o no a la EI.
SEDESOL (FONAES)	<ul style="list-style-type: none"> a) Apoyar económicamente, hasta con el 20% del costo total de las horas consultor, que requiere la elaboración de un estudio de factibilidad y la elaboración del plan de negocios de una EI. b) Seguimiento de los proyectos de EI que haya promovido c) Participar con capital de riesgo y crédito a Empresas de Solidaridad, que por su impacto social resultan prioritarias
SCT	<ul style="list-style-type: none"> a) Emitirá el dictamen técnico de factibilidad sobre los proyectos de EI que se generen en el sector de Auto transporte Público Federal, y otras actividades que esta Secretaría regula. b) Dar seguimiento a las empresas que haya promovido
SER (Cooperación Técnica Internacional)	<ul style="list-style-type: none"> a) Promover el intercambio de experiencias con otros países en materia de asociacionismo para optimizar el esquema en operación y desarrollar nuevas modalidades. b) Promover entre la comunidad internacional, la asistencia técnica a proyectos específicos
CONACYT (FIDETEC)	<ul style="list-style-type: none"> a) Dar asesoría y financiamiento para el desarrollo tecnológico y estudios de preinversión que requieren las EI
Banxico (FIRA)	<ul style="list-style-type: none"> a) Apoyar la integración de productores del medio rural, así como los sectores agrícola, pecuario y piscícola b) Financiar los proyectos de factibilidad que se generen en dichos sectores c) Otorgar créditos y participar con capital de riesgo en las EI
Centro	<ul style="list-style-type: none"> a) Funcionar como consultor de proyectos de interés, por tratarse de una institución no

Promotor de Diseño México	lucrativa y disponer de una sólida infraestructura de apoyo.
UAM	a) Elabora un diagnóstico sobre las EI con base en la encuesta realizada por Secofi, con la finalidad de confrontar y complementar los resultados obtenidos por esta dependencia. b) Participa como consultor en el desarrollo de estudios de factibilidad y plan de negocios de EI.
Gobiernos Estatales	a) Con el apoyo de Comités Estatales del Consejo Nacional de la M,PyME, se podrán realizar acciones para la rehabilitación, consolidación y promoción de EI, mediante la creación de grupos de trabajo específicos, en los que participan las dependencias federales y estatales involucrados en el fomento de este régimen de organización. b) Canalicen apoyos financieros y facilidades administrativas a favor de las EI y de sus asociados, en la esfera de su competencia.

2. Instituciones privadas

Consejo Nacional de EI (CONEI)	a) Tienen la función de fungir como órgano de consulta del Gobierno Federal, en materia de: b) Representa los intereses de las EI ante las diversas instituciones gubernamentales c) Promueve el esquema de integración entre los empresarios												
Consejo Nacional de EI (CONEI)	a) Tiene la función de fungir como órgano de consulta del Gobierno Federal, en materia de: b) Representa los intereses de las EI ante las diversas instituciones gubernamentales c) Promueve el esquema de integración entre los empresarios												
Centros Regionales para la Competitividad Empresarial (CRECES)	Es una red de centros de vocación regional y sin fines de lucro, son especializados en realización de diagnósticos empresariales, aproximan a los directivos de los negocios con las herramientas necesarias para elevar sus niveles de competitividad: <table border="0" style="width: 100%;"> <tr> <td>Información y orientación</td> <td>—</td> <td>Servicios internos del CRECE</td> </tr> <tr> <td>Diagnóstico de viabilidad</td> <td>—</td> <td>Servicios que no proporciona el CRECE</td> </tr> <tr> <td>Consultoría especializada</td> <td>—</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Acceso a financiamiento</td> <td>—</td> <td>Canaliza a las empresas y a las instituciones especializadas</td> </tr> </table>	Información y orientación	—	Servicios internos del CRECE	Diagnóstico de viabilidad	—	Servicios que no proporciona el CRECE	Consultoría especializada	—		Acceso a financiamiento	—	Canaliza a las empresas y a las instituciones especializadas
Información y orientación	—	Servicios internos del CRECE											
Diagnóstico de viabilidad	—	Servicios que no proporciona el CRECE											
Consultoría especializada	—												
Acceso a financiamiento	—	Canaliza a las empresas y a las instituciones especializadas											
Cámaras y Asociaciones Empresariales	Que participan en la difusión, promoción y capacitación sobre el régimen de integración												
Instituto Tecnológico Autónomo (ITAM)	a) En coordinación con Secofi elabora un diagnóstico sobre las EI y sus asociados. Formulará recomendaciones para mejorar la operación de dicho esquema b) Propondrá esquemas alternativos de organización interempresarial que favorezca a la M,PyME.												
Grupo Serfin	Se negocia con este banco un esquema de finanzas para EI y sus asociados que las requieran para participar en licitaciones públicas.												

Los datos fueron tomados de . . .⁴²

⁴² SECOFI. Guía para la promoción de EI, publicado por la Subsecretaría de Promoción de la Industria y el Comercio Exterior, Secofi, México, julio de 1996, pp. 18 - 25.

Cuando un grupo de microempresarios constituye una integradora es frecuente que lo haga pensando en optimizar y mejorar su inserción en el mercado, antes que en contar con un medio para tener acceso al financiamiento. Así, la EI esta pensada para abordar problemas de comercialización y de organización de la producción.

Hay ventajas para las empresas asociadas cuando se constituye una integradora en cinco aspectos: tecnología, productividad, compras, ventas y finanzas.

Ventajas tecnológicas	1. Aprovecharían la ventaja competitiva que representa el tamaño reducido de las empresas, el cual permite tiradas cortas de producción y una mayor variedad de bienes.
Ventajas en las compras	1. Las EI reducirían los costos e producción mediante la compra conjunta de telas, hilos, botones, cierres, etc., lo que permitiría a su vez, mejorar la calidad de dichos insumos. 2. Así mismo, mediante procedimientos modernos de manejo de inventarios, estos se reducirían significativamente y con ello los costos de producción.
Ventajas en la productividad	1. Se propiciaría una mayor utilización en los equipos, lo que elevaría la eficiencia en el proceso productivo. 2. Al organizar la actividad productiva en esta forma, las empresas de menor tamaño podrán especializarse en ciertas fases de aquella. 3. Al separarse los procesos de producción entre diversas empresas, la mayoría de estas reducirían sus necesidades de equipo, lo que las llevará a mejorar su uso, a recuperar más pronto las inversiones y a estar en mejores condiciones para incorporar innovaciones tecnológicas.
Ventajas en la comercialización	1. Mejoraría la competitividad en precio, al manejar una oferta adecuada lo largo del año, mediante la diversificación de modelos y tallas, lo cual permitiría ofrecer la seguridad de que los envíos se ajustarian a los plazos como a los volúmenes solicitados. 2. Se fortalecerá la presencia de las marcas de la empresa en el mercado, en condiciones de calidad y precio homogéneas a lo largo del tiempo, o en todo caso con pequeños incrementos de precio derivados del reconocimiento de la calidad y de la aceptación que obtengan dichos bienes en el mercado. 3. Mediante programas de respuesta dinámica, que mejoren la comunicación entre la empresa integradora, los productores y el mercado, se evitaría la posibilidad de inversiones eficientes, tanto en equipo como en insumos.
Ventajas financieras	1. Se mejoraría la capacidad de las empresas para negociar el precio, con sistemas de financiamiento que permitan a las empresas asociadas obtener liquidez aunque las mercancías se encuentren en tránsito. De este modo se impediría que castigaran los precios y por tanto las ganancias, como resultado de las presiones que significan las cuentas por cobrar y la necesidad de no interrumpir el ritmo de producción.
Otras ventajas	1. Las empresas vinculadas adquirirían beneficios que no podrían lograr por desarrollo interno, fusiones u otro mecanismo. 2. Se reduce el riesgo porque ninguno de los participantes lo asume en su totalidad, sino que es compartido. 3. Las alianzas permiten trasladar conocimientos o habilidades muy bien desempeñados por determinada empresa, o incluso en su propiedad única, a otras empresas que así elevarán de manera importante su competitividad; al mismo tiempo, la empresa que transfere se beneficia al ampliar su ámbito de operaciones.

Estos datos se tomaron de...⁴³

⁴³ Loyola J. Antonio, "Estrategias empresariales frente a la globalización económica", en Comercio Exterior, vol. 44, núm. 5, mayo de 1994, p. 461.

Las ventajas que se lograron al formar parte de una EI son:

- ✓ Eleva la competitividad de las empresas asociadas
- ✓ Esta asociación tiene flexibilidad para adaptarse a cualquier actividad económica
- ✓ Se mantiene el poder de decisión individualde los empresarios al interior de su empresa
- ✓ Los empresarios se dedican a producir, mientras que las EI se ocupan de realizar otras actividades especializadas que los asociados necesitan.
- ✓ Se crean economías de escala derivadas de una mayor capacidad de negociación para comprar, producir y vender
- ✓ Se evita la duplicidad de inversiones, incluso de renovar o innovar el parque Industrial.
- ✓ Se alcanza la especialización en determinados procesos y productos
- ✓ Se facilita el acceso a servicios especializados a bajo costo
- ✓ Se logra un mejor aprovechamiento de la capacidad instalada en la EI y una diversificación de los mercados, al permitir ingresos por la venta de servicios a terceros, hasta por un 10% del total de sus ingresos
- ✓ Se hace más eficiente el proceso de producción con lo que se obtienen bienes y servicios de calidad a precio competitivo, lo que favorece la concurrencia a mercados más amplios. ⁴⁴

También las alianzas implican algunos costos y riesgos:

- * Los recursos y el tiempo que han de destinarse al mayor grado de coordinación que se hace necesaria.
- * La posible erosión de l posición competitiva, debido a que el cooperar o transferir conocimientos a otra empresa, esta puede ganar terreno a costa de la propia empresa.
- * Alguno de los asociados (sobre todo en las vinculaciones que tienen cierto nivel de integración vertical) se podría convertir en competidor.
- * Reducción del poder de negociación de alguna de las partes, con proveedores o con clientes, porque en lugar de tener un inventario de proveedores o compradores para elegir, la vinculación establece un compromiso más sólido con alguno o varios de ellos, lo que implica cierto grado de dependencia. ⁴⁵

3.2.1. Empresas que se integraron

Las siguientes empresas son algunos ejemplos de empresas pequeñas que se unieron formando Empresas Integradoras para adquirir competitividad e incrementar sus ventas.

Comercializadora Integral Ocean Life, S.A. de C. V.

Sus socios son los distribuidores de pescados y mariscos de "La Nueva Viga" en el Distrito Federal. Otorga asesoría integral y comercializa productos de los treinta socios, locatarios de la Central de Pescados y Mariscos de La Nueva Viga, en el Distrito Federal. Esta empresa esta exportando camarón. Recibe apoyo financiero de Nacional Financiera por

⁴⁴ Los datos se obtuvieron de SECOFI, "Lo que usted desea saber sobre las EI", Op. Cit., pp. 7 - 8.

⁴⁵ Los datos se tomaron de J. Antonio Loyola A., "Estrategias empresariales frente . . .", op. Cit., p. 481.

medio del Programa Impulso, en la modalidad de cuasicapital, el apoyo fue de 20 000 pesos por locatario, en un plazo a tres años con seis meses de gracia.

Dee Grand.

Los socios de esta Integradora son cinco empresarios de la industria de la confección que operan en el Distrito Federal. Su objetivo principal fue conjuntar sus capacidades de manufactura para maquilar prendas de vestir provenientes de EUA.

Grupo Empresarial Atotonilco, S. A. De C. V.

Es un grupo de diez empresas de la confección que se localiza en los Altos de Jalisco. Estas empresas exportan a los Estados Unidos el 60% del total de su producción.

ICT Mexicana, S. A. De C. V. Tiene su sede en el Distrito Federal y opera a nivel nacional sus socios son un grupo de investigadores en las áreas de biomédica y farmacológica. Su objeto es desarrollar proyectos de investigación, para las industrias que lo solicitan, mediante el aprovechamiento de equipos y laboratorios en desuso.

Grupo de Servicios, Ingeniería y Proyectos de S. A. De C. V. (Sienpro)

Se integraron diez firmas de ingeniería; de las cuales una parte de ellas esta especializada en la generación y comercialización de energía eléctrica y otra parte de ellas en el tratamiento y uso de aguas residuales.

Impresa Integradora de Restaurantes de Reynosa, S. A. De C. V.

Inició sus operaciones con 29 socios. Su primera actividad es la compra consolidada de mercancías diversa y de bebidas. En sus primeras operaciones han logrado ahorro de el 30%.

Grupo Arcu, S. De R. L. De I. P. y C. V.

Opera en Cuemavaca, Morelos, tiene diez socios que son artesanos ceramistas. Su objetivo es comercializar conjuntamente sus productos tanto en el mercado nacional como al internacional. En un lapso corto de tiempo lograron consolidar un mercado en Europa.

Importadora de Mercancías Populares, S. A. De C. V.

Es un grupo de comerciantes que operan en Tijuana Baja California, y que una vez integrados, se convirtieron en industriales. Importan enseres domésticos usados (refrigeradores, lavadoras, secadoras, estufas, etc.) y las comercializaban, más tarde las reparan y otorgan garantía a sus compradores.

Representaciones Impresas S. A. de C. V.

