



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO

ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES
"ACATLÁN"

DESREGULACIÓN ECONÓMICA E INVERSIÓN
EN LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA
DENTRO DEL SECTOR MANUFACTURERO EN
MÉXICO 1970-2002.

SEMINARIO - TALLER
EXTRACURRICULAR
QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
LICENCIADO EN ECONOMÍA
P R E S E N T A :
PABLO CÉSAR CERVERA PINEDA

ASESORA: MTRA. PATRICIA RODRÍGUEZ LÓPEZ.

ACATLÁN, EDO. DE MÉXICO.





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.

ESTA TESIS NO SALE
DE LA BIBLIOTECA

DESREGULACIÓN ECONOMICA E
INVERSIÓN EN LA MICRO, PEQUEÑA Y
MEDIANA EMPRESA DENTRO DEL
SECTOR MANUFACTURERO EN
MÉXICO 1970-2002.

INDICE

	Página
INTRODUCCION.	iii
CAPITULO I	1
Revisión teórica sobre los enfoques de inversión.	
1. El enfoque Neoclásico.	2
2. Replanteamiento de la inversión, la visión de Keynes.	6
3. El planteamiento previo de inversión Keynes-Kalecki.	10
4. Financiamiento y fondeo de la inversión, una visión postkeynesiana.	17
CAPITULO II	25
Estructura y comportamiento de las MPYMES en México.	
1. Estructura de las MPYMES.	26
2. Estructura sectorial.	35
3. Estructura Regional.	43
4. Políticas de desregulación y sus efectos en MPYMES.	45

CAPITULO III	47
Regulación económica e inversión en las MPYMES y el sector manufacturero 1970-1988.	
1. Antecedentes.	48
2. Políticas institucionales y de fomento a las MPYMES.	51
3. Desarrollo bajo esquemas de subcontratación.	57
4. Estrategia de crecimiento.	60
5. Estrategia de financiamiento y fondeo.	66
CAPITULO IV	69
Desregulación económica y desarticulación productiva de las MPYMES en México 1988-2002.	
1. Antecedentes.	70
2. Cambio institucional y políticas de apoyo.	72
3. Efecto de la liberalización financiera en las MPYMES.	87
4. Los instrumentos financieros y funcionamientos para la inversión.	91
CONCLUSIONES.	94
BIBLIOGRAFIA.	100
HEMEROGRAFIA	103

INTRODUCCIÓN.

El presente trabajo tiene como finalidad analizar el sector manufacturero desde el ámbito de la estructura de tamaños de las empresas (micro, pequeña, mediana y grande), con el fin de mostrar los cambios y tendencias que presentó la inversión en este sector, durante el proceso de transición económica del periodo 1970-2002. Profundizando en dicho proceso, económico que implicó pasar de la regulación y participación del estado en las actividades productivas a la liberalización desmedida de los mercados, así como una limitada regulación y participación del estado en todos los sectores productivos nuestro país.

El trabajo está compuesto por una parte teórica general y otra empírica, esta última se dividió por consideraciones de cambio estructural en dos periodos de estudio que son de 1970-1988 y de 1988-1995.

En el primer capítulo se realiza la posición teórica sobre la inversión, que manejan las escuelas teóricas más relevantes, como son; la neoclásica la keynesiana y la postkeynesiana, profundizando en esta última en la parte explicativa del fondeo y financiamiento, ya que de acuerdo a nuestro objetivo es la que logra dar respuesta teórica al desarrollo que presenta al sector manufacturero en México de 1970-2002

En el segundo capítulo se realiza un análisis estadístico de la conformación de los tamaños de las empresas así como la estructura de sus sectores y las diferentes regiones donde están localizadas, realizando una comparación entre dicho sector manufacturero y los sectores de comercio y servicios.

En la tercera capítulo se estudia este sector a través del análisis de diversas variables económicas, relacionándolas todas a los flujos de inversión que se presentaron en el periodo de 1970-1988.

En el capítulo cuarto se llega a determinar la estructura actual y la tendencia que tendrán las MPYMES, se presenta el análisis para el sexenio de 2000 al 2006, en lo referente a la inversión, así como el desempeño del fondeo y financiamiento en los diferentes instrumentos que maneja el sistema financiero mexicano.

CAPITULO I

Revisión teórica sobre los enfoques de inversión.

1. El enfoque Neoclásico.

Para poder explicar el problema de inversión tenemos que hacer algunas precisiones para avanzar en el planteamiento teórico de la inversión.

Dentro de los estudios de inversión existen diferentes planteamientos de los cuáles se desprende uno previo al análisis de la inversión, donde casi todos los razonamientos teóricos generales coinciden en el tiempo, esto es el conocimiento que se tiene sobre eventos del pasado, presente y futuro, los cuales afectan las decisiones económicas¹, las diferencias se presentan en forma en que se pueden procesar los eventos del tiempo. Otro punto pero sin coincidencia, es el análisis de la ganancia la cual repercute en la toma de decisiones de inversión y el cual se toma bajo percepciones diferentes.

Dentro del estudio y revisión teórica existen diferentes teorías que dedican con mas detalle al análisis de la inversión éstas son los neoclásicos (ortodoxos y monetaristas) y los que desarrollan el planteamiento de la demanda efectiva encabezados por keynes y que denominaremos keynesianos. En el planteamiento neoclásico se encuentran las ideas del libre mercado y movilidad de los agentes y factores económicos, el aspecto monetario se considera como irrelevante y que sólo tiene un carácter de transacción en los factores económicos y que los desequilibrios son de carácter temporal y tienden ajustarse en el mediano y largo plazo. En la forma en que analizan el tiempo tenemos que es con base en el riesgo e incertidumbre en los cuales la diferencia es que el riesgo se puede cuantificar la probabilidad de ocurrencia de algún suceso determinado, la incertidumbre tiene la característica de que no se puede cuantificar y por consecuencia no se puede establecer como evidencia para eventos futuros². Para el caso keynesiano tenemos que el aspecto monetario tiene un carácter de depósito de valor y tiene el poder de influir en los niveles de producción acelerándolos o deteniendo su crecimiento de producción, en la forma en que analiza el tiempo considera que los eventos sucedidos en el tiempo no necesariamente se repetirán lo que significa que es

¹ Analizado con mas detalle en Noemí Levy pp.27

² ver pagina 28 Noemí Levy.

difícil de adjudicarle algún valor para establecer si ocurrirá en un futuro, determinado en un mismo nivel a la incertidumbre y al riesgo pero sólo considerando el término incertidumbre.

1.1 El proceso previo de la inversión, la ganancia.

Encontramos que uno de los determinantes de la inversión es la ganancia, esto por que la lógica que impera en el sistema capitalista es que toda inversión busca un excedente como principal objetivo, ya que si los costos de crear y distribuir son mayores que el ingreso por la venta del producto o servicios tenemos una pérdida, esto implica que la inversión no cumple con la lógica de valorización que busca todo capital. De esta forma tenemos que la ganancia se presenta como una precondition de la inversión en la que los ingresos recibidos por la venta de mercancías es mayor que los costos de producción, generando un excedente o ganancia, de esta forma la inversión cumple con la lógica para la cual fue desplegada. Dentro del planteamiento neoclásico encontramos que la ganancia se expresa como una retribución más de los factores como lo es el salario, costo de producción y maquinaria, pero la encontramos justificada en las formas de abstinencia, espera, habilidad, la cual representa la ganancia o excedente. Dentro del planteamiento neoclásico se argumenta que existe un intercambio entre los agentes económicos con igualdad de condiciones y utilidades, de esta forma la ganancia se convierte en beneficios, que es la recompensa que tiene el inversionista o empresario. De esta forma encontramos que la ganancia o excedente se es una retribución más y en la que el inversionista o empresario le pueden dar un diferente valor o peso frente a los otros factores que intervienen en el proceso de producción, expresado en el principio de sustitución, con la finalidad de hacer más eficiente la relación entre los diferentes factores de producción con un mínimo nivel de gasto, pudiendo generar diferentes niveles de ganancia.

También cabe aclarar que bajo los postulados que plantean los neoclásicos existe una igualdad de acceso a los mercados y ningún agente económico tiene control sobre los precios de los mercados de los diferentes factores que determina el equilibrio en el largo plazo.

1.2. La forma de encausar el ahorro.

Se consideran al ahorro como parte del ingreso del cual el agente económico decide consumirlo o posponerlo, con el fin de obtener un mayor consumo en el futuro, del cual se determinara con base en la tasa de interés, en la que el agente determinara si le conviene posponer su consumo o realizarlo en el presente. Esto genera que se cree una demanda de inversión en la cual exista la necesidad por parte de otros agentes económicos, los cuales estarán dispuestos a pagar una tasa de interés por determinado monto de capital, creándose un mercado de dinero el cual tienen que regular los deseos de los ahorradores con el de los agentes económicos que están dispuesto a pagar una tasa de interés por tener capital para financiar su inversión.

Los neoclásicos plantean que este mercado de capitales tiende al equilibrio bajo la libre movilidad de los factores determinando una tasa de interés en la cual se modere un equilibrio entre la demanda y oferta de dinero a través de la tasa de interés³ en el caso de que se genere una distorsión en la oferta o la demanda esta se ajustara en el siguiente periodo considerando que los agentes económicos se conducen por necesidades de transacción y no por motivos de especulación.

De acuerdo a que existen variaciones abruptas en el mercado de capitales principalmente dentro de periodos cortos los cuales afectan los precios relativos de los diferentes factores económicos, generando una asignación ineficiente en los mercados de bienes de cada factor, se plantea que se ajuste la oferta monetaria por abajo de ingreso real de largo plazo para poder generar condiciones de equilibrio en la economía.⁴

³ Se considera como la base para la teoría de los fondos prestables

⁴ Considerando el planteamiento propuesto por Noemí Levy donde explica el planteamiento prekeynesiano del mercado de capitales pp.38

1.2.1 La teoría de los fondos prestables.

Otro planteamiento propuesto para poder equilibrar el mercado de capitales es la teoría de fondos prestables (TFP) donde los inversionista que demandan fondos o capital para invertir generan su propios bonos de deuda y por la cual ellos están dispuestos a dar un rendimiento a los ahorradores, esto permite transferir los recurso de un sector superávitaro a un sector deficitario de inversión y que demanda recursos. Este tipo de movimientos se realiza dentro del mercado de valores, de esta forma encontramos que las relaciones que se generan tiene un carácter financiero independiente pero esto a su vez depende de un equilibrio previo del mercado monetario para su buen funcionamiento y el cual depende de las políticas directas que se tengan de la base monetaria. Partiendo de este principio la política monetaria se debe manejar para inducir la estabilidad de los niveles de precios con el fin de adecuarlos con los niveles de ingreso real.⁵

Bajo esta perspectiva se generan menores distorsiones y los desequilibrios se ajustan mas rápidamente al igual que los costos de transacción se reducen y se puede obtener una mayor información sobre las operaciones, esto genera que los flujos de capital se den de manera mas equilibrada entre los sectores superavitarios hacia los sectores deficitarios. Encontramos que bajo este planteamiento el mercado de capitales se presenta como una opción menos eficiente debido al carácter bajo el cual opera y se dirige.⁶ También se aclara que el mercado de valores operen bajo condiciones de competencia perfecta esto por que garantiza que las transacciones tienden hacer menores en función de nivel de riesgo elegido, esto genera que se tenga una especialización del mercado de valores y que gran parte este en función del riesgo de los diferentes fondos, todo esto genera condiciones de rendimiento diferentes dentro del mercado.