Presta servicios gráficos especializados y apoya a ocho socios dueños de pequeñas imprentas en Mexicali, Baja California. Su propósito es la impresión con tecnología de punta, de las formas continuas que utilizan las empresas asociadas. El mercado de esta compañía se ubica en la frontera norte de México y al sur de EUA. Este es un mercado en expansión por el rápido incremento de computadores en las empresas, por la obligación de imprimir comprobantes en los establecimientos autorizados por la SHCP y por el crecimiento del mercado intercambios en la frontera (México - Estados Unidos) de los dos países.

Promotora Ucrossin, S. A. De C. V. (Unión de Crédito Agroindustrial, Pesquero y se Servicios del Sur de Sinaloa)

Su propósito es la compra, venta, importación y exportación de productos primarios, procesados bienes de capital para las empresas asociadas a la Ucrossin, también ofrece asesoría administrativa y la contratación de seguros. Nacional Financiera ofrece su apoyo con asesoría y asistencia técnica para su construcción, y la oferta de cuasicapital para nuevos socios.

Canal de Chihuahua, S. R. L. I. De L. P. y C. V. Comercializadora de Alimentos de Chihuahua.

Esta Integradora esta compuesta por 17 socios de la Ciudad de Chihuahua que se dedica a distribuir alimentos para la industria maquiladora y las tiendas de autoservicio. Las empresas envasan carne seca al vacío, granola, miel, frijol cocido, tortillas de harina y diversas botanas. Brinda además, servicios especializados de diseño, mercadotecnia, legales y fiscales. Nacional Financiera brinda su apoyo por medio del Promyp con créditos.

Unión de Crédito Agropecuario, Industrial y Comercial de Sombretete, S. A. De C. V.

Esta unión del estado de Zacatecas recibió la autorización para convertirse en Empresa Integradora. Ha creado filiales para el intercambio y la obtención de productos en condiciones preferenciales; una de ellas comercializa integralmente los productos de sus afiliados, entre ellos utensilios y herramientas agrícolas diseñadas y fabricadas por menonita, como arados, molinos, cortadoras, etc.; vinos, mezcales, granos envasados, así como quesos y otros productos lácteos. Nacional Financiera apoya con financiamiento por medio de su programa Promyp.

Corporación Industrial de Tejido de Punto de Hidalgo, S. A. De C. V.

Esta empresa agrupa a cerca de 400 productores de prendas para vestir a base de tejido de punto, principalmente suéteres, chalinas blusas y mallas. Sus funciones son la compra de materias primas, el diseño y la comercialización. Nacional Financiera apoya con créditos por medio del Promyp.

Unión de Artesanos del Oriente de Yucatán, S. R. L. De I. P. de C. V.

Esta empresa agrupa a 22 micro empresas, la mayoría de ellas talabarterías y talleres de confección. Los primeros se dedican a la fabricación de cinturones, sandalias, bolsas y otros objetos de piel; las segundas se dedican a fabricar hamacas y sobre todo ropa típica como los huipiles. Otras empresas elaboran objetos decorativos y utilitarios de bejuco, palma y henequén pintado, o se dedican al tallado de piedras y a la cerámica. Todas tienen su mercado en el turismo extranjero.

Mortero de Leyva Grupo "A"

Unidad de Producción Pesquera Ejidal (UPPE) que agrupa a 22 pescadores de erizo que se asociaron en 1986 y se localiza en El Rosario, municipio de Ensenada.

Grupo Industrial VIC – TOR, S. C.

Esta formada por 23 agricultores que se dedican al cultivo de trigo y de algodón, se asociaron en 1993; se ubica en el poblado de Benito Juárez, municipio de Mexicali.

Secofi registró a la empresa Chamarras y Confecciones Xoxtla, S. A de C. V. Como la primer Empresa Integradora de México. Esta se constituyó el 11 de junio de 1993, reúne a 52 de los 200 fabricantes de chamarras de San Miguel Xoxtla, Puebla. Esta comunidad cambió su vocación tradicional agrícola cuando llegó HYLSA a fundir hierro y acero, pero sobre todo cuando e generalizó la fabricación de ropa en los hogares. Después de muchos problemas (sobre todo políticos), se logró la conformación de la EI y se obtuvo también el reconocimiento de Bancomext, Nafin, la Cámara de Industria Textil, del Gobernador local, de la Secretaría de Economía del Gobierno del Estado y de Secofi.

3.2.2 Empresas que no se integraron

Como resultado directo de la puesta en marcha del TLCAN no todas las Pyme buscaron, ni todas encontraron la solución a la competitividad de sus similares norteamericanas en las EI; algunas por ejemplo, formaron alianzas con empresas estadounidenses para realizar un proceso de producción.

Un ejemplo el caso de la industria tlascalteca del vestido, en la que aparecieron nuevas redes industriales (como se ve en el diagrama). Primeramente llamó la atención el establecimiento, a sólo dos años de la entrada en vigor del TLCAN, de cinco niveles escalonados entre sí.

Redes Industriales en Tlaxcala			
Sector	Nacionalidad dominante		Nivel
Formal	estadounidense	Empresa en California "Broker"	1
	Mexicano - Estadounidense	Contacto en México Centro de distribución en la República Mexicana	2
	Mexicana	Tlaxcala Taller de alto nivel Taller de bajo nivel	3
Informal	Mexicana	Submaquila	4
	Mexicana	Talleres domiciliarios	5
		Maquila nacional (factura) Maquila internacional (sin factura)	
		(micros)	
		Tienden a dejar la red por falta de calidad	

"Este pequeño y selecto grupo de microempresarios, a veces con hondas raíces artesanales en el estado de Tlaxcala, es el menos afectado por el TLCAN".⁴⁶

En el primer nivel prevalecen las empresa estadounidenses ubicadas casi siempre en California. En el segundo aparece el contacto en México: un centro de distribución, es decir, una gran bodega a la que arriban cada semana de uno a cinco contenedores que provienen

⁴⁶ Ávila, D. Antonio. "México, el TLC y las relaciones con América del Norte", en México en la economía internacional, TOMO I, PRI, México, 1993, p. 115.

de EUA con el material cortado y listo para el ensamblaje. En los 3 últimos niveles operan empresas pequeñas y medianas de capital exclusivamente mexicano. En el tercero predominan las empresas pequeñas o medianas. Este nivel se subdivide en dos. En el nivel alto, calificado así por la cuantía de la inversión, su tecnología reciente y su maquinaria computarizada; y el nivel bajo, con escasa o nula inversión, tecnología con 10 o 20 años de antigüedad y talleres pequeños (estos talleres se encuentran en el tercer y cuarto niveles).

El 4º. Y 5º. Niveles son exclusivamente nacionales, con raras excepciones. En el 4º. Predomina la submaquila nacional, maquilan para compañías estadounidenses; en el quinto nivel se encuentran los talleres domiciliarios. Estos no progresan mucho, sin embargo, tampoco desaparecerán. Pueden conectarse con la maquila internacional de forma muy esporádica y también por medio de subcontrataciones de 2º y 3er. Nivel, pero no pueden aspirar a más.⁴⁷

También existen otro grupo de empresarios que trabajan dentro del sector informal. Estos son los empresarios independientes, que no maquilan, sino que fabrican para los mercados local, regional o en no pocas ocasiones, nacional. Se trata de productores con mucha experiencia y autodidactas que han aprendido a fabricar, por ejemplo un pantalón de mezclilla. Ellos cubren todas las etapas del proceso: compran la tela, cortan, la cosen - dando empleo a las personas de la localidad, en su mayoría mujeres - y después de ponerle marca registradas por medio de etiquetas 'piratas', venden personalmente sus prendas en algunos mercados regionales.

Otra forma eficiente de integrar a las Pyme con las grandes empresas es la subcontratación para que aquellas produzcan componentes específicos. En este modelo, las Pyme pueden tomar la forma de filiales, empresas propiedad de la compañía madre o de asociadas, o de empresas independientes, todas ellas cooperan con las grandes compañías en calidad de afiliadas.

Las Pyme se pueden agrupar en una variedad de organizaciones industriales y comerciales con un amplio rango de niveles de eficiencia y competitividad; empresas rurales que sostienen la economía familiar; subcontratistas en etapas diferentes de la producción que trabajan para una compañía más grande; pequeños productores independientes que ofrecen productos para el mercado local; negocios especializados que participan en redes de operadores complementarios, y empresas medianas dedicadas al mercado internacional por medio de la oferta de productos de nicho.

Queda en claro que el tamaño no es en sí útil ni suficiente para identificar la capacidad competitiva de las empresas. Más bien, es necesario identificar el entorno social y de producción.

Las Pyme pueden ser competitivas si recuperan, como aglomeración, las ventajas colectivas de las que carecen individualmente.

⁴⁷ Todas estas transformaciones y las que se generan con ellas.

3.3 La especialización de las Pyme

Son pocas las empresas que basan su proceso productivo en la innovación tecnológica cuyas características varían por sector y rama productiva. Sólo en las grandes empresas se realizan actividades para el desarrollo de nuevas tecnologías; el resto de la investigación en México se efectúa en centros e institutos de investigación superior universitaria y tecnológica, en general poco vinculados a la vida productiva del país.

El sistema educativo nacional constituye el motor del proceso de modernización, aunque en la realidad no es beneficiario directo de acciones y estrategias. En cuanto a la capacitación, la mayoría de las empresas pequeñas la percibe como una imposición más que como factor de readecuación o eventual de cara los problemas a que se debe enfrentar ante el peligro de desaparecer.

La capacitación representa para el trabajador la posibilidad más inmediata de adquirir una ventaja competitiva producto de la experiencia forzada, recibida en la práctica laboral, con lo que desvirtuó el sentido tradicional otorgado a la institución. Sin muchas posibilidades de ofrecer salarios altos, estas empresas por lo general proporcionan gran parte de la experiencia que el trabajador necesita, para aspirar a mejores condiciones de contratación en otra empresa. Esta es la razón principal por la cual estas unidades registran la mayor rotación de personal.

En la subcontratación se entran relaciones entre las empresas. En la subcontratación tradicional se puede hablar de un beneficio económico únicamente para las partes (reducción de costos para la gran empresa y aseguramiento de períodos vitales para la pequeña), mientras que en la subcontratación de especialidad existe un beneficio de tipo organizativo y tecnológico, además de los otros.

Para que una Pyme se integre en una red debe especializarse en algún segmento de la producción, pero también debe reorganizar su estructura productiva interna, incorporar una parte importante de las innovaciones tecnológicas tanto en la gestión como en la producción y adoptar prácticas de "justo a tiempo y de calidad total".

Al rodearse la gran empresa de una red de Pyme a las que confía una parte de la producción puede flexibilizar su estructura interna en el proceso de producción.

Los elementos clave del concepto de especialización flexible son:

- ✓ Equipo multiuso e innovación, mano de obra calificada, con una mentalidad innovadora, utiliza equipó de uso general para producir lo que se requiera.
- ✓ Grupos de empresas o comunidades de pequeñas empresas el semillero para un intercambio de ideas. La cercanía física facilita el intercambio de ideas y, así mismo, eficiente el desarrollo de instituciones y sus intervenciones.
- ✓ Interacción / creación de red, es todo el conjunto de relaciones de subcontratación y esfuerzos de colaboración entre las pequeñas empresas y entre las empresas más pequeñas y las más grandes.

✓ Eficiencia colectiva, es el resultado de la presencia física cerca de otros productores innovadores.⁴⁸

Actualmente se reconoce que la competitividad de las empresas ya no se relaciona sólo con su tamaño, factor al que se asociaba la capacidad para obtener grandes volúmenes de producción, realizar cuantiosas inversiones en bienes de capital, emprender costosas estrategias de comercialización o reducir los costos de la mano de obra, sino que depende básicamente de las capacidades tecnológicas, la organización flexible de los factores productivos y la actividad.

El dinamismo y el potencial innovador de las Pymes se basa en los siguientes puntos:

Estrategias tecnológicas	Debe haber condiciones internas que permitan vincularse de forma directa con el mercado tecnológico. ¿En qué medida el sistema de apoyos instrumentado por diversas instituciones, sobre todo públicas, se planeó para favorecer dichos aspectos? La pregunta concierne a la eficiencia del sistema nacional de capacitación y el funcionamiento de los mecanismos crediticios.
Cultura tecnológica	Una precondition para la innovación es la organización interna que permite construir una memoria tecnológica colectiva. ¿En qué medida las prácticas organizativas de las Pyme, a veces paternalistas, a veces autoritarias, hacen plausible la construcción colectiva y la formalización del conocimiento, sustento necesario para la acumulación tecnológica y la innovación?
Sectores de actividad Industrial	La política industrial puede rescatar y fortalecer a la PYME ¿Hasta dónde las Pyme incursionan en sectores modernos, o en nichos de especialización, y hasta dónde la política industrial busca propiciar su participación como agente en la transformación productiva el país?
Relaciones Inter. empresas	Las redes de empresas se han convertido en una de las fortalezas de los sistemas regionales nacionales de innovación. ¿ Existen en México relaciones de cooperación entre las PYME y las grandes empresas, o predominan todavía las relaciones clásicas de subcontratación entre unas y otras? El marco institucional en que se desenvuelven las relaciones entre empresas en el país ¿Hace plausible el surgimiento de verdaderas redes de cooperación entre empresas de diversos tipos, tamaños y sectores de actividad?, ¿Son suficientes las prácticas de regulación institucional o las instituciones mismas para promover y consolidar redes de empresas innovadoras?

Los datos se tomaron de . . . ⁴⁹

⁴⁸ Meine Pieter Van Dick. "Globalización, integración regional y promoción de distritos competitivos flexibles como estrategia de industrialización en pequeña escala", pp. 193 - 221.

⁴⁹ Villacencia, Daniel. "Las Pyme innovadoras", en Comercio Exterior, vol. 44, núm. 9, septiembre de 1994, p. 759.

3.4 Las entidades que proporcionan ayuda a las Pyme

Debemos estar consientes de que nos hemos insertado en la economía global, por eso era muy necesaria una reforma del Estado de manera profunda y una apertura económica; la primera apoyando el desarrollo del sector productivo y la segunda logrando que nuestra planta productiva pudiera ser competitiva a nivel internacional.

"Por estas razones en la nueva política de desarrollo del gobierno mexicano, la micro, pequeña y mediana empresa, representa un interés prioritario, y existe una gran cantidad de instrumentos para poder lograr un apoyo integral y amplio en este importante sector de la actividad productiva."⁵⁰

Estas fueron las palabras de oscar Espinosa Villarreal como Director General de Nacional Financiera en su participación durante el Seminario Internacional: La Micro, Pequeña y Mediana Empresa y la Globalización de la Economía, realizado del 1 al 4 de marzo de 1993 en la Ciudad de México.

Durante el Sexto Informe de Gobierno de Carlos Salinas (noviembre de 1994), este señaló que durante su gestión había auspiciado la creación de 90 empresas integradoras y 350 uniones de crédito. Nafin había apoyado a 415 000 empresas y Bancomext a más de 50 000; en el último caso, su Programa Integral de impulso a la Pequeña y Mediana Empresa apoyó la exportación de las Pyme sobre todo de manera indirecta.

Al primer trimestre de 1994 las El sumaban 51, además de 15 sociedades de responsabilidad limitada que agrupaban a 2 000 empresarios y 250 sociedades cooperativas. Se contaba con el Centro Coordinador de la Red Mexicana de diez bolsas de subcontratación y múltiples bolsas de residuos industriales. A parte de la tarjeta empresarial, se habían creado varias líneas específicas de crédito para facilitar el acceso a los recursos. Nafin apoyó la reestructuración de pasivos, el establecimiento de nuevas formas de garantías y la canalización de financiamiento por parte de las empresas a las Pymes.

El Programa de Calidad Integral y Modernización (CIMO), de la Secretaría de Trabajo, había desarrollado más de treinta unidades promotoras de capacitación e impartido cursos en más de 4 000 empresas pequeñas y medianas. La Red nacional de Capacitación estaba constituida por cerca de 2 000 instituciones -universidades, cámaras y otras - y más de mil instructores. El sistema de ventanilla única ascendía a 117 en todo el país.⁵¹

Por su parte, el apoyo que la Pequeña y Mediana Empresas reciben en México aún deja mucho que desear, ya que las instituciones que proporcionan ayuda ponen un sin número de trámites para que las empresas puedan acceder a un crédito o a alguna asesoría. Sin embargo, desde la entada en vigor del TLCAN, el Gobierno Federal se ha preocupado, a través de sus instituciones, por apoyar este sector industrial, que constituye la base del

⁵⁰ Espinosa, V. Oscar. "La micro, pequeña y mediana empresa y la globalización de la economía", en El Mercado de Valores, núm. 6, marzo 15 de 1993, pp. 11 - 29.

⁵¹ Estos datos fueron tomados del artículo de José Luis Méndez, "Veinte años de planeación industrial de México", publicado en la revista Comercio Exterior, vol. 47, núm. 1, enero de 1997, pp. 50 - 56.

desarrollo y crecimiento económico del país. Enseguida se numeran algunos de estos apoyos que les brindan algunas entidades gubernamentales, financieras, tecnológicas, etc.

3.4.1 Entidades Gubernamentales

EUA y Canadá, socios firmantes del TLCAN junto con México, cuentan con muy amplios y eficaces instrumentos para promover las capacidades de las Pyme, México por su parte, aplica una política industrial de corte neoliberal.

Algunas vías que se han creado para apoyar a las empresas son las Empresas de Comercio Exterior (Ecex), el Sistema Mexicano de Promoción Externa (Simpex), la Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones (Complex). Enseguida se expone cada una de manera más específica.

Ecex	<p>Con fundamento jurídico en un decreto publicado en el DOF el 3 de mayo de 1990, en México operan las Empresas de Comercio Exterior (Ecex), las cuales se especializan en comercializar los productos mexicanos en el extranjero y tienen la capacidad suficiente para integrar las diferentes fases del proceso en un mercado internacional cada vez más complejo y competitivo.</p> <p>Los objetivos básicos de las Ecex son estimular y consolidar la oferta exportable, en particular la de empresas pequeñas y medianas; identificar y promover la demanda de mercancías mexicanas en el exterior; establecer canales de comercialización internacional, y desarrollar proveedores nacionales de insumos para productos de exportación.⁵²</p>
Simpex	<p>Con la consolidación del Sistema Mexicano de Promoción Externa (Simpex) se buscaba fortalecer y extender la utilización del Simpex, ampliando su cobertura en cuanto a número de proyectos, usuarios y promotores, asegurando la calidad de su información tanto a lo relativo a la cartera de oportunidades de comercio e inversión, como al conjunto de los módulos de información de amplia cobertura internacional, tales como el Internet.</p> <p>En el mediano plazo se buscaba concesionar su operación a una organización privada especializada. Se mejoraría su diseño para facilitar su uso por empresas micro, pequeñas y medianas sin conocimientos profundos de informática. Se consolidaría la adopción, por parte de las instituciones participantes en el Simpex de cobros diferenciados a los servicios de atención, en función a la viabilidad, complejidad y potencial de los proyectos. Particularmente se atendería la promoción de las oportunidades de negocio para la pequeña y mediana empresa.⁵³</p>
Complex	<p>Con esta Comisión se buscaba: fortalecer los mecanismos de consulta y resolución de casos mediante su sistematización en otras instituciones del sector público, con especial atención a la micro, pequeña y mediana empresa. En coordinación con otras dependencias del sector público, privado y educativo, se promoverían seminarios y eventos de interés para el exportador.</p> <p>Se establecería una base de datos de comunicación y consulta de casos de la</p>

⁵² Los datos se tomaron de Miguel García Altamirano. "Impulso Micro Económico", en Comercio Exterior, vol. 44, núm. 7, julio de 1994, p. 610.

⁵³ E. Zedillo y H. Blanco, "Fomento a la integración . . ." *op. Cit.*, p. 13.

Compex en las entidades federativas y en los organismos miembros de la Comisión, así como un sistema de consulta directa, a través del cual los exportadores pueden conocer el avance en sus planteamientos y recibir asesoría. ⁵⁴

En cuanto a las demás instituciones y secretarías de gobierno que tendrían participación directa tenemos que: el INEGI coordinaría la elaboración de listas de sectores y actividades consideradas como riesgosas que requieran autorización previa para la apertura de una empresa. La Secretaría de Salud eliminó trámites de autorización de apertura y operación para los giros comerciales que no lo justifiquen; también sustituyó la licencia sanitaria por un aviso de funcionamiento para los casos de giros, cuya operación no implique riesgos para la salud.

En el marco del Programa de Desarrollo Informático que coordina el INEGI, se fomentó el uso del acervo tecnológico disponible y el desarrollo de una infraestructura que permita incorporar y asimilar las innovaciones en mejores condiciones, para lograr el máximo aprovechamiento. En este sentido se avanzó en el proceso de acreditación de los programas de informática y computación para impulsar una mejora sustancial en la formación de recursos humanos; en coordinación con el CONACYT (Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología), se propició una mayor coordinación de proyectos conjuntos a través de la Red de Desarrollo e Investigación en Informática; adicionalmente en materia de infraestructura de redes de datos, el sector público amplió el acceso y la transmisión de datos por medios electrónicos.⁵⁵

La Secretaría de Medio Ambiente substituyó la manifestación de impacto ambiental por un informe preventivo para el caso de pequeñas empresas que no se dediquen a actividades de alto riesgo y que no se encuentren ubicadas en zonas de riesgo ambiental. Para simplificar los trámites ante el IMSS, el INFONAVIT y la Comisión del SAR, se promoverá la adopción de un número único de identificación para efectos de afiliación a dichos organismos.

Como datos adicionales mencionaremos que el Consejo Nacional para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa suscribió el 14 de febrero de 1996 un convenio de colaboración con el Instituto Español de Pequeña y Mediana Empresa Industrial para apoyar a las compañías con asesoría técnica, encuentros empresariales, transferencia de información y asistencia para la innovación tecnológica.⁵⁶

Las acciones que se propusieron para 1997 fueron:
Consolidar la Red de Centros para la Competitividad Empresarial
Impulsar el Desarrollo de Proveedores Nacionales
Mejorar la situación tecnológica de las empresas de menor tamaño
Fortalecer el programa de formatos de negocio para el pequeño comercio⁵⁷

⁵⁴ *Ibid.*, p. 15.

⁵⁵ Los datos se tomaron de Ernesto Zedillo Ponce de León, "Tercer Informe de Gobierno", en El Mercado de Valores, núm. 10, octubre de 1997, p. 19.

⁵⁶ Este dato se tomó de "Recuento Nacional", en Comercio Exterior, vol. 46, núm. 3, marzo de 1996, p. 256.

⁵⁷ Los datos fueron tomados de Heminio Blanco Mendoza, "Secofi: Programa de Trabajo 1997", en El Mercado de Valores, núm. 4, abril de 1997, p. 13.

Centro Nafin para el Desarrollo e la Micro, Pequeña y Mediana Empresa en el Distrito Federal

El Centro sirvió como herramienta de promoción y servicios a la comunidad empresarial. En este Centro, los empresarios recibieron asesoría y el trato experto de diversos intermediarios financieros, incluyendo la banca comercial y la de desarrollo, arrendadoras, uniones de crédito, empresas de factoraje y entidades de fomento, así como del gobierno capitalino, de diversas dependencias y entidades gubernamentales, de las agrupaciones empresariales, compañías afianzadoras, despachos de consultoría e institutos y centros de investigación.

Las estrategias de promoción y atención empresarial estuvieron acompañadas de una estrecha relación de cooperación con las autoridades del gobierno del Distrito Federal, la cual hizo posible la definición de políticas de fomentos conjuntas. Dicha relación entre Nafin y el gobierno local, quedó plasmada en el Convenio Marco de Colaboración, ratificado en febrero de 1994.

En cuanto al apoyo sectorial, se trató de dar prioridad al sector industrial, ya que sólo el 10% de los establecimientos (21, Prácticamente, la situación es distinta (24) existentes en el D. F., participa en su producción bruta con un 30% y emplea alrededor del 35% de su población ocupada. La industria manufacturera representaba, además el 25% en la estructura del sector en el PIB nacional.

En cuanto al sector industrial, las estrategias se enfocaron a contribuir a la modernización de los establecimientos y a respaldar las ramas que tuvieran viabilidad para permanecer en el D. F. Dando preferencia a las actividades con baja o nula emisión de contaminantes o bien, bajos costos en la reducción de sus emisiones, así como a empresas que no consumieran altos volúmenes de agua y energía.

De una forma más específica, en los tres puntos siguientes se aborda el apoyo que se da a las Pyme por parte del gobierno federal, de los gobiernos estatales (en su caso), de los que se dan en conjunto con bancos y organizaciones y de los Programas, Comisiones y hasta seminarios especializados en el subsector industrial.

Algunos de los más importantes son los siguientes:

<p>Comisión Mixta para la Modernización de la Industria Micro, Pequeña y Mediana (Comin)</p>	<p>Esta Comisión fue constituida por decreto presidencial y se publicó en el DOF el 10 de septiembre e 1991. en esta Comisión se buscaba la participación de los tres niveles de gobierno (el federal el estatal y el municipal), los grupos industriales y los sectores público, social y privado.</p> <p>Se puso en marcha con el objetivo de contar con un foro en el que se plantearan y resolvieran los problemas de las Micro, pequeñas y Medianas Empresas (MPME). Su función básica era la aplicación del programa adecuando sus instrumentos a las necesidades y a las características de las diferentes industrias y regiones.</p> <p>El papel que se buscaba desempeñaran los tres niveles de gobierno, grupos industriales y sectores de la sociedad, era su participación responsable en el diseño de estrategias y en la ejecución de acciones específicas, acordes con las prioridades y necesidades de la industria en cada una de las entidades federativas del país.</p>
<p>Consejo Nacional de la micro, Pequeña y Mediana Empresa</p>	<p>Ernesto Zedillo, instaló formalmente el 9 de mayo de 1995 este Consejo como el "foro más importante para el estudio, diseño y funcionamiento de ordenamientos y mecanismos de promoción para este tipo de empresas."⁵⁹</p> <p>El propósito del Consejo sería promover la agilización de trámites, el financiamiento suficiente y en condiciones adecuadas la incorporación de tecnología para hacer a estas empresas más competitivas y la adaptación de mecanismos expeditos para la comercialización. Para el diseño del formato único que serviría de apertura y funcionamiento a estas empresas, se instruyó a los titulares de las Secretarías de Trabajo, Salud, Medio Ambiente, Contraloría y Comercio, además del Director del INEGI.</p> <p>Una tarea importante del Consejo sería la generación de propuestas para que las empresas resolvieran sus problemas: un gran número de trámites costosos, acceso a financiamiento en condiciones adecuadas, tecnología que les permita competir en los mercados internacionales y los nacionales de forma efectiva, dificultades en sus mecanismos de comercialización; también esto influirá en aspectos muy importantes como la capacitación, medio ambiente y tratamiento fiscal.</p>

Con el objeto de brindar apoyo de todas las maneras posibles, se crearon programas más específicos. Los programas fueron diseñados principalmente por Nacional Financiera, algunas Secretarías de Gobierno y el Presidente. Algunos de estos programas más importantes son los siguientes:

⁵⁹ Algunas palabras que pronunció el Presidente Ernesto Zedillo en el discurso de inauguración del Consejo, en El Mercado de Valores, núm. 6, junio de 1995, p. 3.