⁵ Ver planteamiento completo de la teoría de los fondos prestables en Noemí Levy pp.38-40

⁶ Para mayor detalle del funcionamiento del mercado de valores ver Celso Garrido y Tomas Peñaloza pp.29-30

El mercado de capitales o financiero tampoco se descarta pero se debe establecer el mecanismo bajo el cual se generen menores desequilibrios y sus efectos para la transferencia del ahorro de sectores superavitarios sobre los sectores deficitarios al igual que condiciones de mayor especulación.

2. Replanteamiento de la inversión, la visión de Keynes.

Podemos ver que la teoría de Keynes busca responder con un planteamiento diferente sobre los problemas de inversión, lo que propicio una nueva corriente de estudio y sobre los cuales se apoyara nuestro trabajo, con base en que dentro de esta corriente se replantean los principales aportes de la teoría neoclásica y se incorporan nuevos planteamientos, todos dentro de un contexto dinámico lo que determina con mas claridad el funcionamiento de inversión.

Uno de los principales supuestos que se incorporan es que se considera a la economía como eminentemente monetaria, en la que el dinero tiene funciones particulares y esta enmarcada por instituciones que se encargan de organizar y equilibrar la circulación y producción tanto de bienes como de recursos monetarios.

2.1 La base del funcionamiento de la inversión: el sistema monetario.

Encontramos que la forma en que funcionaba la economía en su etapa primaria, en donde cada productor se dedicaba a elaborar un producto con el fin de poder intercambiar parte de su excedente (de su propio producto) por otros productos que este requería para su subsistencia (trueque). Se plantea que a partir de la creación del medio de intercambio (dinero) se generan diferentes relaciones de intercambio y donde Keynes plantea que todos los factores económicos buscan una remuneración monetaria (salario y consumo capitalista) de esta forma la producción deja de ser objeto central que buscan los productores o empresarios y de la cual se rompe la identidad ahorro-inversión, por pasar la utilidad a un segundo plano, y el dinero adquiere un

carácter central de mediador. Esta condición impide establecer condiciones de demanda futura en base a la incertidumbre que se tiene sobre el futuro.

Dentro de esta estructura monetaria se identifica que existe una relación social de clases en la que los empresarios dominan a los trabajadores lo que determina que los primeros puedan tener ventaja en los contratos (salarios) sobre los trabajadores lo que determina en menores niveles de ahorro e inversión de los trabajadores. A partir de este rompimiento encontramos que se rompe el supuesto de igualdad y equilibrio de los agentes económicos, planteada por los neoclásicos. Dentro de este tipo relaciones encontramos la que se dan al incorporar a los agentes financieros (bancos principalmente) donde establecen los keynesianos que debe existir un mayor control para encadenar los ciclos de inversión a partir del financiamiento, que se abordara mas adelante.

2.2 La inversión bajo las condiciones de tiempo e incertidumbre.

Dentro del análisis keynesiano al incorpora el factor de la temporalidad del funcionamiento de la economía, se puede establecer la problemática que enfrenta la inversión la cual identifican en dos periodos principales, el primero esta determinado en la inversión de factores (salarios, insumos y maquinaria) y de la que se desprende un producto el cual será vendido, el segundo esta determinado por la venta del producto y el valor que este adquiera en el mercado. De esta forma encontramos que el desarrollo económico esta determinado por periodos pasados irrevocables (inversión y producción) y periodos futuros desconocidos (valor alcanzado en el mercado), esto genera condiciones de incertidumbre dentro del proceso de producción (principalmente realización) el cual se concentra en los mecanismos internos del mercado los cuales no garantizan una demanda optima de los factores productivos, a partir de esto se desprenden explicaciones como las presentadas por Noemí Levy:⁷

“El tipo de organización de la producción impide que los mecanismos internos del mercado garanticen la plena ocupación de los factores productivos, porque los errores del pasado no necesariamente son enmendables en el presente ni

⁷ Presentados bajo los supuestos de una economía monetaria pp.30-31

en el futuro; por el contrario son costosos y modifican el rumbo de la economía."

Dentro de este ámbito generado por las condiciones del tiempo e incertidumbre están las que se generan por el lado de la demanda por parte de los productores, los cuales al no tener una coordinación sobre los niveles de producción (determinación de los niveles de precios de venta) modifican las condiciones del mercado de bienes duraderos, determinando que los salarios no representen una demanda sobre este tipo de bienes, de esta forma gran parte este en función del ingreso de los capitalistas y esto a su vez este en función de las ganancias y ahorros de estos. Considerando que estos están expresados en forma monetaria pueden mantenerse durante varios periodos de esta forma. A partir de la identificación de este problema Keynes plantea que se puede resolver con la implementación de contratos para la adquisición de bienes sobre una base monetaria y que se identifica como la forma mas adecuada para realizar este tipo de transacciones y en las cuales puede diferir decisiones de consumo y con esto en lazar el presente con el futuro (reduciendo las condiciones de incertidumbre sobre el futuro). Encontramos que el dinero expresa una unidad de cuenta, facilita el intercambio de bienes y puede transferir el poder de compra del presente sobre un futuro en base de contratos monetarios.

2.3 El dinero parte central de las decisiones económicas.

Como podemos ver el dinero adquiere una parte central de las relaciones económicas en la cual Keynes desarrolla su teoría como las preferencias por la liquidez, la cual se produce por dos tipos, el primero se define como la necesidad que tiene el agente para realizar transacciones dentro de su periodo de producción al igual que el motivo de precaución, en estas formas que identifica el dinero se mantiene en forma liquida y por ello se obtiene bajo o nulo interés. El siguiente motivo lo expresa como especulativo en el que los agentes buscan obtener riqueza dentro del mercado de bonos el cual estará determinado por la tasa de interés y el comportamientos de los bonos de los cuales el rendimiento tiene que ser mayor, pero dada las características de los bonos donde tienen un carácter de alza y baja el agente económico evaluará el

periodo en el que le conviene mantenerse dentro del mercado de bonos, donde busque beneficiarse por el aumento de los precios de los bonos en relación con la tasa de interés. De esta forma encontramos que el dinero representa un factor de desequilibrio por la incorporación del motivo especulativo y el cual dependerá de las condiciones que presente la tasa de interés sobre el futuro, de esta forma se plantea que se debe tener un control sobre este mercado bonos con el fin de poder encausar las necesidades del financiamiento de la inversión y de operación de los sistemas de producción.

2.4. Las instituciones como factor de control de los desequilibrios monetarios.

Como vemos las condiciones monetarias generan desequilibrios en el funcionamiento de la economía que repercute en la forma en que se puede transferir recursos de inversión de sectores superavitarios sobre los deficitarios de inversión. De esta forma Keynes plantea el establecimiento de contratos de compra entre los propios agentes, esto genera que se puedan determinar los ingresos futuros esto le permite neutralizar los efectos de incertidumbre generadas por las expectativas inciertas de los agentes sobre el futuro. A partir de la generación de los contratos se generan mercados donde se pueden comprar bienes existentes, (presente) y otro donde se realizan arreglos para diferir la entrega de los bienes en un futuro,⁸ esto para el caso de bienes. Pero con el desarrollo de la economía y especialización de los mercados se genera un mercado sobre activos financieros el cual representa una parte de la demanda de inversión, esto se genera a partir de la necesidad que tiene un agente para producir bienes con base en los contratos que genero con otro agente sobre la entrega de bienes en el futuro esto le permitiera conocer su rendimientos y en función de estos le permitirá evaluar el costo de poder adquirir financiamiento de la inversión dentro de este mercado, o el poder establecer contratos de préstamo de capital con base en los rendimientos esperados (emisión de acciones), las diferencias principales entre los tipos de contrato se pueden establecer en las condiciones del tiempo los cuales pueden ser de corto o largo plazo. Con la generación de los contratos se generan

⁸ con el establecimiento de contratos se permite la organización de los mercados. Presentado en Noemí Levy pp35

condiciones de presión sobre la demanda monetaria la cual busca la compensación de los contratos, expresados en forma monetaria, esto demanda instituciones que puedan mediar los contratos con la necesidad de recursos para inversión o en su caso en medios de pago.

Con la determinación de los contratos en forma monetaria se regresa a las condiciones de inestabilidad del mercado monetario generando mayor presión sobre este mercado el cual repercute en la forma en que operan los contratos de bienes y capitales de la actividad productiva, lo que implica que los contratos no garanticen el buen funcionamiento de la inversión y economía. De esta forma se plantea en esta teoría que se tiene que tener un control sobre los mecanismos e instituciones que tiende a generar las condiciones de desequilibrio de los mercados monetarios todo esto con el fin de establecer condiciones favorables en la función Ahorro-inversión; que se amplía de la siguiente cita:

"Es posible concluir que las decisiones económicas dejadas a la libre interacción entre las personas, es decir al *laissez faire*, generarán desempleo involuntario, por que los sistemas basados en el uso de dinero, han mostrado una propensión al quiebre y no han podido garantizar niveles de pleno empleo, permitiendo que algunos recursos permanezcan ociosos. Consecuentemente es necesario intervenir en los mercados a través de instituciones, que es uno de los mecanismos del sistema capitalista para asegurar el pleno empleo de los recursos productivos y la generación de la riqueza".⁹

3. El planteamiento previo de la inversión Keynes- Kalecki.

Teniendo como antecedente las ideas de inversión propuestas por Keynes podemos incorporar al análisis de la inversión otros planteamientos que nos ayuda a explicar el funcionamiento de la inversión, los cuales a través de la evolución de la economía han tomado una mayor relevancia y que se tiene que considerar con la misma importancia como lo representa la tasa de ganancia y tasa de interés dentro de los determinantes de inversión, encontramos que el

⁹ En base al paradigma keynesiano de una economía monetaria en Noemí Levy pp. 37

planteamiento propuesto por Kalecki a través de los postulados de fondos internos y las condiciones de riesgo creciente, las cuales explican la tendencia y el comportamiento de la inversión dentro del marco de condiciones de mayor incertidumbre.

3.1 Bajo condiciones de riesgo creciente.

Kalecki se presenta como uno de los principales teóricos que amplían los postulados de la demanda efectiva. Considera una diferencia entre los activos monetarios – financieros y reales- y en base a esto desarrolla el concepto de riesgo creciente, establece que los fondos internos tienden a reinvertirse parcialmente, lo que establece el comportamiento cíclico de la inversión.