Programas de Apoyo Crediticio (Promyp)

Su objetivo principal era el promover la creación y apoyar el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas, buscando que se incorporaran a los procesos de la economía formal, y su integración a las cadenas productivas y comerciales.

Las micro y pequeñas empresas pueden obtener apoyos financieros del Promyp mediante solicitud a una institución intermediaria autorizada y reconocida por Nafin. Estos intermediarios financieros son instituciones con autorización para descontar créditos al amparo de los programas crediticios de Nacional Financiera, S. N. C. , en este caso del Promyp.

Los apoyos financieros de Promyp debían atender, cuando menos, algunas de las siguientes prioridades de fomento: la creación de fuentes de empleo, principalmente entre la población de menores ingresos; el aumento de la oferta de bienes de consumo básico; el desarrollo regional y la desconcentración de la actividad económica; el mejoramiento del medio ambiente a través de la disminución de efectos contaminantes, así como la reducción en el consumo de agua y energía; el incremento de la capacidad competitiva; y la generación y/o ahorro de divisas.

Orientados a dar atención a los aspectos claves del desarrollo integral y competitivo de las empresas de la industria, el comercio y los servicios de cualquier dimensión; así como un programa de aportación accionaria de la institución, con carácter temporal y en proporción minoritaria. Los apoyos crediticios se acompañan con la asistencia técnica necesaria para el propio empresario y el personal de la empresa, además de grupos de empresas con los siguientes programas:

<p>Programa de Apoyo a la Micro y Pequeña Industria (Promin)</p>	<p>El Propósito general de este programa es el promover a las empresas pequeñas y medianas. "Los objetivos específicos del programa son:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Fortalecer su crecimiento, mediante cambios cualitativos en las formas de comprar, producir y comercializar, a efecto de consolidar su presencia en el mercado interno e incrementar su concurrencia en los mercados de exportación. 2. Elevar su nivel tecnológico y de calidad 3. Profundizar las medidas de desregulación, descentralización y simplificación administrativa. 4. Fomentar su establecimiento en todo el territorio, coadyuvar al desarrollo regional, apoyar la desconcentración y la preservación del medio ambiente. 5. Promover la creación de empleos productivos y permanentes, con base en sus menores requerimientos de inversión por unidad de empleo. 6. Propiciar la inversión en el sector social para fomentar las actividades manufactureras."⁵⁹ <p>La estrategia se orientaba a mejorar las escalas de la producción mediante la organización interempresarial; lograr el acceso a la tecnología y facilitar su inserción en el mercado internacional. El fomento a las empresas debe concentrarse en un incremento sustancial de su eficiencia productiva, que facilita su adaptación a las nuevas condiciones de competencia que plantea el TLCAN.</p>
--	---

⁵⁹ Secofi. Promin 1991 - 1994, Secofi, México, 1991.

<p>Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991 - 1994 (Promip)</p>	<p>Este programa resumió la problemática del sector industrial en trece puntos y su solución en nueve estrategias.</p> <p>Problemática empresaria</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Marginación respecto a los apoyos institucionales 2. Incapacidad para obtener crédito por falta de garantías y avales. 3. Excesiva regulación 4. Trabajo individualista y poco interés por las actividades en común 5. Limitada capacidad de negociación, bajos niveles de organización y gestión 6. Escasa cultura tecnológica y resistencia a la incorporación de tecnología 7. Recurren a maquinaria y equipo obsoletos 8. Improvisación 9. Restringida participación en los mercados de exportación 10. Condiciones de inseguridad e higiene en el trabajo 11. Carencia de personal calificado sin capacitación y adiestramiento 12. Deficiente abasto de insumos 13. Carencia de estándares de calidad adecuada * <p>Estrategias del Programa</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Mejorar las escalas de producción 2. Lograr el acceso a la tecnología y facilitar su inserción en el mercado mundial 3. Incrementar significativamente la eficiencia productiva 4. Elevar la calidad 5. Impulsar programas de capacitación gerencial y de mano de obra 6. Impulsar la participación del subsector en el mercado de exportación 7. Fomentar la especialización del subsector en productos y procesos que cuenten con ventajas comparativas 8. Continuar la desregulación, desconcentración y simplificación administrativa 9. Convocar a los organismos del sector privado y social para que impulsen y promuevan las acciones del Programa y aprovechen las iniciativas de los particulares ** <p>Las críticas más frecuentes del Programa fueron por la falta de medidas específicas que pudieran solucionar los principales problemas pronosticados, pues en las estrategias que planteaba no se aclaraba como hacer frente a problemas como la marginación de las empresas de menor escala respecto a los apoyos institucionales, la tradicional tendencia de los empresarios al trabajo individual y su poco interés por actividades en común, además de la resistencia a incorporar tecnología.</p>
--	---

<p>Programa de Apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa</p>	<p>El Programa fue dado a conocer por el Presidente de la República (CSG) a la comunidad empresarial el 19 de febrero de 1991, en la ciudad de Puebla.</p> <p>*El Programa estaba caracterizado por tres elementos:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Estaba concebido en el contexto de las nuevas condiciones de competencia que planteaba la globalización de la economía y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte. 2. De carácter integral y contenía instrumentos y acciones flexibles y pragmáticas que se podían acimatar y adaptar a las necesidades de las diferentes ramas industriales y regionales del país. 3. Ponderaba la participación e iniciativa de los organismos empresariales y de los propios industriales, como factor fundamental en su realización.⁶⁰ <p>El Programa planteaba seis opciones diferentes de organización interempresarial, dependiendo de los objetivos, necesidades y posibilidades económicas de cada empresa. El principal objetivo era evitar el riesgo de que las empresas de menor tamaño se diluyeran frente a la competencia creciente y que fortalecieran su capacidad de negociación en los mercados.</p>
--	---

* Fuente: Ariel Moctezuma y Alejandro Mungaray, "Subcontratación entre maquiladoras y Pequeñas Empresas en México", en Comercio Exterior, vol. 47, núm. 2, febrero de 1997, México, pp. 98 - 99.

** Fuente: Ibid.

Algunas de las Empresas Integradoras que brindan apoyo a las Pequeñas empresas son:

- * "Chamarras y confecciones Xoxtla, S. A. De C. V.", en Puebla
- * "Apicultores integrados de Sonora, S. A. De C. V.", con sede en Hermosillo y con operación estatal.
- * "Comercializadora textil de Occidente, S. A. De C. V.", en Guadalajara, Jalisco, bajo el patrocinio de la Cámara Textil de Occidente."⁶¹

También la Banca de Desarrollo implemento sus programas y apoyos para el sector de las Pyme en México. La primera tarea de la banca de desarrollo en México es la de ser lo más competitiva posible bajo los estándares internacionales; pero también, debido a su papel protagonista en la historia económica del país, requiere actuar conforme con la política industrial y financiera competitiva, para despejar los obstáculos que han enfrentado las empresas y el aparato productivo del país.

"De la misma forma en que estamos convencidos de que la base del desarrollo del país son las empresas pequeñas y medianas y que México seguirá saliendo adelante teniendo a este sector como sostén y fortaleza, así mismo, es necesario que el financiamiento de la banca de desarrollo sea congruente con este propósito, debiendo contar con una clara política industrial que ofrezca, al menos, los mismos apoyos que dichas empresas reciben en los países con los que competimos. La asociación entre empresas, el aliento a la capacitación, la

⁶⁰ En "Programa de Apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa", en El Mercado de Valores, núm. 15, septiembre de 1993, pp. 26 - 28.

⁶¹ Ibid., p. 29.

adaptación tecnológica y esquemas financieros adecuados a la realidad y a las circunstancias, permitirán igualar las oportunidades de participación."⁶²

En la siguiente tabla se muestran algunos de los programas específicos que crearon algunas instituciones dependientes del gobierno:

Institución	Programas	Objetivos y observaciones
1. Nacional Financiera	Arendamiento	Especialmente de maquinaria para pequeñas empresas La empresa arrendadora está obligada a adquirir determinados bienes tangibles y otorgar su uso a cambio de una contraprestación.
	Promyp (Programa para la Micro y Pequeña Empresa)	Crédito destinado a satisfacer las necesidades de capital de trabajo, inversión y reestructuración de pasivos.
	Promin (Programa Único de Financiamiento a la Modernización Industrial)	Crédito a la PYME para la modernización, el desarrollo tecnológico y el mejoramiento ambiental.
	Prodem (Programa de Desarrollo Empresarial)	Fortalecer el perfil gerencial de pequeños y medianos empresarios mediante programas de capacitación.
	Programa de garantías	Complementar las garantías que requieren los bancos para realizar inversiones en activos fijos y capital de trabajo.
2. Secofi	Programa Compite	Aplicación de talleres de 4 - 5 días de duración en las instalaciones de la empresa. Se realizan análisis de las líneas de producción seleccionadas.
	Centros Regionales para la Competitividad Empresarial (Crece)	Prestación de servicios de consultoría especializada sin costo para la elaboración de diagnósticos de las empresas.
	Sistema de Información sobre Servicios Tecnológicos (Sistec)	Establecimiento de enlaces de las empresas con centros y consultores para atender su problemática, mediante una base de datos interactiva en internet: búsqueda de capacidades, buzón de problemas tecnológicos y comentarios sobre centros.
	Programa de Promoción de Proveedores	Creado en 1995 con el fin de vincular a las grandes empresas con proveedores nacionales.
	Programa de Promoción del Desarrollo Regional	Apoyar agrupamientos industriales para proporcionar la explotación de las potencialidades de las distintas regiones industriales del país.
	Fundación Mexicana para la Innovación y Transferencia de	Organización creada para impulsar el proceso de sustitución de importaciones mediante patrocinio y financiamiento de estudios, investigaciones y proyectos en las

⁶² Borja, Gilberto. "La Banca de Desarrollo en el financiamiento de la Pyme", en *El Mercado de Valores*, núm. 5, mayo de 1995, pp. 23 - 24.

	Tecnología (Funtec)	PYME.
3. STPS	Calidad Integral y Modernización (Cimo)	Se apoya el desarrollo de personal y la mejora de calidad, productividad y competitividad en las empresas mediante capacitación, información especializada y consultoría de procesos.

Fuentes: M. Casalet et al., "Red de apoyos públicos y privados hacia la competitividad de las PYMES", Biblioteca de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, núm. 9, Nacional Financiera, México, 1995; E. Trens, Instrumentos de fomento a la pequeña y mediana empresa, informe del proyecto de investigación Oportunidades de Colaboración Tecnológica entre las PYMES de América del Norte bajo el TLCAN, UNAM, 1997, y K. Unger, "El desarrollo industrial y tecnológico mexicano: estado actual de la integración industrial y tecnológica", en Pablo Mulás (coord.), Aspectos tecnológicos de la modernización industrial de México, Academia de la Investigación Científica, A. C., Academia Nacional de Ingeniería, A. C., y Fondo de Cultura Económica, México, 1995.

3.4.2 Entidades Financieras

Por otro lado, como una opción de capitalización y desarrollo para la mediana empresa en México, la Bolsa Mexicana de Valores, instauró en el Mercado para la Mediana Empresa Mexicana (MMEEX), en el que se colocan títulos accionarios emitidos por empresas con capital contable mayor a los 20 millones de pesos y que cumplen con lo establecido en la Ley del Mercado de Valores, el Reglamento General Interior de la BMV y las disposiciones generales de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores. Las acciones son operadas bajo la modalidad de negociación continua mediante el sistema electrónico BMV - SENTRA Capitales, participan todas las casas de bolsa y los títulos pueden ser adquiridos por personas físicas o morales de nacionalidad mexicana o extranjera.⁶³

Banca de Desarrollo

Nacional Financiera S. N. C.

Nafin es un importante banco de desarrollo, e instrumento del gobierno federal, orientado al desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa. Esta institución financiera ha pasado de otorgar créditos al sector paraestatal en un porcentaje de casi el 100% en décadas pasadas, a canalizar, en años recientes, el 98% de sus recursos a las empresas del sector privado y social, específicamente a las micro, pequeñas y medianas empresas.

En cuanto a los créditos Nafin ha venido poniendo en marcha esquemas diseñados exclusivamente para atender los requerimientos de la micro y pequeña empresa. Uno de estos esquemas es el Sistema de Tarjeta Empresarial para financiar los requerimientos de capital de trabajo y activos fijos, a través de la línea de crédito, mediante un sistema de administración ágil y rentable para las instituciones que las emitan. Con este sistema se buscaba que las micro y pequeñas empresas salieran de todos los problemas que significaban el obtener recursos para su operación (tiempo y esfuerzo).

⁶³ Los datos se tomaron de "Notas informativas", en El Mercado de Valores, núm. 10, octubre de 1996, p. 71.

Con esta pronta disposición de recursos se pretendía que logran ampliar su capacidad para surtir pedidos que antes no podían atender; esto estabilizaría sus ventas e ingresos dándoles una mayor certidumbre, apoyando el logro de mejores niveles de productividad y eficiencia.

Como complemento a las acciones en materia crediticia, Nacional Financiera, conjuntamente con la Afianzadora Insurgentes, concluyó el diseño de un esquema de fianza de crédito para la micro y pequeña empresa. Durante la última semana de noviembre de 1991 la SHCP autorizó la emisión y venta de dicha fianza. Esta medida permitiría disponer de un mecanismo de mercado para obtener las garantías solicitadas por los intermediarios financieros.

A partir de 1989, la acción de fomento en respaldo al sector empresarial se inserta como parte integral e instrumental de la nueva estrategia de desarrollo que diseña e impulsa la administración de Carlos Salinas. El respaldo financiero al sector empresarial se decidió canalizar a través de los siguientes tres instrumentos: el descuento crediticio y el financiamiento externo; el otorgamiento de avales y garantías, y la aportación accionaria.

También realizaba acciones de coordinación con los distintos niveles de gobierno para lograr una mayor integración de las empresas que estaban dispersas por todo el territorio.

Ante la entrada en vigor del TLCAN, Nafin diseñó diversos instrumentos para que las empresas pequeñas y medianas pudieran reestructurar pasivos; transformó los créditos de corto plazo en créditos de fomento; otorgó créditos de largo plazo con tasa fija, todo en condiciones más favorables que las que regían en el mercado.

Se crearon nuevos intermediarios de los programas de Nafin: se diseñaron nuevos mecanismos como el fideicomiso Triple "A", para que las grandes empresas brindaran capacitación, asistencia técnica y financiamiento a las micro, pequeñas y medianas empresas. En estas acciones destacaron los casos de Herdez y el Palacio de Hierro.⁶⁴

El 9 de noviembre de 1994 Nafin puso en marcha un nuevo mecanismo de crédito en dólares a corto plazo para empresas pequeñas y medianas orientadas al comercio exterior. El 24 de noviembre suscribió cinco convenios de intermediación financiera con los bancos de Mifel, Interacciones del Sureste, Capital Regional de Monterrey, de reciente creación. Con estos eran ya 29 los bancos comerciales mediante los cuales Nafin canalizaba apoyos crediticios a las empresas micro, pequeñas y medianas.

"En marzo de 1995, Nafin anunció un tipo de interés preferencial en créditos para las empresas micro, pequeñas y mediana. La "tasa Nafin", también aplicable en las operaciones de refinanciamiento, se determinaría cada mes con base en el costo de fondeo de la institución, para el mes de abril de ese año, se fijó en 60.19%.⁶⁵

⁶⁴ Estos datos se tomaron del artículo publicado por Secofi, "La empresa micro, pequeña y mediana ante el TLC", en El Mercado de Valores, núm. 3, marzo de 1994, pp. 29 - 37.

⁶⁵ "Sección Nacional" en Comercio Exterior, vol. 45, núm 4, abril de 1995, p. 308.

Programa Nafin de Apoyo a la M. P. y M. E.

Además de mejorar los programas financieros con que ya contaba, Nafin obtuvo de su Consejo Directivo, autorización para crear nuevos instrumentos financieros, que responderían a las actuales necesidades, entre las cuales podemos mencionar las siguientes:

1. Programa Extraordinario de Capital de Riesgo. Mediante la capitalización de pasivos por parte de la banca y la aportación de recursos frescos de Nafin al capital, permitía auxiliar a las empresas sobre endeudadas.

Las empresas objeto de este apoyo, debían pertenecer a la industria manufacturera, y preferentemente, tener potencial exportador.

2. Programa de Garantías. Nacional Financiera se comprometía a evaluar estas operaciones, en un plazo no mayor a 48 horas, pudiendo cubrir hasta el 50% del crédito en casos normales; para proyectos de desarrollo tecnológico y mejoramiento del medio ambiente podría cubrir el 80% para micro y pequeñas empresas, el 75% para medianas.

3. Operaciones de Primer Piso. Para complementar los dos programas anteriores.

Acuerdo de Apoyo Financiero y Fomento a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa

El Fopyme es un acuerdo para apoyar a la MPyME con el propósito de que:

- * Cuente con alternativas para el pago y la reestructuración de sus adeudos
- * Obtenga nuevos créditos por sus actividades productivas

Banco Nacional de Comercio Exterior C. N. C.

Bancomext fue fundado el 8 de junio de 1937, es una sociedad nacional de crédito que opera como banca de desarrollo, es responsable de la promoción y del financiamiento del comercio exterior, excluyendo productos petroleros. Bancomext tiene como objetivo principal ". . . Apoyar la política económica del gobierno federal en materia de comercio exterior a través de apoyos financieros, promocionales y garantías al comercio exterior." ⁶⁶

Bancomext por su parte contaba con 5 formas de proporcionar créditos a las Pyme:

1. Créditos a corto, mediano y largo plazos
 - Importación de insumos
 - Tarjeta Exporta
2. Financiamiento integral para desarrollar proyectos de inversión
 - Capacitación
 - Promoción y difusión
3. Sistema de información comercial
4. Financiamiento de operaciones de capital de riesgo
5. Garantías ⁶⁷

⁶⁶ Fernández, C. Nury. Problemática de la Pequeña y Mediana Empresa frente a al PIPME de Bancomext. Tesis, ITAM, México, 1995.

⁶⁷ Soleiro J. Luis y Castañón Rosario. "Política industrial y tecnológica para las Pyme en América del Norte", en Comercio Exterior, vol. 48, núm. 7, julio de 1998, p. 588.

Los apoyos se estructuran de acuerdo a las necesidades y características de cada sector. En este aspecto, Bancomext se ha enfocado a los principales sectores generadores de divisas como son: industria textil y de la confección, cuero y calzado, farmacéutica y bienes de capital. Lo que pretende con los programas es dar apoyo a cualquier empresa productora o comercializadora perteneciente a estas ramas económicas, aún cuando su producción se destine al mercado nacional con el propósito de abrirles el acceso a los demás programas de Bancomext, para que logren alcanzar un adecuado nivel de competitividad en los mercados internacionales.

Para incorporar a un mayor número de Pymes a la cadena productiva de exportación, Bancomext ha establecido una serie de estrategias encaminadas a facilitar el acceso al crédito competitivo para estas empresas.

Programas Específicos de Apoyo Integral	Bancomext ha instrumentado programas integrales de apoyo financiero, con los que pretende cubrir con los requerimientos financieros de cada una de las actividades y etapas que llevan a cabo las empresas. Los apoyos se estructuran de acuerdo a las necesidades y características de cada sector.
Instrumentos de Apoyo Masivo	Dentro de esta estrategia, destaca la Tarjeta Exporta para el capital de trabajo, la cual tiene por objeto agilizar el otorgamiento de crédito a la Pyme. La Tarjeta se estableció con el propósito de canalizar el crédito en forma masiva e incrementar la participación de los intermediarios financieros en el acreditamiento de este tipo de empresas.
Programa para Preservar la Competitividad de la Industria Nacional	Bancomext implantó este programa mediante el cual se canalizan recursos a las empresas que enfrentan esta problemática, para que puedan ofrecer financiamiento en la etapa compra - venta en condiciones similares a las que ofrecen las empresas extranjeras. El objetivo de este apoyo es que ninguna empresa mexicana pierda mercados, ya sean nacionales o extranjeros, por falta de financiamiento suficiente y oportuno.
Garantías	Bancomext instrumentó la Garantía de Pago inmediato e incondicional, la cual se estableció con la participación de la banca comercial y las uniones de crédito. Esta garantía cubre el riesgo de falta de pago, al que se enfrentan las instituciones intermediarias por los créditos que otorgan a la Pyme. Por otro lado, Bancomext tiene el esquema de garantía de preembarque y post - embarque para apoyar la producción y ventas de exportación con destino a países que representan un nivel de riesgo que no puede tomar ni la empresa exportadora ni las instituciones intermediarias de crédito.
Desarrollo de Proveedores	Al vincularse los exportadores indirectos con los grandes exportadores, se integran las cadenas de bienes de producción destinadas a los mercados extranjeros, y se mejoran los niveles de competitividad con bienes de mayor valor agregado y con la incorporación de más empresas a la actividad de comercio exterior. Todos los proveedores de las grandes empresas exportadoras, maquiladoras, cadenas comerciales del exterior y comercializadoras, son consideradas como exportadores indirectos, por lo que tienen acceso a los esquemas financieros de Bancomext. Se han concertado convenios de colaboración con grandes exportadores consolidados para el desarrollo de sus proveedores. Esto se lleva a cabo con la participación de las instituciones de crédito intermediarias. Por otra parte, mediante este apoyo se busca aprovechar los canales de

	comercialización establecidos entre las cadenas comerciales del país y las grandes cadenas de tiendas en el exterior.
Proyecto producto-región - mercado	Con este proyecto lo que se pretende es poner en contacto a importadores del exterior con empresas potencialmente exportadoras, capaces de producir los bienes que demanda el mercado externo. Los alcances del proyecto incluyen desde la consolidación de oferta exportable, control de calidad y empaque, hasta la comercialización.
Diversificación de mercados financieros	Para facilitar el acceso al crédito a la Pyme, Bancomext ha incorporado a uniones de crédito, empresas e factoraje y arrendadoras financieras, como nuevas intermediarias financieras. Esta estrategia pretende crear canales alternativos para que las Pyme sean atendidas por instituciones financieras que cuenten con diferentes especializaciones en todas las entidades federativas. Ver el cuadro: Apoyo financiero por entidad federativa (anual) en el PIIPME.

Bancomext ha instrumentado algunos programas específicos para que las Pymes logren fortalecer su estructura y competitividad en el ámbito del comercio exterior:

1. Programa para preservar la competitividad interna; se otorga apoyo financiero a los productores nacionales para igualar las condiciones de financiamiento que ofrezcan los proveedores del exterior y evitar así perder competitividad dentro del mercado nacional ante la competencia de empresas del exterior.

2. Programa de reestructuración de pasivos: se dirigen hacia las empresas exportadoras o aquellas que sustituyen importaciones y que pertenezcan a aquellos sectores considerados prioritarios en el marco del Pacto para la Estabilidad, la Competitividad y el Empleo (PECE). Como requisito de acceso a este programa se exige demostrar un cambio estructural en las empresas o la modernización de sus plantas productivas.

3. Tarjeta exporta: facilita el crédito de capital de trabajo de forma inmediata a través de la ágil evaluación del crédito. El propósito de este instrumento es canalizar el crédito de manera masiva e incentivar la participación de la banca comercial en el acrecentamiento de empresas pequeñas y medianas.

4. Garantías: cubre el riesgo de falta de pago que enfrenta la banca comercial por los créditos que otorgan a empresas pequeñas y medianas. Cubre hasta el 70% de los créditos para capital de trabajo que otorgan con la tarjeta exporta.

5. Agrupación de empresas para consolidar la oferta exportable: apoyan a empresas para que alcancen economías de escala acorde con la dinámica de los mercados, lo que les permitiría disminuir los costos de producción a niveles competitivos mundialmente. Se fomenta la agrupación de empresas pequeñas y medianas que fabriquen productos similares, para que puedan cumplir con los requerimientos de volumen y precio de los grandes consumidores del exterior.

Banco Interamericano de Desarrollo (BID)

En 1995 definió una nueva estrategia quinquenal que le permitía cumplir los mandatos del Octavo Aumento de Recursos. Esta estrategia consiste básicamente en adoptar un marco

normativo y regulatorio favorable; crear instituciones sólidas y sostenibles que proporcionen los servicios que las micro empresas necesitan; ofrecer a los grupos de microempresarios más pobres un mayor acceso a servicios financieros y no financieros y mantener una corriente de recursos para inversiones en el desarrollo de micro empresas. Durante los siguientes cinco años el BID planteo cubrir con más de 500 millones de dólares al financiamiento de programas de micro empresas en los países miembros.

La estrategia para lograrlo lleva por nombre Programa para el Desarrollo de Micro Empresas, y se elaboró con base en consultas con gobiernos, instituciones y donantes. El Programa respaldaría los proyectos encaminados a fomentar el espíritu empresarial y a promover el establecimiento de condiciones favorables para el crecimiento de dichas empresas. Esta estrategia parte de la formulación de programas para eliminar las distorsiones de los mercados y otras limitaciones al funcionamiento de la micro y mediana empresas.

El vínculo entre el BID y las Organizaciones No Gubernamentales (ONG) se promueve principalmente por medio del Programa de Pequeños Proyectos, los Programas de Cooperación Técnica y el Fondo Multilateral de Inversiones. Éstos fortalecen la formación y participación de instituciones nacionales en la tarea de reforzar la capacidad de los grupos de bajos ingresos para integrarse a la economía y a la producción.