Identifica dentro de los activos monetarios una división y define activos reales y monetarios los cuales tendrán un efecto diferente en la determinación de la inversión, y que éstas determinarán las condiciones cíclicas de la inversión, que a su vez esta influido por las condiciones de riesgo creciente.¹⁰ Con esto tenemos que el riesgo es creciente por que aumenta en la medida que es mayor el monto en que se invierte, con esto se modifica la relación de inversión al considerar diferentes tipo de recursos (prestamos) con lo que los fondos internos de la empresa modifican su relación de la inversión y el destino de la ganancia, generando un aumento en el riesgo de poder valorizar todo el capital. Por consiguiente Kalecki plantea que en la inversión debe ser inferior al capital de la empresa y considera que debe diversificar parte de su capital en otros sectores y mercados principalmente a través de títulos. Bajo estas condiciones de riesgo creciente en el que las expectativas son inciertas estas tienen otros efectos sobre la forma de financiar la inversión. También Kalecki plantea que los préstamos se obtienen en función de la riqueza acumulada, lo que determinará las condiciones y el monto de los recursos que se pueden obtener, cuando se tiene el financiamiento este también incrementa las condiciones de riesgo. De esta forma explicamos el riesgo creciente en la medida en que se

¹⁰ Kalecki explica el riesgo creciente “suponiéndose que el empresario no obtiene rendimiento alguno de su negocio; si ha invertido solo capital en la empresa y el resto lo ha colocado en el mercado firme, obtendrá aún algún rendimiento neto sobre su capital; si ha invertido todo su capital, su ingreso será cero y si ha pedido prestado, sufrirá una pérdida neta que, de persistir acabará por hacer desaparecer el negocio.” (Kalecki 1971:124)

incrementan los niveles de inversión a través de los mismos fondos propios o a través del financiamiento, y donde establece que para no tener un incremento en el riesgo la tasa de apalancamiento debe ser inferior a la unidad, esto es que los recursos invertidos no deben ser mayores al capital de la empresa.

Encontramos que una parte importante de la inversión es el financiamiento el cual esta representado por los créditos externos de la empresa y los recursos generados al interior de la empresa proveniente de la acumulación de riqueza generada de periodos anteriores. Kalecki sostiene como una de las principales variables que determina los niveles de inversión a los recursos generados al interior de la empresa (financiamiento interno) los cuales determinan los montos de recursos externos que puede acceder la empresa (financiamiento externo) como son préstamos o poder emitir bonos de deuda o acciones.¹¹

Una parte importante es que considera que los comportamientos de la inversión están influenciadas por las condiciones variables de cambio en la economía lo que determina que se rompa el buen funcionamiento de la inversión y se generen condiciones de riesgo creciente.

3.2 Los fondos internos la base de la inversión.

De acuerdo con Kalecki los fondos internos se determinan por las ganancias de periodos anteriores bajo condiciones de riesgo creciente, con base en estos fondos se determinan la cantidad de crédito que una empresa puede acceder y que al final determina el monto de los recursos totales de la empresa y que se explica dentro de la siguiente igualdad

$$FI = UnD + Dp$$

Donde FI son los fondos internos que esta representado por el ahorro corporativo de las empresas y que esta determinado por las utilidades no distribuidas, (Un) la depreciación (D) y el monto que se retiene por consumo de capital fijo (Dp) para reponer la maquinaria desgastada, considerando que no

¹¹ "Dentro de su planteamiento las razones de privilegiar a los fondos internos se debe a la importancia que le concede al carácter oligopolio de la economía y se establece que existe una estructura desigual de los ingresos, lo cual explica el desarrollo desigual de las empresas, y en base a esto se determina que las fuerzas del mercado bloquean la distribución de los recursos provocando una centralización y concentración del capital". Noemí Levy pp.64

existe un acelerado cambio tecnológico, ni fuertes variaciones en los niveles de demanda.

De esta forma tenemos que UnD establece como el principal factor del que dependerán los fondos internos (FI), y que UnD a su vez esta determinada por la ganancia de periodos anteriores y que representa la suma de los beneficios empresariales (BE) y lo recibido a través del monto de intereses (II) con lo que tenemos:

$$UnD = G = BE + II \rightarrow BE = G - II$$

De esta forma tenemos que el monto generado por intereses (II) depende directamente de la tasa de interés (ti) y el grado de endeudamiento (ge) con lo que tenemos:

$$II = f(ti, ge)$$

+ + Considerando el efecto positivo de los factores

De esta forma BE será función opuesta de la tasa de interés (ti)

$$BE = f(ti)$$

(-) Efecto negativo de ti

Con lo que estableceremos que los fondos internos dependerán del carácter positivo o negativo de los factores

$$FI = f(ti, G, Dp)$$

(-)(+)(+)

De esta forma encontramos que los FI están en función de los movimientos de ti de mantenerse constantes las G y Dp ; de los movimientos de G de mantenerse constante ti y Dp ; los movimientos de Dp de mantenerse constante ti y G .

De esta forma podemos llegar a definir que Rt es la suma de los fondos internos que dependen de G y de los fondos prestables (FP) y que a su vez dependen del tamaño y rentabilidad de la empresa, incorporando las variables de riesgos crecientes tenemos que Rt se destina a inversión financiera (If) e inversión real (Ir) que se expresa de la siguiente forma:

$$Rt = FI + FP = Ir + If$$

Despejando

$$Ir = Rt - If \quad \text{y} \quad If = Rt - Ir$$

Por lo que tenemos que If depende directamente de la tasa de interés pero el beneficio real empresarial afecta de manera opuesta a la inversión financiera,

considerando que teniendo un mayor beneficio empresarial be la inversión financiera lf tendera a ser menor.

$$lf = f (ti(+), be (-))$$

En el caso de la lr tenemos que

$$lr = f (ti(-), be(+))$$

En la que lr esta en función de be y la ti afecta de manera opuesta.

Como vemos los determinantes de inversión propuestos bajo postulados de los recursos internos representan un gran aporte por que consideran las condiciones productivas y financieras, estableciendo que los recursos totales existen fondos prestables, y que estarán en función del tamaño y rentabilidad de la empresa. En el caso de los rendimientos obtenidos por activos financieros estos dependerán de las tasas activas y pasivas en función de los rendimientos generados dentro de la empresa, (beneficio empresarial) de esta forma si los rendimientos de las tasa de interés activa es mayor que la tasa de beneficios, los recursos de inversión se destinaran en mayor medida a inversión financiera, en el caso de que la tasa de beneficio empresarial sea mayor que la tasa de interés activa esta se destinará a la inversión real.

Todas las variables con llevan a que las variaciones de la inversión estén influidas por condiciones de riesgo, en el caso de reinversión productiva se expresa en los factores cambiantes del mercado (demanda y oferta), para el caso de la inversión financiera se expresa en la inestabilidad de los mercados financieros, los cuales se consideran bajo el término de riesgo creciente. La incorporación de los créditos en la inversión con lleva a que existan condiciones de mayor gasto que de recursos internos determinando a incrementar las condiciones de incertidumbre sobre las ganancias esperadas, de esta forma podemos determinar que todo incremento en el acervo de capital tiende a reducir los niveles de ganancia, esto genera las bases para establecer condiciones del ciclo económico.

De esta forma determinamos la importancia que tiene la formación de los recursos internos para la toma de decisiones de inversión y se comprueba con la consolidación y formación dentro del sistema económico actual, donde las grandes empresas tienen mejores condiciones para generar tasas de ganancia. Bajo la determinación de que ante mayores recursos propios puedes establecer

mejores niveles de ganancia, lo cual puede generarse a través de los propios mecanismos o generarlos dentro de la esfera financiera.

3.3 Otros factores, progreso técnico y capacidad instalada.

El grado tecnológico y el tipo de inversión representan otras variables que se desprenden del análisis anterior y que es abordado por Kalecki en su totalidad, con las nuevas tendencias en la economía esto han tenido un mayor peso en los determinantes de inversión¹².

El progreso Técnico se presenta como un elemento fundamental en la expansión y el crecimiento de las condiciones de valorización, Kalecki lo presenta como un elemento exógeno a la inversión, es decir que no depende de la producción, considera que este tipo de innovaciones se financia por medios de créditos bancarios considerando que toda innovación genere ganancias positivas. Pero encontramos que en Steindl dentro de su trabajo considera a las innovaciones como endógenas, las cuales dependerán de las ganancias y dentro de la estructura oligopólica se determinará como arma principal de competencia. Define en concreto: *“Las innovaciones tecnológicas dependen de la acumulación interna de capital y los niveles de demanda y su efecto está mediatizado por la estructura dominante de la economía capitalista”*. continuando *“el periodo inicial del capitalismo –competitivo- estuvo caracterizado por el límite en el ascenso de la tasa de ganancia. Dado que no existía capacidad utilizada ociosa indeseada era cercana al nivel de subsistencia (debido a los reducidos niveles de productividad), el único camino para aumentar las ganancias era a través de la introducción de innovaciones tecnológicas, las cuales tuvieron la misión de superar los cuellos de botella. Las innovaciones provocaron una expansión acumulativa del capital, que no fue contrarrestada por aumentos indeseados en la capacidad ociosa.”* y concluye *“En el periodo monopolístico del capitalismo se imponen límites a la reducción de la tasa de ganancia -inelástica hacia abajo- lo cual modifica el papel de las innovaciones tecnológicas en el crecimiento del capital. Dada la existencia de*

¹² Dentro de la teoría general en la sexta parte aborda el problema de las innovaciones considerando como los factores que inciden en el desarrollo (pp.160), en caso de la capacidad instalada tenemos que la aborda dentro de la cuarta parte como parte central de análisis de inversión. (pp.93)Michal Kalecki 1954 Teoría de la dinámica económica FCE 1984

*capacidad utilizada ociosa no planificada, que afecta negativamente la tasas de beneficio, las innovaciones tendrán como objetivo reducir los costos por unidad de producción, lo cual es utilizado como un arma de competencia para expulsar a las empresas mas débiles e ineficientes y así aumentar el grado de concentración de las empresas innovadoras.*¹³

Podemos ver que el progreso técnico representa una parte importan en el nuevo orden económico, en el que independientemente de su carácter (endógeno o exógeno) toma un peso importante en la determinación de los niveles de ganancia y por consiguiente en los determinantes de inversión, también hay que considerar que en condiciones de mayor competencia en los mercados se convierte en un factor con mayor peso en el proceso de inversión. Respecto a la capacidad ociosa tenemos que esta determinada con base en mantener parados los recursos productivos (desempleo de capital y fuerza de trabajo), encontramos que esto corresponde con la lógica de funcionamiento de empresas en sectores y ramas monopolísticas, donde se busca siempre obtener un mayor nivel de ganancia utilizando la menor cantidad y capacidad de los recursos, pero con base en generar una capacidad ociosa cada vez mayor tenemos que tiende a reducir los niveles de demanda con base en la disminución de los ingresos por fuerza de trabajo desplazada. Determinando que el comportamiento de la capacidad ociosa responde a la estructura oligopólica de las empresas que tiene temor de provocar una disminución en los niveles de demanda por la generación de los niveles de desocupación que a su vez repercutirá en la disminución del ingreso disponible que exista en el mercado, éste efecto posterior desalentara a la inversión y que Steindl explica: *"El supuesto falso es que la inversión está únicamente determinada por la tasa de ganancia. Debe haber algo que prevenga que la inversión de las empresas monopolísticas responda plenamente a los incentivos de una mayor tasa de ganancia. Si se considera el efecto de la utilización de la capacidad sobre la inversión podemos entender dicho comportamiento. La argumentación sería la siguiente: si una industria con prácticas monopolísticas aumenta su tasa de ganancia, tenderá a reducir su grado de utilización, por que el incentivo de una mayor tasa de ganancia tenderá a que en un periodo se expanda rápidamente*

¹³ Tomado a partir del análisis de Noemí Levy sobre la capacidad ociosa y el progreso técnico que retoma de Steindl (pp.76-77)

(i.e. acelere la tasa de inversión). Sin embargo, su reducida utilización desalentará la inversión y, en un punto, este efecto desalentador contrarrestará el efecto estimulante del aumento de la tasa de ganancia, reduciendo la tasa de expansión de la industria y en consecuencia, se evitará una posterior caída en la tasa de utilización de la capacidad instalada".¹⁴

Determinamos que con base en las variaciones que presenta la capacidad instalada estas afectan los niveles de inversión y por consiguiente en los niveles de tasa de ganancia. Considerando que la capacidad ociosa se presenta como un factor exógeno y si tiene un efecto en la inversión, donde no provocará un aumento en la inversión, si existe capacidad ociosa.