El BID emprendió el programa Micro 2001 (1996 - 2001) para consolidar su participación en el desarrollo de este sector. Sus actividades se basan en un análisis integral de los obstáculos y las oportunidades para las micro empresas, la adopción de acciones mutuamente fortalecedoras.

La estrategia del Programa comprende tres elementos principales: reforma de políticas, desarrollo institucional y expansión de servicios. Empleará recursos del Banco para canalizar el flujo de fondos privados en apoyo a estos elementos.

Por medio del Programa de Pequeños Proyectos el BID ha otorgado a México 24 financiamientos por un monto de 11.5 millones de dólares. Los préstamos financiados por el Banco para apoyar a los micro empresarios (incluidas las actividades de cooperación técnica) son los siguientes:

- 1990 Asesoría Dinámica a Micro Empresas. Apoyo a micro empresarios de Nuevo León con objeto de ampliar las actividades y recursos del programa iniciado en 1981.
- 1991 Jalisco, Desarrollo y Fomento. A fin de mejorar el nivel de vida de productores de bajos ingresos del estado de Jalisco.
 - * Movimiento de Promoción Rural. Crédito y capacitación a micro productores rurales de nuevo León.
 - * Desarrollo Rural de Saltillo. Crédito y capacitación a micro productores agropecuarios de Coahuila.
- 1993. Central de Promoción Rural de Acayucan. Programa de crédito y asistencia técnica a micro productores rurales de Veracruz.
 - * Asociación de Agricultores de Acatlán de Juárez. Programa de crédito, inversiones y cooperación técnica para micro productores rurales de Jalisco.

- * Los Emprendedores. Crédito y asistencia técnica a micro empresarios del valle de México y el Estado de México.
 - * Asociación Programa Compartamos. Apoyo crediticio y de asistencia técnica a mujeres micro empresarias de Oaxaca y Chiapas.
 - * Fundación Integral Comunitaria. Crédito a mujeres micro empresarias de Morelos.
1995. Central de Servicios para el Desarrollo del Estado de México. Créditos a micro productores rurales del Estado de México.
- * Fundación Queretana para el Desarrollo Rural. Crédito a micro productores rurales de Querétaro.
 - * Central de Servicios para el Desarrollo de Puebla. Crédito a micro productores rurales de Puebla.
1996. Asociación Mexicana de Arte y Cultura Popular. Proyecto de comercialización y producción de artesanos en varios estados.
- * Sociedad de Solidaridad Social Sanzekan Tinemi. Proyecto de producción y comercialización de artesanos de Guerrero.⁶⁸

En 1992 se estableció el Fondo Multilateral de Inversiones (Fomin), con la participación de 21 países miembros del BID. El Fondo tiene el propósito de apoyar el proceso de modernización y mitigar sus costos humanos y sociales. Fue creado como mecanismo de desarrollo y como fondo para capital de riesgo. El Fomin emprendió un programa de inversiones mediante tres ventanillas:

- Facilidad de Cooperación Técnica
- Facilidad de Recursos Humanos, y
- Facilidad de promoción de la Pequeña Empresa

El 3 de febrero de 1994 se dio a conocer que el BID otorgó a México un crédito por 44 millones de dólares para apoyar durante los siguientes cuatro años proyectos de alto riesgo de las micro y pequeñas empresas que rechace la banca comercial. Del total de los recursos, el 30% se destinó a la zona metropolitana de la Ciudad de México y el resto a otras partes del país. El encargado de manejar y otorgar la ayuda fue el Fondo de Investigación y Desarrollo para la Modernización Tecnológica dependiente del CONACYT.⁶⁹

⁶⁸ *Ibid.*, p. 148.

⁶⁹ Es una nota informática publicada en "Recuento Nacional", en Comercio Exterior, vol. 44, núm. 3, marzo de 1993, p. 273.

Conclusiones

Promoción para la apertura económica, para la integración y a la idea de la globalización, es lo que hemos venido escuchando desde que inició la reforma económica en México a partir de la segunda mitad de la década de los 80's.

Ha sido el discurso que los empresarios han venido escuchando también durante década y media y que además prometía traer muy buenos beneficios para ellos, para sus empresas, para sus productos y para sus trabajadores, pero también durante década y media han visto los resultados, que no han sido sino todo lo contrario a lo que se prometía.

En este escenario la gran mayoría de las Pyme se concentra en la producción local y tiene problemas graves para sobrevivir en el mercado abierto, pero proporciona gran parte de los empleos. Por otra parte, un número restringido de esas unidades productivas forma parte de una red de relaciones internacionales, que no crean un volumen importante de empleos, pero que desarrolla nuevos productos e innovaciones en el proceso técnico y organizacional de la producción.

Las ventajas que obtendría México con el ingreso al TLCAN serían muchas; sin embargo, las desventajas fueron las que predominaron: al no contar con un sector empresarial preparado al cien por ciento para enfrentar la competencia que vendría del exterior, no habría las bases sólidas para que se mantuviera la producción, los productos mexicanos en el mercado (innovadores y de buena calidad), empresas modernizadas y lo más importante, los empleos.

Las desventajas son que el empresariado fue tomado por sorpresa llevándolo a la quiebra, lo que ocasionó cierres de fábricas, desempleo y hasta una baja muy considerable en las inversiones extranjeras hacia México.

Casos concretos de estos efectos son los ocurridos con algunas empresas del Estado de México, de Guadalajara, de Monterrey, de Puebla, León, Ciudad Juárez, Tijuana, Torón y Mérida en donde los empresarios tuvieron que cerrar sus establecimientos para después terminar vendiendo productos importados. En Puebla y Jalisco, por ejemplo, la apertura fue devastadora para la Pyme productora de juguetes.

El medio por el que algunas empresas lograron sobreponerse y seguir con un lugar en la competencia fue la integración con otras empresas en igualdad de circunstancias. Se crearon las Empresas Integradoras que no salvaron de la situación, pero que permitieron que algunas empresas unidas superaran la crisis y además se iniciara la reconstrucción de una base sólida para el empresariado mexicano.

Gracias a la muy poca o nula ayuda recibida por parte del gobierno, los empresarios buscaron apoyarse entre ellas y obtenerlo de otras empresas de mayor tamaño y con empresas extranjeras con las cuales se hicieron una especie de asociaciones en las que las empresas nacionales maquilaban en unos niveles y submaquilaban en otros formando parte de esta cadena los pequeños talleres familiares. Con esto no se quedaron rezagados hasta llegar a la quiebra, cierre de empresas o talleres y desemplear a cientos de personas.

Otra forma que no cerraron muchas otras pequeñas empresas fue la subcontratación, por medio de la cual se subsidiaba a empresas de mayor tamaño de partes y componentes para llevar a cabo su producción.

Con este proceso también se pudo llegar a la especialización en una etapa del proceso productivo: mientras una empresa realiza una parte del proceso otra empresa realiza otra parte, y otras más realizan otras lo que lleva a la especialización de cada una de estas empresas y a una mayor eficiencia en la productividad.

Con la especialización de la producción, la Pyme puede obtener mayores beneficios, ya que lográndola puede elaborar algún o algunos productos que le cueste más barato fabricar, en el cual ahorra hora – hombre, costos en materiales y materias primas, en el proceso de fabricación y producción, etc. Al encontrar este producto o proceso productivo que le implique bajos costos en su elaboración, va ir adquiriendo una especialización hasta que por cuenta propia pudiera hasta iniciar innovaciones en los procesos productivos y así ir reduciendo lo más posible los costos.

Es muy frustrante darse cuenta de que mientras en EUA y Canadá las autoridades gubernamentales son consientes de que las empresas de menor tamaño son las que ayudan a una economía a salir a flote después de una contingencia; son las que gracias a su flexibilidad, logran adaptarse rápidamente y se reestructuran para seguir trabajando y compitiendo con sus similares; sus gobiernos les proporcionan el apoyo (económico, principalmente) para lograr superar la crisis, en nuestro país las autoridades solamente se dedican a redactar los Programas de ayuda y que se queden escritos. No se les da la difusión suficiente para que los empresarios los conozcan completamente, no están al alcance de todos los empresarios (pequeños y medianos sobre todo).

Se le da prioridad al empresario que obtiene cierta cantidad de ganancias netas por cierta cantidad de tiempo, a las empresas que tienen potencial exportador, que pertenecen a la industria manufacturera, etc. Mientras que a una Pyme que no cuenta con ninguno de estos requisitos le es muy difícil (casi imposible) lograr obtener uno de estos apoyos.

Como lo mencioné en el desarrollo de este trabajo, mientras que en EUA y Canadá se cuenta con una instancia creada por los mismos gobiernos para que brinden apoyo y asesoría a sus Pymes; en México sólo existía una Dirección en una Secretaría de Gobierno (a partir del año 2002 una Subsecretaría para la Pyme creada por el Ejecutivo Federal) y los apoyos esporádicos que se ofrecen por algunas otras dependencias gubernamentales.

Se realizaron programas que requerían de la participación de los tres niveles de gobierno, pero se demostró su poca eficiencia desde el momento de las negociaciones del TLCAN: cuando debieron haber recolectado información acerca de las inquietudes y propuestas de los pequeños y medianos empresarios frente al Tratado. Únicamente se quedó en proyecto. Ahora se destinan fondos a cada entidad federativa, según lo crea conveniente el Gobierno Federal para el apoyo de la Pyme y a pesar de ello, siguen restringiéndose a los empresarios que más necesitan.

Además de la banca de desarrollo mexicana que brinda algunos apoyos a la Pyme, tenemos al BID, un banco internacional, que muestra más interés en apoyar a la Pyme mexicana que la banca nacional, que apoya con créditos a dicho sector empresarial.

Pero además del Gobierno y de las instituciones financieras, las Pyme reciben ayuda de entidades tecnológicas por medio de apoyos académicos. Existen Universidades e Instituciones que cuentan con programas para estudiantes y en los cuales se brinda el apoyo y la asesoría necesarios para la creación de microempresas (en la mayoría de los casos) con el Programa llamado "Joven emprendedor". Se instruye a los estudiantes en el transcurso de sus carreras para que al final presenten el proyecto para la formación de una empresa.

Yo creo que es muy bueno formar esa actitud de emprendedor en los estudiantes. Primero porque se nos forja la idea de que al salir de la Universidad solamente nos vamos a enfrentar a la creciente competencia de recomendaciones y por consecuencia al desempleo; segundo porque si contáramos con los medios y apoyos suficientes, al conformar una empresa, por más pequeña que esta sea, se crean fuentes de trabajo.

Queda claro entonces que solamente que se apliquen todos los apoyos en forma y contenido de la manera más correcta posible a las Pyme sin tantas restricciones y requisitos podrá en verdad consolidarse el sector que puede mantener la dinámica del país y con ello mantener al país competitivo y a la altura de cualquier economía del mundo y con ello además tener la seguridad de poder firmar cualquier acuerdo de carácter comercial, económico, etc., sin temor a que la competencia ponga en peligro al empresariado mexicano, al trabajador y por consecuencia la estabilidad social.

CONCLUSIONES GENERALES

Hasta antes de 1982, en México no se utilizaban las políticas cambiarias como un instrumento que permitiera lograr un equilibrio en el sector externo, por el contrario, uno de los objetivos principales de la política económica de México había sido la estabilidad en el tipo de cambio, principalmente por el temor de la fuga de capitales, los costos políticos que acarrearía su alteración y prestigio nacional.

Debido a que las tasas de interés en México eran muy altas, más que en cualquier otro país, vino la sobrevaluación con enormes efectos nocivos tanto para importaciones, exportaciones y la tan cuidada fuga de capitales. La crisis que había en la Balanza de pagos fue la que obligó a la devaluación y la consecuente crisis económica.

La alternativa a la política de sustitución de importaciones es el permitir el libre flujo de bienes y servicios extranjeros hacia el país, así como el libre movimiento de los precios para que sea el mercado el que se encargue de la asignación de los recursos. Esto significó mayor competencia a los productores nacionales por lo que tenían que mejorar su producción y aumentar su eficiencia para poder sobrevivir a niveles internacionales. Por otro lado, los recursos debían canalizarse hacia los sectores que fueran más competitivos y no hacia los sectores más protegidos, lo que aumentaría la eficiencia de la economía.

Quando México inició el desmantelamiento de protección a la industria nacional, se estructuró un programa de comercio exterior librecambista: Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior de 1984 (Porfies) en el que se plantea la liberalización del comercio exterior, eliminar los subsidios a las exportaciones y otros incentivos. Con la aprobación de este Programa, México sentó las bases para sustituir el proteccionismo tradicional por el librecambismo, lo que era la antesala para su ingreso al GATT (en 1986) como socio 92 y se abre totalmente a las mercancías y capitales procedentes del exterior.

Es muy importante señalar que con la apertura económica se llega a una importante reducción en el flujo de la tecnología del exterior. En una economía cerrada tanto a las importaciones como a las inversiones, una de las formas como el poseedor de tecnología del producto o proceso podría obtener beneficios de ella, sería otorgando licencias al empresariado mexicano a cambio de una regalía. En este contexto, los contratos eran restrictivos y el marco legal y regulatorio promovía que el Ingreso Nacional (de Transferencia de Tecnología RNTT) fuera con frecuencia, excusa y aliado en las negociaciones. El panorama de la competencia que se genera dentro de la globalización, sugiere que la apertura de un país se convierte en un estímulo a la investigación nacional. Sin embargo, todas las tendencias que conducen a un notable incremento en la actividad de investigación y desarrollo entre los industriales, no se dará plenamente mientras exista un marco jurídico que no inspire confianza, no solamente a los extranjeros, sino que también al empresariado nacional, que comenzó a darse cuenta de la importancia que tienen el conocimiento y la información para la competencia abierta.

El compromiso con el cambio era irrenunciable. Tenía condiciones precisas y objetivos bien definidos: la soberanía y la integridad territorial; preservando las instituciones de derecho y las libertades; la consolidación de las condiciones del desarrollo económico y social.

México y EUA habían tenido un intercambio comercial de 81 mil millones de dólares en 1993, antes del TLCAN. Para 1998 esta cifra se elevó a 173 mil 719 millones de dólares, con el saldo de más de 15 mil millones a favor de México.

Por otro lado, el intercambio entre EUA y Canadá llegó a los 236 mil 285 millones de dólares. El superávit acumulado de México ascendió a 16, 667 millones de dólares entre enero y agosto de dicho año, comparado con 10, 993 millones existentes en el mismo lapso de 1988. En este sentido se consolidó México como el principal mercado internacional para las exportaciones de EUA y de su segundo socio comercial, después de Canadá y rebasando a Japón.

Los empresarios de la industria tradicional que durante 1982 a 1996 salieron mejor librados de la crisis a razón de las dimensiones pequeñas y medianas de sus establecimientos (lo que les permitió más flexibilidad y capacidad de adaptación) como el tipo de productos básicos (alimentos, bebida, textiles, vestido, calzado y productos de piel, muebles, etc.) de pronto se enfrentaron a su propio mercado interno con productos del sudeste asiático cuya competitividad se basa en bajos salarios, alta eficiencia tecnológica y organizativa, además de una amplia experiencia en el mercado internacional.

Además de la competencia tienen el reto de emprender una gran transformación de procesos tecnológicos, productivos y organizativos, para competir internacionalmente además de conservarse como industriales en su propio país, resistiendo la tentación de convertirse en intermediarios de los bienes que anteriormente ellos mismos producían.

Las pequeñas y medianas empresas en México carecen generalmente de recursos humanos que las apoyen en cuanto a la información que requieren para el fortalecimiento de su competitividad a nivel internacional, como en la identificación y adquisición de la tecnología que sea más apropiada a sus circunstancias. En estos aspectos, las universidades pueden desempeñar un papel importantísimo en beneficio del sistema productivo y de las instituciones de servicio.

La Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (Canacintra), que parecía fungir como representante de la mayoría de la pequeña y mediana empresa, junto con el Colegio Nacional de Economistas, fueron los primeros en oponerse al ingreso de México al GATT. Argumentaban que la apertura afectaría gravemente a la pequeña y mediana industria y acarrearía un gran número de pérdida de empleos, que el GATT no será la última alternativa para el comercio exterior de México.

En muchos aspectos las empresas pequeñas tienen ventajas en la economía global. La turbulencia del mundo ayuda a equilibrar su campo de juego, pues castigó a las más grandes por su lenta reacción al cambio, al no adaptarse, innovar, decidir y actuar con mayor rapidez; ventaja que funcionaría con muy buenos resultados para las Pymes si tuvieran el apoyo de las autoridades para responder adecuadamente ante estas emergencias.

Al eliminar tarifas aplastantes y la regulación del mercado, muchas empresas pequeñas pueden participar el áreas antes reservadas a los grandes monopolios. La innovación es otra cualidad que estas empresas tienen (intangibles pero vital).

Mientras que las grandes empresas tienen acceso al financiamiento con tasas de interés bajas, las PYME no tienen esa facilidad y esto se agrava durante los períodos en que la economía se ve afectada por cualquier acontecimiento nacional o internacional.

Todos estos problemas han sido y siguen siendo las trabas más grandes que se les imponen a las Pyme en México, y no tanto la competencia de los productos extranjeros. Es necesario desarrollar una cultura de apoyo, de capacitación, de desarrollo, y crecimiento, tanto para las empresas de este sector industrial como para las autoridades gubernamentales.

Mientras no exista una verdadera unión entre las empresas pequeñas y medianas para apoyarse mutuamente, y no se hagan más accesibles los apoyos institucionales y gubernamentales, estas empresas no podrán reestructurarse internamente, no podrán lograr una capacitación total en cuanto

a producción y calidad para su personal, no podrán adquirir lo más nuevo en tecnología para estar a la par con sus similares en EUA y Canadá, y no solo de sus socios comerciales, sino con las de todo el mundo (principalmente las asiáticas que son las que han invadido los mercados americanos con sus mercancías de muy bajo costo y con una más o menos buena calidad) lo que las llevará al rezago, cero innovación, bajas considerables en las ventas y por lo tanto tendrán que disminuir los niveles en la producción lo que llevara a la reducción de los empleos.

Todo este proceso es una gran cadena, de la cual hay que unir con mucho cuidado cada eslabón para que se logre la estructuración de un sólido y confiable sistema de apoyo a las Pyme.

Muy a pesar de los apoyos gubernamentales existentes para las Pyme, que aunque han sido creados o instituidos para los empresarios de este sector, no todas las pequeñas empresas acuden a las instituciones a pedir alguno de estos tipos de ayuda.

Un ejemplo muy claro de ello es la empresa en la que estoy laborando. Es una pequeña empresa que se dedica a la producción de cosméticos (tintes para el cabello, peróxidos, lociones ondulantes, decolorantes, geles, tratamientos y ampollitas para el cabello, varios tipos de geles y cremas para el cuerpo, cremas desmanchadoras, jabón para la cara, desodorantes, y lociones de varios tipos, entre otros productos) la línea de tintes, peróxidos, lociones ondulantes y decolorantes es exclusivamente para el uso de estilistas, por lo menos desde que la empresa inició y hasta ahora el producto se ha manejado de esta manera, también por el hecho de que no se comercializa en cualquier supermercado, sino que existen distribuidoras y vendedores en las principales zonas de la ciudad y algunas entidades del país, debido a esto, desafortunadamente el producto no es reconocido por muchos clientes potenciales.

A pesar de ello, el producto es muy fácil de utilizar por cualquier tipo de persona sin ningún problema, aunque esta no sea estilista profesional, solo con el correcto seguimiento de las instrucciones se obtienen los mismos resultados que con un profesional, además de que los productos (todos) cuentan con un precio muy accesible.

Pero la empresa no comenzó produciendo todo lo que hoy en día se produce, ni siquiera existía una marca propia. Sino que con el paso de los años se ha dado un crecimiento y desarrollo en la empresa lo que nos ha llevado a un considerable aumento en la producción, todo esto gracias a las buenas ventas y mantenimiento de productos en el mercado.

En los inicios de la empresa, se hacían solamente maquilas, toda la producción era dedicada a la elaboración de los productos de otras marcas, se hacía desde el desarrollo hasta la presentación final del producto pasando por fabricación, envasado etiquetado y empaquetado. Con el tiempo se desarrollaron algunos productos de la línea: tintes, peróxidos, lociones, decolorantes y tratamiento, se hacían lotes de producción muy pequeños, en su mayoría eran para dar a conocer los productos durante los eventos en los que participaban representantes de la empresa. Conforme van aumentando los tamaños de los lotes en la producción, se han ido desarrollando más y más productos nuevos.

Tristemente el desarrollo de todos estos productos no se han podido dar con tecnología de punta debido a que esta fuera del alcance de la empresa, pero siempre se ha cuidado que todo se logre con la más alta calidad.

Otra cuestión que también es muy desafortunada es el hecho de que se cambia constantemente el personal, es decir, que no es personal fijo que permanezca en la empresa por tiempo indefinido. Esto no favorece a la empresa ya que constantemente se tiene que estar proporcionando capacitación al nuevo personal sobre cómo hacer las cosas, lo peor aquí es que dicha capacitación

se da sobre la marcha porque no hay un tiempo considerable de enseñarlo / aprenderlo antes de entrar a la planta y ponerlo en práctica.

Debido a este problema muy difícilmente se podrá lograr una especialización que nos permita realizar nuestra producción a nivel de competencia con grandes monopolios, en cuanto a la cobertura de mercado, porque en cuanto a calidad, estamos a nivel de los mejores. Esto se ve reflejado en la cantidad de producción que se realiza día con día: son necesarios varios viajes para transportar el producto terminado que ya e vendió.

Cada día, sin embargo, buscamos la manera de realizar todo en las mejores condiciones, con los mejores controles, etc. ya que pretendemos certificar en ISO 9000.

Esta certificación tiene varios motivos: lograr una calidad de excelencia que nos permita ser competitivos en los mercados extranjeros, ya que una de nuestras metas es exportar nuestros productos, principalmente a Sudamérica. Desde el registro de la empresa para obtener la certificación, esta ha sufrido innumerables cambios en todos los aspectos, talvez no se perciban a grandes rasgos pero estos se realizan en cada departamento y en cada área de distinta manera aunque todos con el mismo fin.

Hoy en día realizamos maquilas a 5 empresas, nuestra marca sigue creciendo y desarrollándose como empresa, tristemente sin ayuda de programas institucionales, gubernamentales o bancarios. Nuestra empresa es un claro ejemplo de que los apoyos que se brindan a las Pyme no alcanzan a brindarse a todas las empresas que los necesitan, o será que no han sido diseñados para todas las empresas y que solamente un grupo selecto de PYMES tienen acceso a ellos. Por lo pronto, GIN S.A. de C.V. sigue creciendo contra todas las adversidades que se han presentado, sigue desarrollando e innovando en la medida de sus posibilidades.

Esta empresa es solo una de muchas Pymes que se enfrentan a la misma problemática y que de la misma manera no son apoyadas de ninguna forma. De la misma manera en que apoyándose con otras empresas que se encuentran en la misma situación es que pueden seguir siendo competitivas en el mercado y que continúen produciendo y generando fuentes de empleo.

Durante el desarrollo de esta tesis pudimos comprobar que por medio de la integración empresarial, el sector de las Pyme se mantiene competitivo gracias a su disposición al trabajo en equipo, es decir, que busca recibir y busca brindar apoyo a sus similares y así en conjunto lograr la elaboración de productos de buena calidad, a buen precio y que puedan ser competitivos en el propio mercado nacional y al mismo tiempo en el internacional ya que los productos extranjeros que entran a nuestro país son competencia que podrían enfrentar nuestros productos en los mercados internacionales.

BIBLIOGRAFIA

- Alvear, A. Carlos y Ortega, V. Alberto. "Los pasos y las paradojas de la apertura comercial de México", en TLC marco histórico para una negociación, Ed. Jus, México, 1991, 328 p.
- Andere, Eduardo. México y el TLC. ITAM, México, 1996.
- Arendondo, Zamudio Julio César. El impacto de la apertura comercial en la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.
- Ariola, Carlos (compilador). Testimonios sobre el Tratado de Libre Comercio. Ed. Diana - Porrúa, México, 1994, 1ra. ed., 294 p.
- Calderón, O. Gabriela. La contratación de procesos industriales: alternativa de recuperación de la Pyme industrial. Tesis, FCPyS, UNAM, 1999, 114p.
- Cambiaso, Jorge. Los bloques comerciales en América ¿un paso hacia la integración continental?. Centro de Investigación y Docencia Económica (CIDE), Documento de Trabajo, División de Economía, núm 56, 1996, 41 p.
- Celina, H. Rita Ma. El papel de la banca mexicana en el proceso de la modernización de la industria nacional. Micro, Pequeña y Mediana Industria 1968 - 1994. Tesis, FCPyS, UNAM, 1996, 233 p.
- Cevallos, Adalberto. La economía mexicana en el contexto de la globalización. U.V., México, 1ra, ed., 1997.
- Espinosa, V. Oscar. El impulso a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa. Ed. FCE, México, 1993, 152 p.
- Fernández, Castilla Nury. Problemática de la Pequeña y Mediana Empresa frente al PIIPME de Bancomex. Tesis, ITAM, México, 1995, 51 p.
- García, Bedoy Humberto. Neoliberalismo en México. Características, límites y consecuencias. Serie Contextos y Análisis 2, Centro de Reflexión Tecnológica A.C., 1992, 143 p.
- Gonzalez, Pier Eduardo. Dinámica y beneficios de la apertura comercial en México. Tesis, Universidad de Chicago, 1993, 52 p.
- Gutiérrez, Soria Federico y Ruiz Durán Clemente (Compiladores). Propuestas de acción para impulsar el desarrollo competitivo de la micro, pequeña y mediana empresa. Biblioteca de la pyme, número 8, Nafin - UNAM, México, 1995, 1ra ed., 275 p.
- Herrera, Rosas José de Jesús. La industria textil ante la apertura comercial: las alianzas estratégicas como respuesta al reto. Tesis, ITAM, México, 1996, 150 p.
- Ibarrá, Y. Alejandro. Los bloques comerciales y su impacto en México. Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, México, 1990, 122 p.
- ITAM - IMEF. México y el TLC: Impacto sectorial. México, 1992, 364 p.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