Dentro de los factores exógenos el progreso técnico y la capacidad ociosa son los que tiene un mayor peso en el desarrollo de la inversión, debido a que estos se presentan en la fase avanzada del capitalismo donde se han superado la etapa primaria de la inversión, con esto tenemos que el principal objetivo se concentra en poder tener una mayor valorización de la inversión desplegada.

4. Financiamiento y fondeo de la inversión, una visión postkeynesiana.

Dentro del proceso de inversión encontramos que durante el desarrollo de la sociedad capitalista se han generado condiciones más complejas en los procesos de reproducción y valorización del capital, de esta forma el proceso de inversión debe modificar su forma de operación con el fin de hacer más eficiente y así poder obtener un rendimiento. Dentro de este punto encontramos una similitud dentro de las corrientes neoclásica y keynesiana las cuales a pesar de que se desarrollan bajo diferentes condiciones se puede ver que coinciden en un aspecto, el poder hacer mas eficiente tanto la inversión como el procesos mismo. Uno de los puntos que se presenta una gran recurrencia por parte de las grandes teorías y los autores que analizan el problema de inversión es "la diversificación", la cual se plantea tanto en el tipo de recursos que se debe de utilizar hasta la forma como se destina la propia

¹⁴ Madurez y estancamiento en el capitalismo norteamericano, Steindl, Joseph 1979 Edit. Siglo XXI. pp131

inversión. Lo que encontramos bajo este concepto es principalmente una disminución del riesgo a través de la diversificación del mismo, esto permitirá que si una inversión no obtiene un rendimiento este se pueda compensar con los rendimientos de las demás inversiones. De la misma forma encontramos esta lógica en la utilización de los recursos que deben involucrar para una inversión, pero claro bajo condiciones de mayor equilibrio entre los recursos ajenos y los propios con el fin de poder determinar el punto máximo entre "beneficio-rendimiento".

4.1 Financiamiento de la inversión y del consumo.

Encontramos que el endeudamiento o financiamiento es un concepto que en los últimos tiempos ha adquirido mayor presencia dentro del ámbito de la inversión. Una de las principales causas son los bajos niveles de rendimiento del capital que se presentan en la sociedad capitalista por el mayor grado de competencia, que determinan bajos niveles de acumulación y con ello los recursos de la propia inversión. De esta forma surge el financiamiento el cual sustituye a la parte de recursos con que no cuenta el inversionista y que se requiere para poder realizar una inversión al igual que para poder cubrir las necesidades corrientes de la propia empresa cuando no se cuentan con recursos líquidos o capital para hacer frente sobre estos compromisos. Este tipo de recursos representan un costo, el cual estará determinado con base en el tiempo y a una tasa determinada por un mercado o el mismo prestamista. De esta forma el inversionista al considerar un préstamo tiene que incluir dentro de sus costos un esquema de amortizaciones del préstamo, el cual se expresa dentro de la contabilidad de la empresa como gastos financieros.

De esta forma encontramos una de las partes principales dentro de los determinantes de inversión es el correcto calculo para determinar las posibilidades reales que tiene el inversionista para poder cubrir el capital a préstamo y con el fin de poder obtener un rendimiento. De esta forma una parte importante en la utilización de recursos es la mezcla que entre la parte que se puede financiar y la parte de recursos propios que puede utilizar.

A pesar que el análisis central lo ubicamos en el planteamiento postkeynesiano cabe mencionar que los neoclásicos se desarrollan la correcta

utilización del capital en los procesos de inversión, la teoría de "expectativas racionales" dentro de esta se generan dos de los principales métodos el de "valor presente" y "valor futuro", los cuales sentaron las bases para nuevos métodos y técnicas que han permitido avanzar para el cálculo de las inversiones y los rendimientos con el fin de optimizar los procesos de inversión.

La inversión necesita para llevarse a cabo capital para financiarse mediante recursos propios o recursos ajenos (crédito o préstamo). En el caso de los recursos ajenos como el crédito para financiamiento es el que tiene una de las prácticas más habituales es la decisión de financiamiento de la inversión, la que determina el futuro de una empresa en cuanto a los montos de beneficio esperados que sean correctamente calculados con respecto al riesgo de la deuda contraída. El riesgo de una inversión está medido en parte por la cantidad de recursos ajenos con que se financia. Lo ideal es invertir con recursos propios, pero el capitalismo genera condiciones más difíciles para la inversión en donde cada vez más se necesita del apoyo del financiamiento y el fondeo, esto permite mantener y elevar las tasas de ganancia, pero para determinar el nivel de deuda se tiene que establecer un adecuado equilibrio entre los recursos propios y financiados. La técnica del valor presente se utiliza para evaluar una inversión a determinada tasa de interés de mercado, y con estructura de capital de deuda, en la que se establece una evaluación que permiten tomar decisiones de inversión o no, en donde se busca la decisión óptima de invertir.

En Kalecki también lo encontramos bajo el término de "el riesgo creciente" de la inversión, porque su planteamiento se basa en la determinación de las ganancias por medio de la inversión productiva y por el otro lado, la forma de endeudamiento de las empresas, como un determinante básico en la inversión.

Existen méritos en los teóricos neoclásicos en cuanto a la creación de técnicas que permiten tomar decisiones de inversión como la tasa de rendimiento y el método de valor presente¹⁵. También Fisher postula el teorema

¹⁵El fundamento lógico del método de valor presente no es definitivo para evaluar las inversiones, porque los capitalistas constituyen su propio escenario, y se atribuyen de antemano cierto rendimiento, que desde el punto de vista científico se debe tomar el mejor comportamiento de las variables, conforme a la

de Fisher en el cual distingue la inversión productiva de los mecanismos de financiamiento de la inversión, y determina si el proceso se hace más eficiente o más ineficiente si se endeuda el inversionista, cálculos que a su vez tienen ciertas limitaciones¹⁶.

El esquema keynesiano introduce la idea de que existan mercados organizados de inversión, y hace la distinción entre una inversión especulativa y una inversión productiva, a diferencia de los neoclásicos, que toman la inversión como cualquier desembolso, por lo tanto, el impacto es distinto, dependiendo de la esfera en la que se esté llevando a cabo la inversión.

Minsky realiza un análisis de la importancia que tiene el financiamiento externo en la inversión, y hace el análisis de la oferta y la demanda de dinero que en Keynes es lo que llama la preferencia por la liquidez. Minsky argumenta que el dinero no se puede tratar como un elemento neutral, sino que es una variable en sí mismo, al respaldar el sistema de valor en correspondencia con los bienes producidos y la oferta monetaria.

La liquidez de las empresas es un problema para el funcionamiento de las mismas, porque deben guardar cierto grado de liquidez en condiciones especiales de auge o depresión; así las relaciones financieras van a operar según una estructura económica dada.

Minsky critica a Keynes en cuanto a la propiedad del dinero como póliza de seguros, para realizar pagos a futuro, es decir, como resguardo. El dinero se utiliza por la escasez de flujos de dinero entre los intervalos y por la seguridad que da la liquidez, ya que la liquidez de la empresa permite al capitalista afrontar consecuencias "indeseables" o contingencias de la reproducción capitalista y permite especular sobre el monto de la cantidad de efectivo. De ésta manera el capital se vincula directamente a la planeación y al ritmo de la inversión, la decisión de inyectar recursos o no, depende de la incertidumbre de las inversiones. Podemos decir que la liquidez de las empresas es importante en cualquier circunstancia, ya que le da mayor flexibilidad y movilidad a la acción empresarial. Durante las depresiones, la

experiencia empírica. Tenemos el método de valor presente y el método de la tasa de rendimiento de la inversión, donde el método de valor presente es superior; el problema es la determinación óptima de la decisión de consumo e inversión, donde la variable dependiente es la inversión.

¹⁶La productividad marginal del capital es un punto que Fisher no resuelve, por lo que la evaluación de un proyecto no es sólo para un periodo o en el corto plazo, porque el impacto de la inversión se diluye en el tiempo, por lo que se debe entrar al análisis de la productividad marginal del capital.

crisis lleva a la inestabilidad del dinero mismo, y en ocasiones se pierde la propiedad o la gestión de una empresa debido al exceso de deuda no planeada, donde estas acciones ocurren en un marco estructural y de aprovechamiento de las coyunturas de corto plazo que se presenten. Estos son problemas de corto plazo que se convierten de largo plazo, que se presenta cuando el capitalista tiende a la inversión especulativa más que a la inversión productiva, por lo tanto, el proceso de acumulación de capital se trastoca y se atrofia.

Todas las ramas tienen ciclos distintos de reproducción total; existe un costo financiero de almacenar mercancías antes de vender, y hay que pagar el uso del capital líquido ajeno. En Keynes no hay una teoría de la crisis, sino más bien una de la depresión. Es claro que las condiciones de financiamiento se desplazan de una crisis de la producción, hacia todo el sistema financiero. Minsky señala que las unidades económicas, las inversiones deben ir acompañadas de un correcto manejo de las obligaciones financieras. Destaca la importancia de la planeación financiera, en la que la empresa al invertir busque el equilibrio entre sus pasivos y la recuperación de efectivo para hacer frente a sus obligaciones.

En Minsky encontramos que retoma el concepto de Keynes de "Incertidumbre", y si ese estado de incertidumbre disminuye, aumentan los precios de los bienes de capital con respecto a las deudas contraídas o el precio de las deudas.

También encontramos otro tipo de financiamiento o crédito el cual se da por el lado de la demanda directa al consumo de los bienes. Este tipo de crédito ha jugado un papel importante dentro de la valorización del capital, porque acelera el espacio de realización de la demanda, como una necesidad de la circulación de las mercancías. El sistema financiero ha adquirido de una figura central en la economía, porque puede financiar la parte de la producción como la parte de la realización, esto significa que puede acortar los principales espacios que se dan en la economía capitalista (inversión-producción-realización) y lo que determina la continuidad de la producción de mercancías. Pero esto no siempre se dan de esta forma en el sistema capitalista, por que como vemos dentro del sistema financiero también se pueden generar condiciones adversas en las cuales este tipo de financiamiento sea poco

atractivo, tanto para la inversión como para el consumo lo que genera o activa otros tipos de financiamiento o fondeo de la inversión.

4.2 Fondeo a través de sociedad por acciones.

Las empresas a lo largo del desarrollo del sistema capitalista han desarrollado el sistema de sociedades por acciones, que es una fuente de financiamiento que se mueve en dos mercados, el mercado de dinero, y el mercado de capitales. Lo importante aquí es distinguir lo que es la emisión de acciones de lo que es el negocio especulativo específicamente. La lógica del funcionamiento y de los factores que determinan sus precios o tasa de rendimiento se dan de diferente forma.

El ciclo económico tradicional paso de una ganancia rápida y eficiente de capitales; porque la crisis al no poder recrear una valorización alta de los capitales, libera grandes masas de capital que buscan altas tasas de rentabilidad en el área especulativa. Un problema de la economía neoclásica es que no han podido distinguir el problema real del problema monetario y financiero propiamente. Es importante señalar que el propio sector financiero surge como consecuencia de las necesidades de las empresas grandes y fuertes, por lo que los grandes monopolios industriales y comerciales han adoptado el negocio financiero, así la relación industria-banco reduce costos financieros para las empresas que tienen acceso al crédito y a la emisión de acciones, que por supuesto son las grandes empresas.

La ventaja que tiene la emisión sobre los créditos bancarios es que el crédito reclama un interés fijo, y las acciones reclaman una tasa de rendimiento sobre las ganancias del empresario, lo cual le permite ser más flexible, y al mismo tiempo potencializar más su tasa de rendimiento de su inversión al emitir acciones.

Pero esto no significa que cualquier tipo de empresa puede acceder a este tipo de fondeo, considerando que es limitado por ciertas restricciones como por estar respaldadas por un determinado nivel de capital respecto a la emisión de acciones y principalmente tener la capacidad de que las acciones que emita puedan ser demandadas en el mercado de capitales este tipo de fondeo se

considera como de largo plazo por las condiciones bajo las cuales se emiten en las que dependen del buen desarrollo y expectativas que genere la empresa durante un determinado periodo.

4.3 Fondeo a través de la utilización de fondos propios.

Considerando que los fondos propios se generan de la acumulación de ganancias de los periodos anteriores el cual se considera como parte del ahorro, encontramos que estos fondos principalmente formados de ahorro, serán la primera opción de inversión de largo plazo, que evaluará el empresario para utilizar, tenemos que este tipo de fondeo también lo consideramos como de largo plazo, también definimos que este tipo de fondos determinara el acceso que se puede tener a los del mercado financiero y al mercado de capitales. Considerando que este tipo de recursos son parte fundamental para determinar los niveles de ganancia a los que puede acceder el empresario podemos determinar que en base a la cantidad de capital se puede determinar la cantidad de financiamiento que puede acceder el empresario y también en base a estos puede establecer la cantidad de acciones que puede emitir significando una parte importante en la rentabilidad del capital. En base en lo anterior podemos determinar que la capacidad que a generado el empresario de formar recursos propios, tendrá la capacidad de acceder a otros tipos de financiamiento y fondeo, lo que determinara la capacidad de poder diversificar el riesgo de la inversión estableciendo un equilibrio entre la utilización de recursos propios con los ajenos para determinar un mayor nivel de ganancia en los diferentes periodos. O en caso de crisis financiera mantener una adecuada utilización de los fondos internos para mantenerse o consolidarse en el mercado.

La acumulación de interna de fondos de las empresas es parte del buen funcionamiento de la misma empresa, y es un factor fundamental a la hora de la toma de decisión de invertir, ya que este fondo de acumulación lo determina el capitalista cuando decide cuánto ahorra y cuanto consumir.

Encontramos que el mayor aporte y la importancia de la formación de fondos propios lo da Joseph Steindl¹⁷, el cual hace una síntesis de los elementos que permiten la acumulación de fondos en la economía como un factor fundamental en la decisión de invertir. Estudia la relación que hay entre el beneficio y la acumulación de capital de la economía en su conjunto, ligado al crecimiento en el largo plazo. Concluye que la inversión está inducida por la acumulación interna de las empresas, la utilización mayor o menor de la capacidad instalada, la tasa de rotación o deuda relativa, según sea grande o pequeña y la tasa de beneficio; todos estos factores afectan la tasa de crecimiento de capital. Si la tasa de crecimiento del capital se reduce, la tasa de acumulación interna se reduce también y la tasa de beneficio baja, por lo que los empresarios ahorran menos.

¹⁷ Madurez y estancamiento en el capitalismo norteamericano, Steindl, Joseph 1979 Edit. Siglo XXI.

CAPITULO II

Estructura y comportamiento de las MPYMES en México.

1. Estructura de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MPYMES).

Las características en que se clasifican los diferentes tamaños de las empresas en México, están determinadas con base en la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU) y la actual clasificación mexicana de actividades y productos de los Censos Económicos Nacionales, esta clasificación se toman considerando el tamaño, el volumen anual de ventas y el número total del personal ocupado y con base en todo lo anterior se definen los siguientes estratos:

Microempresas: Son aquellas que manejan un máximo de 110 salarios mínimos anuales de ventas y que tienen de 1 a 15 empleados.

Pequeñas empresas: Manejan de 111 a 1115 salarios mínimos anuales de ventas y de 16 a 100 empleados.

Medianas empresas: Presentan un volumen anual de ventas de 1116 a 2010 salarios mínimos anuales de ventas y de 101 a 250 empleados.

Estos criterios se presentan para entender el universo y el funcionamiento de la MPYMES, dentro de los tres sectores considerados (comercio servicios y manufactura) pero cabe señalar que en los diferentes trabajos que existen sobre estos sectores y que analizan el tamaño, se establecen criterios con base en el comportamiento del sector y de la rama que se este analizando. Esto obligado por que la información no tiene un carácter uniforme o en el caso cuando se elabora su propia información, establece criterios diferentes a los establecidos y no es posible empatar la información.

1. Comportamiento de los establecimientos.

Considerando los criterios establecidos tenemos que los sectores de comercio y servicios representan más del 80% de los establecimientos en las MPYMES. También observamos que los datos que arrojan el INEGI y NAFIN se encontró que del total de las empresas el 99.8%, son micro, pequeñas y medianas

empresas y las grandes sólo representan el 0.2% (vease cuadro 2) con esto, podemos definir el peso que tiene este tipo de empresas y la poca importancia que se le a dado en el pasado donde no existían programas para apoyar a MPYMES, a partir de mediados de los ochentas se empezó a crear programas de apoyo con alcances limitados, los cuales no han generado resultados que permitan fortalecer las MPYMES.

ESTABLECIMIENTOS POR TIPO DE SECTOR
SEGUN EL TAMAÑO DE ESTABLECIMIENTO 1994

Cuadro 1

SECTOR	TOTAL	MICRO	PEQUEÑO	MEDIANO	GRANDE
TOTAL	2,186,655	2,067,991	101,158	12,418	5,088
MANUFACTURA	266,033	239,088	19,889	3,986	3,070
COMERCIO	1,208,779	1,144,537	56,598	6,285	1,359
SERVICIOS	711,843	684,366	24,671	2,147	659

FUENTE: Economía Mexicana en Cifras Nacional Financiera 1995

Dentro del universo de las MPYMES encontramos que las micro representan el 94.5% de los establecimientos las pequeñas el 4.6% y medianas el 0.6% esto refleja que tenemos una industria poco desarrollada y con limitadas condiciones de crecimiento para poder pasar a un estrato mayor, uno de los planteamientos que se maneja y que define el comportamiento que tienen las micro empresas es el carácter familiar y que responden a condiciones de subsistencia, donde se presenta como la única opción, también se encuentra parte de su expansión a cuestiones temporales de desempleo donde se crean o se forman micro empresas con el fin de compensar la baja en los ingresos, pero esto siempre con la idea de poder incorporarse nuevamente al mercado laboral en el mejor de los casos. Otro planteamiento que se maneja y que explica el gran número de las micros es que éstas se crean con el fin de compensar los bajos salarios que reciben las familias de los principales integrante de la familia, buscando compensar los bajos ingresos y no con la idea de crecimiento y expansión de la empresa. También hay que ver que la

creación y desaparición de micro empresas es muy alto y responden principalmente a etapas de expansión y recesión de la economía.

ESTABLECIMIENTOS POR TIPO DE SECTOR
SEGUN EL TAMAÑO DE ESTABLECIMIENTO 1994
ESTRUCTURA PORCENTUAL

Cuadro 2

SECTOR	TOTAL	MICRO	PEQUEÑO	MEDIANO	GRANDE
TOTAL	100	94.57	4.63	0.57	0.23
MANUFACTURA	12	12	20	32	60
COMERCIO	55	55	56	51	27
SERVICIOS	33	33	24	17	13

FUENTE: Economía Mexicana en Cifras Nacional Financiera 1995

ESTABLECIMIENTOS POR TIPO DE SECTOR
SEGUN EL TAMAÑO DE ESTABLECIMIENTO
ESTRUCTURA PORCENTUAL

Cuadro 3

SECTOR	TOTAL	MICRO	PEQUEÑO	MEDIANO	GRANDE
MANUFACTURA	100	89.9	7.5	1.5	1.1
COMERCIO	100	94.7	4.7	0.5	0.1
SERVICIOS	100	96.1	3.5	0.3	0.1

FUENTE: Economía Mexicana en Cifras Nacional Financiera 1995

1.2. El empleo y el tamaño de las empresas.

Para el caso del empleo que se genera en cada sector de las empresas observamos, que las condiciones favorecen ligeramente a la manufactura con 36%, después tenemos al comercio con un 33% y finalmente al sector servicios con 31% (véase cuadro 5). Las grandes empresas contrario al comportamiento que tiene en el número de establecimientos presentan una importante

aportación considerando la baja cantidad de establecimientos que tienen¹⁸, de esta forma las microempresas emplea al 43% de los trabajadores de los tres sectores, tenemos que las empresas grandes emplean al 24.5% después a los pequeños con el 20.3% y finalmente a los medianos empleando al 12.3%, pero en general encontramos que el promedio general de empleos generados por los establecimientos es 4.1 empleos por establecimiento muy bajo en comparación a los referentes internacionales¹⁹ y considerando que en el caso mexicano se tiene como principal insumo la fuerza de trabajo se pensaría que existiera una mayor cantidad de empleos generados en la economía. A partir mediados de los ochentas se buscó generar una expansión en los sectores del comercio y los servicios con las políticas de liberalización comercial y privatizaciones de algunos sectores y ramas, estableciendo que los sectores comercio y servicios tienen polos de desarrollo que responden más rápido a la generación de empleos. Con base en que los sectores comercio y servicios tienen el menor promedio de empleos generados por establecimiento con un 2.4 y 3.8 respectivamente y en el caso de manufactura representa el 11.9 empleos promedio por establecimiento.

NUMERO DE EMPLEADOS POR TIPO DE SECTOR
SEGUN EL TAMAÑO DE ESTABLECIMIENTO 1994

Cuadro 4

SECTOR	TOTAL	MICRO	PEQUEÑO	MEDIANO	GRANDE
TOTAL	8,910,991	3,817,840	1,815,090	1,095,211	2,182,850
MANUFACTURA	3,174,455	600,793	582,046	496,412	1,495,204
COMERCIO	2,969,786	1,789,752	584,444	298,214	297,376
SERVICIOS	2,766,750	1,427,295	648,600	300,585	390,270

FUENTE: Economía Mexicana en Cifras Nacional Financiera 1995

¹⁸ Participan con el .2% de los establecimientos y emplea al 24.5% de los trabajadores ver cuadros 2 y 5.

¹⁹ Considerando que el promedio de nuestros socios comerciales está entre 40 y 50 empleos promedio.