INSTITUTO MEXICANO DE EJECUTIVOS DE FINANZAS
DE LA BETA

- INEGI Sistema de Cuentas Nacionales de México. PIB por Entidad Federativa 1993 – 1997, INEGI, México, 1999, 489 p.
- López, Hoher A. Manuel. Inversión conjunta y colusión implícita: las empresas integradoras en México. Tesis, ITAM, México, 1996.
- México en la Economía Internacional T. I, Comisión Nacional de Asuntos Internacionales del PRI, México, 1993, 182 p.
- Nafin. La Micro, Pequeña y Mediana Empresa. Principales características, Biblioteca de la micro, pequeña y mediana empresa, número 7, Nafin – INEGI, México, 1993, 120 p.
- Nafin. Programas de apoyo crédito, Micro, Pequeña y Mediana Empresa, Nafin, 1992, 22 p.
- Neck, Philip. Desarrollo de Pequeñas Empresas: políticas y programas, Ed. Limusa, México, 1995
- OCDE. Las Pequeñas y Medianas Empresas: tecnología y competitividad, Ed. Mundi – Prensa, México, 1995, 132 p.
- Ortiz, W. Arturo. La integración comercial de México a EUA y Canadá ¿Alternativa o destino?, Ed. Siglo XXI, México, 1991.
- PRI. México en la economía internacional, Tomo I, Comisión Nacional de Asuntos Internacionales del PRI, México, 1993, 182 p.
- Rey, Romay Benito (Coordinador). La integración comercial de México a EUA y Canadá ¿Alternativa o destino?, IIES – Siglo XXI, México, 1995, 4ª. Ed., 420 p.
- Rubio, Luis. "Las empresas pequeñas y medianas", en ¿Cómo va a afectar a México el TLC?, FCE, México, 1993, 355 p.
- Rubi, K. Federico y Mendoza, Benito (Compiladores). México hacia la globalización, Ed. Diana México, 1992, 491 p.
- Ruiz D. Clemente y Zubirán, Z. Carlos. Cambios a la estructura industrial y al papel de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa en México, Biblioteca de Micro, Pequeña y Mediana Empresa 2, Nacional Financiera, México, 1993, 261 p.
- Sánchez, U. Fernando, Fernández, Pérez Manuel y Pérez, Mota Eduardo. La política industrial ante la apertura, Secofi, Nafin, FCE, México, 1994.
- SECOFI. Apertura comercial y modernización industrial, FCE, México, 1998, 1ª. Ed., 126 p.
- SECOFI. Apoyos que se proporcionan a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa en países exitosos, 6 p.
- SECOFI. Compendio Estadístico de la Industria Nacional, enero 1999, Dirección General de Promoción de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas y Desarrollo Regional, Secofi, México, 1999.
- SECOFI. El cambio estructural de la industria y el comercio exterior, 1982 – 1988, México, 1988, 187 p.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

- SECOFI. Gua para la promoción de empresas Integradoras. Subsecretaría de Promoción de la Industria y el Comercio Exterior, Secofi, México, julio 1996, 38 p.
- SECOFI. La experiencia mundial en el apoyo a las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas, un proyecto para discusión, 7 p.
- SECOFI. Lo que usted desea saber sobre las empresas Integradoras. Secofi, México, agosto de 1996, 21 p.
- SECOFI. Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991 - 1994.
- SECOFI. Programa Unico de Financiamiento a la Modernización Industrial (Promin) 1991 - 1994. Secofi, México, 1991, 32 p.
- SECOFI. TLGAN: La Industria Micro, Pequeña y Mediana. México, 1994, 31 p.
- Vega, C. Gustavo. Liberación económica y libre comercio en América del Norte. COLMES, México, 1993, 1ª. Ed., 477 p.
- Vega, C. Gustavo (Coordinador). México ante el libre comercio con América del Norte. COLMES - UNITEC, México, 1992, 2ª. Reimpresión, 505 p.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

HEMEROGRAFIA

Banco de México, Informe Anual 1996

Comercio Exterior, vol. 40, núm. 2, México, febrero de 1990, "Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior, 1990 - 1994", de la Secofi, pp. 164 - 177.

vol. 40, núm. 7, México, julio de 1990, "Limitaciones sociales de la integración comercial México - Estados Unidos", de José Ma. Ramos, pp. 654 - 657.

vol. 40 núm. 8, México, agosto de 1990, "Comunicado sobre el comercio bilateral México - Estados Unidos", de Serra Pucho y Karla Hillis, pp. 730.

vol. 41, núm. 3, México, marzo de 1991, "Sección Nacional" y "Recuento Nacional", pp. 240 - 245..

vol. 41, núm. 7, México, julio de 1991, "Recuento Nacional", pp. 648 - 652; "Importancia de las seis áreas de negociación" de Jaime Serra Pucho, pp. 657 - 660; "El mercado de América del Norte, espacio económico para México", de Claudia Avila G., pp. 661 - 664; "Apertura comercial de México y nueva proyección mundial de Estados Unidos", de Bernardo Corro Barrientos, pp. 676 - 681; y "El TLC y las empresas manufactureras mexicanas", de V. Gustavo del Castillo, pp. 682 - 688.

vol. 41, Núm. 9, México, septiembre de 1990, pp. 906

vol. 42, núm. 2, México, febrero de 1992, "Las empresas Micro, Pequeñas y Medianas: crecimiento con innovación tecnológica", de Clemente Ruiz Durán, pp. 163 - 168.

vol. 43, núm. 1, México, enero de 1993, "Impulso macroeconómico", pp. 51 - 57.

vol. 43, núm. 6, México, junio de 1993, "Las Pequeñas y Medianas Empresas en el proceso de globalización", de Terrones López Victor Manuel; "México: crecimiento e innovación en las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas", de Clemente Ruiz Durán.

vol. 43, núm. 10, México, octubre de 1993, "Nuevos dilemas en la política comercial para el desarrollo", de Manuel R. Agosin y Diana Tussie, pp. 889 - 912; y "La recuperación económica mundial y los ciclos de largo plazo", de Eduardo Loria Diaz, pp. 933 - 939.

vol. 44, núm. 3, México, marzo de 1994, "Recuento Nacional", pp. 273.

vol. 44, núm. 5, México, mayo de 1994, "Bloques regionales y globalización de la economía", de Arturo Guillén.

vol. 44, núm. 5, México, mayo de 1994, "Estrategias empresariales frente a la globalización económica", de José Antonio Loyola Alarcón, pp. 452 - 461.

Vol. 44, núm. 7, México, julio de 1994, "Impulso Micro Económico", de Miguel García Altamirano.

vol. 44, núm. 9, México, septiembre de 1994, "Las Pequeñas y Medianas Empresas innovadoras" de Daniel Villavicencio, pp. 759 - 769.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

vol. 44, núm. 11, México, noviembre de 1994, "La exportación indirecta, opción de desarrollo para las micros, pequeñas y medianas empresas", de Fernando Villarreal y Puga Colmenares Norma Rodríguez, pp. 259 - 261.

Vol. 45, núm. 4, México, abril de 1995, "Sección Nacional", p. 308.

vol. 45, núm. 6, México, junio de 1995, "Sección Nacional", pp. 441 - 449; y "Las empresas micro, pequeñas y medianas en el desarrollo industrial de México", de Ismael Aguilar Barajas, pp. 478 - 486.

vol. 45, núm. 11, México, noviembre de 1995, "Alianza Para la Recuperación Económica", pp. 894 - 900.

vol. 46, núm. 3, México, marzo de 1996, "Repaso de la política comercial estadounidense", se Ma. Crislina Rosas, pp. 245 - 254; y "Recuento Nacional", pp. 255 - 258.

vol. 46, núm. 7, México, julio de 1996, "Relaciones económicas entre México y Canadá", de Oscar Santamaría Cosas, pp. 534 - 536.

vol. 46, núm. 11, México, noviembre de 1996, "Desempeño reciente y alternativas del desarrollo de la industria de la confección", de Antonieta Barrón y Manuel Hernández T., pp. 894 - 902.

vol. 47, núm. 1, México, enero de 1997, "Las empresas integradoras en México", de Carlos Alba Vega, pp. 45 - 49; y "Veinte años de planeación industrial en México", de José Luis Méndez, pp. 50 - 56.

vol. 47, núm. 2, México, febrero de 1997, "Efectos del TLCAN en micro industria del vestido en Tlaxcala, México", de José A. Alonso, pp. 103 - 110; "Subcontratación entre maquiladoras y pequeñas empresas en México", de Ariel Moctezuma y Alejandro Mungaray, pp. 95 - 102; y "El BID y los apoyos a la micro y pequeña empresa en México", de Raúl Arturo Jaime - Canseco, pp. 145 - 148.

vol. 47, núm. 9, México, septiembre de 1997, "Participación complementaria e integrada de la Pequeña Industria mexicana" de Guillermo Olvera Lozano, pp. 705 - 714.

Vol. 48, núm. 6, México, junio de 1998, "Las Micro Pequeñas y Medianas Empresas ante las nuevas realidades económicas", de Nafin - Alide, p. 574.

vol. 48, núm. 7, julio de 1998, "Política industrial y tecnológica para las PYME en América del Norte", de Jose Luis Solleiro y Rosario Castañón, pp. 582 - 594.

vol. 48, núm. 8, México, agosto de 1998, "Financiamiento y capitalización para la microempresa en México" de Bernardo Olmedo Carranza, pp. 659 - 665; y "Recursos humanos y estrategia industrial", de Luz Elena Espinoza Padierna, pp. 679 - 683; y "Recuento Nacional", pp. 685.

El Mercado de Valores, núm. 21, vol. 40, noviembre 1º de 1990, Nafin. "Nacional Financiera en el desarrollo del Micro y Pequeño Empresario", pp. 14 - 18.

Núm. 21, vol. 41, noviembre 1º de 1991, Nafin. "Reunión de Evaluación de la Participación Nafin en el Programa de Modernización de la Micro y Pequeña Empresa", de Oscar Espinosa Villarreal, pp. 3 - 6.

Núm. 6, marzo 15 de 1993, Nafin. "La micro, pequeña y mediana empresa y la globalización de la economía" de Espinosa V. Oscar, pp. 11 - 29.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

- Núm. 15, septiembre de 1993, Nafin. "Programa de Apoyo a la Micro, Pequeñas y Mediana Empresa".
- Núm. 3, marzo de 1994, Nafin. "La empresa micro, pequeña y mediana ante el Tratado de Libre Comercio", de Secofi, pp. 29 - 37.
- Núm. 6, junio de 1994, Nafin. "El impulso a la micro, pequeña y mediana empresa", de Judith de León, pp. 26 - 33.
- Núm. 8, agosto de 1994, Nafin. "La Micro, Pequeña y Mediana Empresa en el desarrollo económico de América Latina", de AIDE, pp. 44 - 57.
- Núm. 10, octubre de 1994, Nafin. "La Industria Micro, Pequeña y Mediana ante el TLC", de Secofi, pp. 55 - 63.
- Núm. 12, diciembre de 1994, Nafin. "Impulso a la tecnología en la PYME: el caso de México", de Fernando Sánchez Ugarte, pp. 40 - 43.
- Núm. 2, febrero de 1995, Nafin. "Empresas Integradoras: origen y características", Secofi, pp. 23 - 26.
- Núm. 5, mayo de 1995, Nafin. "La Banca de Desarrollo en el Financiamiento de la Pequeña y Mediana Empresa", de Gilberto Borja, pp. 22 - 39.
- Núm. 11, noviembre de 1995, Nafin. "Lo que ud. Desea saber sobre las Empresas Integradoras", de Secofi, pp. 26 - 31; "micro y Pequeña Empresa en México", de B. Méndez Lugo, pp. 36 - 44; y "Programa de apoyo a Empresas Integradoras" de Gilberto Borja Navarrete, pp. 6 - 13.
- Núm. 2, febrero de 1996, Nafin. "Apoyo de Nafin a Empresas Integradoras", de Nafin, pp. 45 - 48.
- Núm. 7, julio de 1996, Nafin. Fomento a la integración de cadenas productivas y promoción de exportaciones", de Ernesto Zedillo y Herminio Blanco Mendoza, pp. 5 - 16.
- Núm. 9, septiembre de 1996, Nafin. "Acuerdo de apoyo financiero y fomento a la micro, pequeña y mediana empresa", de Nafin, pp. 3 - 8.
- Núm. 10, octubre de 1996, Nafin. "Notas Informativas" pp. 70 - 72.
- Núm. 12, diciembre de 1996, Nafin. "El financiamiento a la PYME en América Latina" de Mario López Espinosa, pp. 31 - 42.
- Núm. 3, marzo de 1997, Nafin. El financiamiento de la Micro, Pequeña y Mediana Industria", de Carlos Sales Gutiérrez, pp. 6 - 11.
- Núm. 4, abril de 1997, Nafin. "Secofi: Programa de Trabajo 1997", de Herminio Blanco M., pp. 12 - 16.
- Núm. 10, octubre de 1997, Nafin. "Tercer Informe de Gobierno" de Ernesto Zedillo Ponce de León, p. 19.
- Núm. 2, febrero de 1998, Nafin. "Alianzas estratégicas y acuerdos de cooperación empresarial", de Eduardo Mapes Sánchez, pp. 32 - 43.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

81

Núm. 4, abril de 1998, Nafin. "Política económica de estado en un mundo global: opciones para México", de Francisco Suárez Dávila.

La Economía Mexicana en Cifras 1995, Nafin, México, 1995, 14ª. Edición, 418 p.

La Economía Mexicana en Cifras 1998, Nafin, México, 1998, 15ª. Edición 541 p.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

85