EMPLEADOS POR TIPO SE SECTOR
SEGUN EL TAMAÑO DE ESTABLECIMIENTO 1994
ESTRUCTURA PORCENTUAL

Cuadro 5

SECTOR	TOTAL	MICRO	PEQUEÑO	MEDIANO	GRANDE
TOTAL	100	42.84	20.37	12.29	24.50
MANUFACTURA	36	16	32	45	68
COMERCIO	33	47	32	27	14
SERVICIOS	31	37	36	27	18

FUENTE: Economía Mexicana en Cifras Nacional Financiera 1995

EMPLEADOS POR TIPO SE SECTOR
SEGUN EL TAMAÑO DE ESTABLECIMIENTO
ESTRUCTURA PORCENTUAL

Cuadro 6

SECTOR	TOTAL	MICRO	PEQUEÑO	MEDIANO	GRANDE
MANUFACTURA	100	19	18	16	47
COMERCIO	100	60	20	10	10
SERVICIOS	100	52	23	11	14

FUENTE: Economía Mexicana en Cifras Nacional Financiera 1995

1.3. Comportamiento de las remuneraciones.

De las remuneraciones totales que se generan las grandes empresas aportan más del 50% de los tres sectores lo que habla de la importancia de que la mayoría de los trabajadores busquen emplearse en empresas grandes, después tenemos a los pequeños que participan con 21.6%, las medianas con 16.7% y finalmente las micro con 9.5% esto marca la gran disparidad que existe entre emplearse en una empresa grande y una pequeña lo que obliga a una especialización de los puestos y funciones dentro cada industria.

REMUNERACIONES POR TIPO DE SECTOR
SEGUN EL TAMAÑO DE ESTABLECIMIENTO
Millones de pesos de 1980

Cuadro 7

SECTOR	TOTAL	MICRO	PEQUEÑO	MEDIANO	GRANDE
TOTAL	107,562.24	9,191.03	22,359.42	18,246.13	57,765.66
MANUFACTURA	63,767.24	6,050.02	13,814.27	10,686.07	33,216.87
COMERCIO	30,013.67	1,241.78	3,938.91	4,102.09	20,730.88
SERVICIOS	13,781.33	1,899.23	4,606.24	3,457.97	3,817.90

FUENTE: Economía Mexicana en Cifras Nacional Financiera 1995

Analizando la información por sectores observamos que la manufactura participa en las remuneraciones con el 47%, después tenemos al sector servicios con el 31%, y finalmente el comercio con un 22%, este comportamiento responde a la especialización que explica que en la manufactura es donde existen diferentes actividades de mayor especialización y por ende remuneración en comparación con los sectores de servicios y comercio.

REMUNERACIONES POR TIPO DE SECTOR
SEGUN EL TAMAÑO DE ESTABLECIMIENTO
ESTRUCTURA PORCENTUAL

Cuadro 8

SECTOR	TOTAL	MICRO	PEQUEÑO	MEDIANO	GRANDE
TOTAL	100	8	21	17	54
MANUFACTURA	58	66	62	59	57
COMERCIO	28	13	18	22	36
SERVICIOS	13	21	20	19	7
TOTAL	100	100	100	100	100

FUENTE: Economía Mexicana en Cifras Nacional Financiera 1995

1.4. Comportamiento del gasto.

El caso del gasto refleja la importancia en el desarrollo económico que tiene de las grandes empresas para el funcionamiento de la economía siendo las que mayor gasto realizan con el 41.5%, determinando que en buena parte su comportamiento determine la tendencia en el comportamiento general de MPYMES. Para el caso de los tamaños micro representan el 12%, el pequeño

26.5% y mediano 20%, esto a pesar que juntos representan mas del 55% podemos ver que su comportamiento depende del desarrollo de las grandes empresas y del gasto de gobierno para su buen desempeño (vease cuadro 10).

En el comportamiento por sector el comercio representa el 51% del gasto, después tenemos la manufactura con el 38% y finalmente al sector servicios con el 11%, este desempeño responde principalmente a la expansión comercial, donde se incrementan la cantidad de productos que pueden comercializar debido a la apertura comercial y la baja de aranceles, lo que les permite tener una expansión en su comportamiento del gasto.

Analizando el sector comercio, encontramos que el gasto tiene un comportamiento relativamente homogéneo, considerando las grandes disparidades presentadas en otras variables, donde las micro representaron el 16%, las pequeñas el 36%, las medianas el 28% y las grandes el 21%, podemos establecer que las políticas de expansión comercial y apertura representaron un efectos favorable en los diferentes tamaños de empresas del sector comercio (ver cuadro 11).

En el caso de la manufactura el comportamiento es diferente, la concentración del gasto esta determinada por las grandes empresas con el 73%, seguida por las pequeñas con el 12%, las medianas con el 11% y las micro con 4%. Esto refleja que las empresas grandes son las que pueden mantener su nivel de gasto considerando que tienen un carácter exportador.

Para los servicios tenemos un comportamiento estable donde los pequeños participan con el 32% del gasto del sector servicios, los grandes con el 29%, los micro con el 24% y finalmente los medianos tienen el 15%.

GASTOS TOTALES POR TIPO DE SECTOR
SEGUN EL TAMAÑO DE ESTABLECIMIENTO
Millones de pesos de 1980

Cuadro 9

SECTOR	TOTAL	MICRO	PEQUEÑO	MEDIANO	GRANDE
TOTAL	396,532	47,030	105,072	79,820	164,610
MANUFACTURA	150,353.18	5,394.75	17,908.07	17,095.39	109,954.98
COMERCIO	203,892.61	31,603.46	73,451.94	56,286.37	42,550.83
SERVICIOS	42,286.22	10,032.21	13,712.26	6,437.80	12,104.61

FUENTE: Economía Mexicana en Cifras Nacional Financiera 1995

GASTOS TOTALES POR TIPO DE SECTOR
SEGUN EL TAMAÑO DE ESTABLECIMIENTO
ESTRUCTURA PORCENTUAL

Cuadro 10

SECTOR	TOTAL	MICRO	PEQUEÑO	MEDIANO	GRANDE
TOTAL	100	11.86	26.50	20.13	41.51
MANUFACTURA	38	11	17	21	67
COMERCIO	51	67	70	71	26
SERVICIOS	11	21	13	8	7
TOTAL	100	100	100	100	100

FUENTE: Economía Mexicana en Cifras Nacional Financiera 1995

GASTOS TOTALES POR TIPO SE SECTOR
SEGUN EL TAMAÑO DE ESTABLECIMIENTO
ESTRUCTURA PORCENTUAL

Cuadro 11

SECTOR	TOTAL	MICRO	PEQUEÑO	MEDIANO	GRANDE
MANUFACTURA	100	4	12	11	73
COMERCIO	100	16	36	28	21
SERVICIOS	100	24	32	15	29

FUENTE: Economía Mexicana en Cifras Nacional Financiera 1995

1.5. Cuestiones del ingreso.

El ingreso que las grandes empresas reciben significa el 43% del total considerando que producen artículos de más alto valor agregado, los pequeños establecimientos reciben el 25%, del ingreso después los medianos y finalmente los micros (25.2%, 18.8% y 12% respectivamente), en lo que respecta a su participación por sectores el comercio y la manufactura representan los sectores que reciben mayor parte del ingreso con un 44%, y 40% respectivamente y sólo un 16% en el sector servicios, a pesar de generar condiciones de expansión en los sectores de servicios y comercio esto no se

ha reflejado en un alto ingreso, hay que agregar que estos ingresos también están ligados al nivel de gasto que estos mismos sectores realizan.

INGRESOS TOTALES POR TIPO DE SECTOR
SEGUN EL TAMAÑO DE ESTABLECIMIENTO

Millones de pesos de 1980
Cuadro 12

SECTOR	TOTAL	MICRO	PEQUEÑO	MEDIANO	GRANDE
TOTAL	542,546.22	65,206.71	136,918.03	102,133.36	238,288.12
MANUFACTURA	215,450.92	8,160.87	25,545.02	23,589.58	158,155.45
COMERCIO	241,661.00	40,188.04	86,551.09	65,252.58	49,669.29
SERVICIOS	85,434.30	16,857.80	24,821.91	13,291.20	30,463.39

FUENTE: Economía Mexicana en Cifras Nacional Financiera 1995

INGRESOS TOTALES POR TIPO DE SECTOR
SEGUN EL TAMAÑO DE ESTABLECIMIENTO
ESTRUCTURA PORCENTUAL

Cuadro 13

SECTOR	TOTAL	MICRO	PEQUEÑO	MEDIANO	GRANDE
TOTAL	100	12.02	25.24	18.82	43.92
MANUFACTURA	40	13	19	23	66
COMERCIO	45	62	63	64	21
SERVICIOS	15	25	17	13	13
TOTAL	100	100	100	100	100

FUENTE: Economía Mexicana en Cifras Nacional Financiera 1995

INGRESOS TOTALES POR TIPO DE SECTOR
SEGUN EL TAMAÑO DE ESTABLECIMIENTO
ESTRUCTURA PORCENTUAL

Cuadro 14

SECTOR	TOTAL	MICRO	PEQUEÑO	MEDIANO	GRANDE
MANUFACTURA	100	4	12	11	73
COMERCIO	100	17	36	27	20
SERVICIOS	100	20	29	16	35

FUENTE: Economía Mexicana en Cifras Nacional Financiera 1995

2. Estructura sectorial.

Es importante conocer el comportamiento particular de los tres sectores en los que mayor participación tiene el sector privado, considerando que el modelo económico implementado a partir de finales de los ochentas esta encaminado a que el sector privado sea el principal motor de desarrollo de la economía.

2.1 Sector manufacturero.

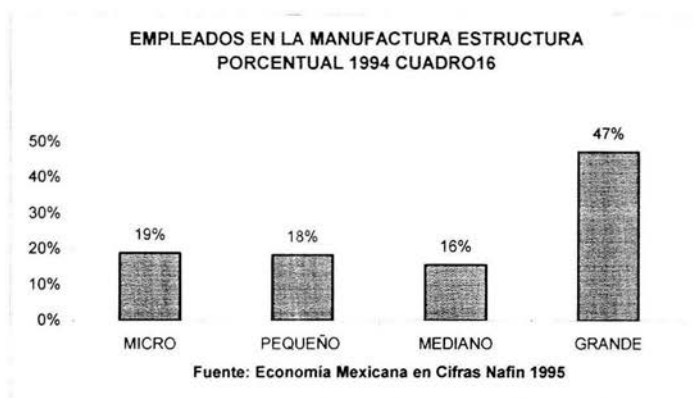
El comportamiento que tiene el sector manufacturero se explica en gran parte en número de establecimientos considerando que existe una mayor número de empresas ineficientes y con bajos niveles de productividad expresado en las MPYMES que representan 98.8% de los establecimientos y 1.2% de establecimientos con altos niveles de producción y rentabilidad.

La tendencia que tiene el sector manufacturero es la que más se acerca a la tendencia general(véase cuadros 2 y 3); en lo que respecta al número de establecimientos donde los micro representan casi el 90%, consideramos que los establecimientos tiene un carácter familiar, tanto en su operación como en el personal empleado, en cuanto a su comportamiento con los otros sectores vemos que la tendencia es similar pero no tan baja para el caso de la pequeña, mediana y grande considerando que tiene una fuerte participación en el empleo.



En la manufactura hay que considerar que la concentración del empleo no sólo se da en el sector si no en las grandes empresas manufactureras que emplean al 47%, lo que determina su importancia en este grupo de empresas, las cuales sólo representan 1.15% de los establecimientos, con base en esto hay que considerar que el promedio de las grandes empresas es de 487 empleados por establecimiento y considerando que su promedio de toda la manufactura es de 11.9% empleados por establecimiento, que representa una alta dependencia considerando que el promedio de los tres sectores es de 5.4 empleados por establecimiento.

En el caso de las micros el promedio de 2.5 empleados por establecimiento, el cual corresponde al carácter familiar bajo el cual esta conformado, para el caso de las pequeñas empresas se da un salto a 29.2 empleados por establecimiento y el caso de las medianas se tiene un promedio de 124.5 empleados por establecimiento. Todo esto marca que existe una gran heterogeneidad tanto dentro de la manufactura con respecto con los otros sectores, pero a partir de esto, el sector se presenta como un gran detonador de empleo por su carácter de uso extensivo de mano de obra, también hay que marcar el gran impulso que se da a las grandes empresas por parte de gobierno, que son las que más aprovechan los apoyos financieros con tasas preferenciales, dando como resultado mayor generación de empleos por establecimiento y nivel de remuneraciones.



Para el caso de las remuneraciones, el comportamiento que responde a los niveles de generación de empleo donde las grandes empresas participan con el 69% del total de las remuneraciones del sector y la micro participaron el 4% lo

cual se puede considera como crítico considerando el número de establecimientos con los que participa, también se puede entender que las micro, al estar formadas por una estructura familiar los empleos que generan son de baja remuneración al participar la familia sobre la actividad principal y los de más empleos tengan un carácter de ayudantes que impliquen una baja o nula remuneración, en el caso de los pequeños y medianos encontramos que participan con el 13% y 14% respectivamente considerando que se necesitan puestos mas calificados y mejor remunerados.

Para el caso del ingreso tenemos que las diferencias se concentran aún más donde las grandes empresas reciben el 73% de los ingresos generados en la manufactura, después tenemos a los pequeños establecimientos que reciben el 12% de ingreso y los medianos con un 11% y los micros encontramos que sólo reciben el 4%. Consideramos que gran parte de la desigualdad de los ingresos responde principalmente por el grado de especialización de las grandes empresas las cuales son capaces de producir un alto volumen de producción de manera mas eficiente y para el caso de las MPYMES producen de manera ineficiente con bajos niveles de producción reflejando este gran desequilibrio en el ingreso (véase cuadro 11).

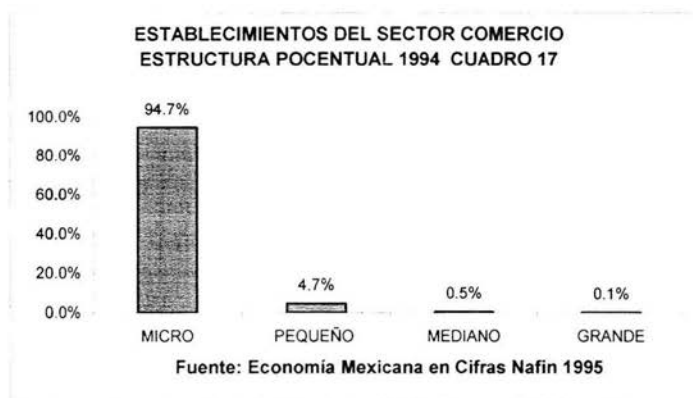
En el caso del gasto tenemos que el comportamiento es similar al del ingreso considerando que para generar cierto nivel de ingresos se tiene que haber realizado cierto nivel de gasto, pero cabe mencionar que este es inferior al del sector comercio.

Podemos avanzar diciendo que en el caso de la manufactura, encontramos que su desarrollo es generado dentro de periodos de alta expansión basado sobre el modelo de desarrollo de sustitución de exportaciones el cual permitió una expansión que a finales de los ochentas con el cambio al modelo apertura económica y privatización, se empezó así a dar un apoyo muy particular a sectores y ramas²⁰ y en ciertos casos se puede hablar de ciertas empresas lo que limitó su crecimiento aunado a que el estado participaba activamente dentro de los sectores, lo que generó condiciones desiguales dentro del sector.

²⁰ Considerando el apoyo a ramas maquiladoras o industrias que generen un alto nivel de empleo sin considerar benéficos de producción y desarrollo en el sector industrial.

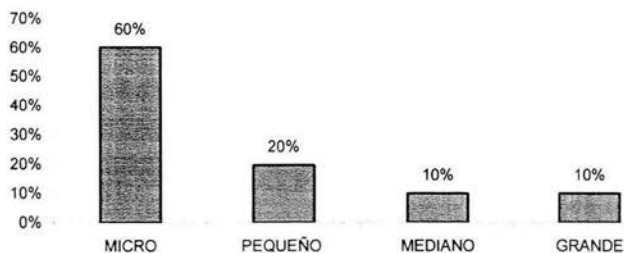
2.2 Sector comercio.

El caso del sector comercio resulta interesante por que se presenta a uno de los que responden rápidamente a cambios y condiciones de la economía, donde su funcionamiento depende principalmente de crear establecimientos y tener productos a mejores precios, al igual que su inversión, se desarrolla rápidamente y no requiere de periodos tan largos para su recuperación. Esto fue favorecido con la apertura económica y la liberación de aranceles, donde encontramos que para 1995 este sector representa el 55% de los establecimientos de los tres sectores analizados, pero al igual que la manufactura tiene una gran concentración de establecimientos en micro y pequeños con 94.5% y 4.7% respectivamente y para los medianos y grandes se tiene el 0.5% y el 0.1% esto da una concentración más alta de establecimientos en los menores estratos.



Para el caso del empleo tenemos que el 60% es generado por los establecimientos micro el 20% por los pequeños, el mediano y grande participan sólo con el 10% respectivamente. Pero el dato mas revelador es el promedio de empleos generados por establecimiento el cual para todo el sector comercio es de 2.4 empleos por establecimiento, determinando su carácter micro familiar del sector. También cabe agregar que las condiciones tan polarizadas que existe dentro del sector, esto es tener el mayor número de establecimientos y los más bajos promedios de empleo por establecimiento con 1.56 para la micro la pequeña y mediana con 10.3 y 47.4 mientras que las grandes con 218.8 empleos por establecimiento.

**EMPLEADOS EN EL SECTOR COMERCIO ESTRUCTURA
PORCENTUAL 1994 CUADRO 18**



Fuente: Economía Mexicana en Cifras Nafin 1995

Para el caso de las remuneraciones tenemos que al igual que los empleos se presentan muy por abajo respecto a la manufactura y los servicios, se confirma su carácter familiar y de temporalidad, esto por los ciclos de vida tan cortos que tienen las empresas, pero también por la facilidad de apertura y el flujo transitorio del empleo dentro del sector. De esta forma, los establecimientos micro tienen el 14% de las remuneraciones del sector, esto se considera con base en que son el 94% de los establecimientos y emplean al 60% de trabajadores del sector. Para el caso de las pequeñas empresas estas participan con 33% de las remuneraciones considerándose en mejor condición que las micros, para el caso de las medianas y grandes participan con el 25% y 28% respectivamente, a pesar de que presentan una recuperación en las participaciones totales, puede considerarse como negativo por que al considerar una empresa de mayor tamaño se piensa que tiene la capacidad de generar mejores remuneraciones cuestión que en el sector comercio no se cumple.

En el caso del ingreso y del gasto, tenemos que responden a su número de establecimientos el cual representa el 45% de los ingresos de los tres sectores, dentro de este encontramos que los pequeños y medianos son los que mayor participación tienen con un 36% y 27% respectivamente, después las grandes empresas con un 21% y finalmente a las micros con 17%. De esta manera existe un comportamiento más estable de las pequeñas y medianas empresas.

También cabe resaltar que los niveles de gasto tienen un comportamiento homogéneo correspondiendo a los niveles de ingreso. Como podemos ver, gran parte de la tendencia presentada por este sector responde a una baja dentro del sector manufacturero en lo que respecta a la creación de pequeños comercios los cuales responden a la incorporación del desempleo creado en este sector y de gobierno principalmente, concentrando el gran peso del sector en las micro, pequeñas y medianas empresas de subsistencia.

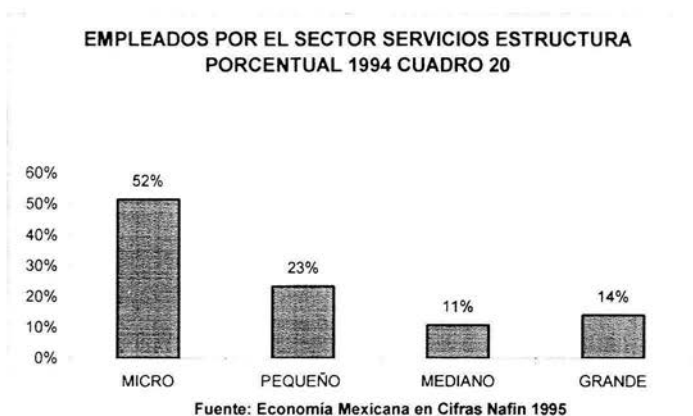
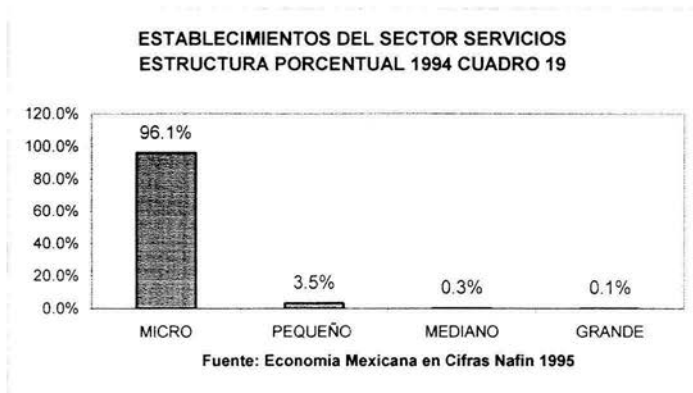
2.3 Sector Servicios.

Se observa que la parte más relevante se tiene en la expansión del número de establecimientos, el cual representa la 33% de los establecimientos de todos los sectores, colocándose por encima del sector manufacturero en cuanto a su participación, por tamaño tiene comportamiento similar al del comercio y manufactura, concentrándose en los micros y pequeños con un 96% y 3.4% respectivamente y los medianos y grandes con un 0.4% y 0.2% respectivamente. En el empleo al igual que en el comercio se presentan con una baja participación donde el promedio de empleos por establecimiento en el sector es de 3.8 considerado bajo respecto al de la manufactura, en lo que respecta a su participación por tamaño los micro tienen un promedio de 2.1 empleos por establecimiento, los pequeños 26.3, los medianos y grandes 140 y 592.2 empleos generados respectivamente.

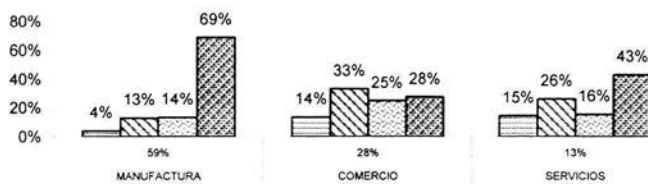
En lo referente a las remuneraciones el sector servicios representa 31% del total de los sectores, por encima del comercio, en lo referente a la participación por tamaños encontramos que las empresas grandes y pequeñas son las que mayor participación tienen con un 43% y 26% respectivamente, en el caso de las medianas y micro participan con el 16% y 15%. Podemos considerar importante el mayor nivel de remuneración que genera este sector el cual puede beneficiar más que una expansión del sector comercial.

Para el caso del ingreso y el gasto tenemos que este se presenta como el más bajo respecto a los otros sectores participando con 16% y un gasto del 11% en comparación de los otros sectores, en el caso de su participación por tamaños, tenemos que las grandes empresas reciben el 36% del ingreso y gastan 29%,

enseguida los pequeños establecimientos representan el 29% de los ingresos y generaron un gasto del 32% para el caso de los micros y medianos establecimientos tenemos que recibieron el 20% del ingreso y gastaron 24% del sector. Se considera como normal en su comportamiento interno, pero al nivel de los otros sectores tenemos que es demasiado pobre en cuanto a resultados considerando que puede tener mejores resultados de acuerdo a su nivel de establecimientos y empleados generados.



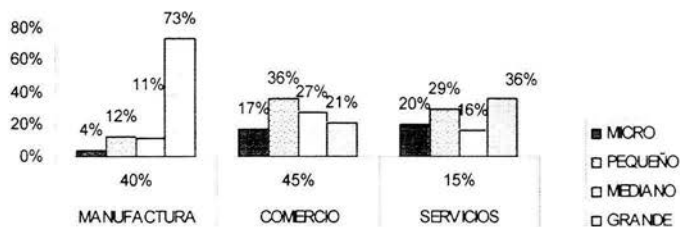
**REMUNERACIONES TOTALES POR SECTOR Y TIPO DE ESTABLECIMIENTO ESTRUCTURA PORCENTUAL
CUADRO 21**



Fuente: Economía Mexicana en Cifras Nafin 1995

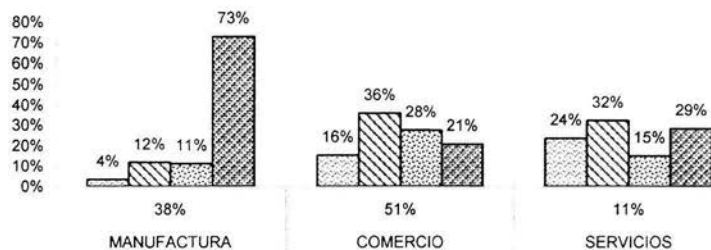
MICRO
 PEQUEÑO
 MEDIANO
 GRANDE

**INGRESOS TOTALES SECTOR SEGUN TAMAÑO ESTRUCTURA PORCENTUAL 1994
CUADRO 22**



Fuente: Economía Mexicana en Cifras Nafin 1995

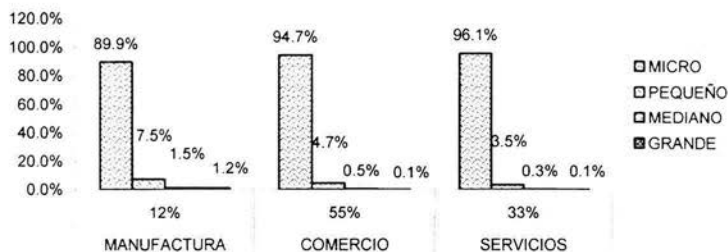
**GASTOS TOTALES POR TIPO DE SECTOR Y TAMAÑO DE ESTABLECIMIENTOS ESTRUCTURA POCENTUAL 1994
CUADRO 23**



Fuente: Economía Mexicana en Cifras Nafin 1995

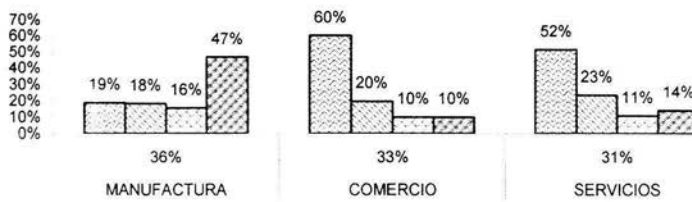
MICRO
 PEQUEÑO
 MEDIANO
 GRANDE

ESTABLECIMIENTOS POR TIPO DE SECTOR Y TAMAÑO 1994
CUADRO 24



Fuente: Economía Mexicana en Cifras Nafin 1995.

EMPLEADOS POR TIPO DE SECTOR Y TAMAÑO ESTRUCTURA PORCENTUAL 1994
CUADRO 25



Fuente: Economía Mexicana en Cifras 1995 Nafin

□ MICRO □ PEQUEÑO □ MEDIANO □ GRANDE

3. Estructura regional.

De acuerdo a la división de zonas económicas en México tenemos que las MPYMES responden a condiciones de mercado y no a geográficas, esto es, los establecimientos de MPYMES se encuentran ligados a los grandes mercados como lo demuestra los datos arrojados en los censo industriales de 1989 y 1994²¹, donde la mayoría de empresas se concentran en el Distrito Federal y Área Metropolitana que comprende el Estado de México, Tlaxcala, Puebla y Morelos con aproximadamente un 36% de todos los establecimientos, el 22% se concentró en el área de la Costa del Pacífico, el

²¹ Estudios presentados en La micro, pequeña y mediana empresa, principales características NAFIN c INEGI 1989 y en Economía de la pequeña empresa en Clemente Ruiz Durán, 1995

15% en la Frontera Norte, el 13% en el zona centro, 10% en el Golfo y un 4% en la zona de la Frontera Sur. En lo que respecta a su participación los establecimientos en la generación de empleos tenemos que la Frontera Norte tiene el mayor promedio con 10 personas por establecimiento después tenemos al Distrito Federal y Área Metropolitana con 8 personas por establecimiento, después se tiene una caída para las Zonas Golfo y Pacifico con 5 personas por establecimiento, ver cuadros 27 y 28. En cuanto al valor agregado que generan es de un promedio de 5 mil dólares a nivel nacional y considerando los mas altos a la frontera norte con 5.9 miles de dólares y el Distrito Federal y Zona Metropolitana con un 5.7 miles de dólares.²²

DISTRIBUCION REGIONAL POR ZONAS CUADRO 26

Frontera Norte	Pacifico	Centro	Área Metropolitana	Golfo	Sur
Baja California	Sinaloa	Aguascalientes	Distrito Federal	Campeche	Chiapas
Baja California Sur	Nayarit	Durango	Estado de México	Tabasco	Quintana Roo
Coahuila	Jalisco	Hidalgo	Morelos	Veracruz	
Chihuahua	Michoacán	Querétaro	Tlaxcala	Yucatán	
Sonora	Colima	Guanajuato	Puebla		
Nuevo León	Oaxaca	San Luis Potosí			
Tamaulipas	Guerrero	Zacatecas			

FUENTE: Economía Mexicana en Cifras Nacional Financiera 1995

Se detecta una caída en la generación de empleos en el D. F. y área metropolitana de 3 puntos porcentuales para los periodos de 1989 al 1995 que se explica por la expansión del sector maquilador en la frontera norte y problemas de diseconomías de escala que se generan en el área metropolitana, obligando a las inversiones a colocarse en la zona de la frontera norte principalmente y occidente del país y alguna reubicaciones de grandes empresas fuera del D. F. y área metropolitana.

También encontramos que al ser la mayoría establecimientos micro y pequeños y colocados en sectores y actividades de bajo valor agregado, están limitadas para su capitalización y crecimiento.

²²Considerando que es una encuesta presentada por Clemente Ruiz Durán pp.41 ,1995

Clemente Ruiz Durán, determina que el desarrollo regional es muy importante para generar empleo, en el cual una micro empresa tiene condiciones de ventaja respecto a las medianas y grandes, por los niveles de inversión que se requiere para generar un efecto en el empleo donde el costo es mucho menor, creando varias micro empresas que una gran empresa.²³

INFORMACION REGIONAL DE LA INDUSTRIA MICRO Y PEQUEÑA
POR REGIONES DATOS DE 1993

Cuadro 27

REGION	Unidades económicas	Personal Ocupado	Valor Agregado por Unidad Económica Miles de dólares	Valor Agregado por Personal Ocupado Miles de dólares	% en el Valor Agregado Total Nacional
TOTAL	100	100	37.2	5.1	13.12
Frontera Norte	15.2	20.5	56.9	5.9	3.06
Pacífico	21.8	16.5	22.6	4.2	1.74
Frontera Sur	3.4	1.8	18.8	4.8	0.33
Golfo	10.4	7.3	18.3	3.7	0.67
Centro	13.1	12.8	30	4.3	1.39
Área Metropolitana	36.1	41.1	46.4	5.7	5.93

FUENTE: En Clemente Ruiz Duran pp.42

4. Políticas de desregulación y sus efectos en las MPYMES.

Gran parte de los cambios que se dan a partir de finales de los ochentas están encaminados a fomentar la participación de los sectores privados en el desarrollo económico, con la desincorporación de empresas que operaba el gobierno y que se considero como de carácter no prioritario para este, para después abrir otros sectores prioritarios como el bancario y servicios (caso Telmex).

²³ Véase el análisis completo en Ruiz Durán pp.41,1995

En el ámbito monetario y financiero se da una política agresiva de control de precios (creación de los pactos) con el fin de frenar los altos niveles de inflación. En lo que respecta a políticas de apoyo industrial, se concentra en empresas y sectores que tienen una vocación exportadora, complementado con una reducción de aranceles e impuestos con el fin de apoyarlos, también se modificó la ley de inversión extranjera para atraer inversión al país y complementarla con la nacional. Todo esto enmarcado por la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

Como vemos todas estas medidas encaminadas a apoyar y fortalecer a las grandes empresas, de esta forma tenemos que MPYMES se enfrentan a la entrada de productos con precios muy bajos, obligando a este tipo de establecimientos a una competencia más dura por los mercados y con grandes desventajas, esto obligó a la desaparición de establecimientos principalmente en el ámbito industrial o un reacomodo de estos en el sector comercial (pasando de productores a distribuidores) lo que explica la gran expansión que presenta el sector comercial tanto en su número de establecimientos como en su participación del ingreso y del gasto.

CAPITULO III

Regulación económica e inversión en las MPYMES y el
sector manufacturero 1970-1988.

1. Antecedentes

Se puede considerar que a partir de los cincuentas se empiezan a generar las condiciones de un modelo de sustitución de importaciones, a partir de la devaluación de 1954 teniendo como prioridad el crecimiento constante. De esa fecha y durante esa etapa el desarrollo fue sustentado por la industria de bienes de consumo tradicional y bienes para la construcción, la cual se había creado durante la etapa del porfiriato, esto corresponde a las ramas de alimentos, bebidas y tabaco, textiles, confección y calzado, cuero, madera y corcho, imprenta y editorial y el procesamiento de algunos minerales no metálicos.

La primera etapa en la que se presenta la sustitución de importaciones corresponde de 1953-1957 en las ramas de industrias básicas: siderurgia, productos metálicos, papel, hule, maquinaria y aparatos eléctricos y equipo de transporte (principalmente ferroviario), esto reflejado en los coeficientes de importación y la demanda interna²⁴.

Una segunda etapa, con una mayor escala tanto en su desarrollo como en el efecto que generó en la economía, es el iniciado en 1962 y enfocado principalmente en la industria química, del hule, maquinaria eléctrica y no eléctrica y la industria automotriz. La inversión desplazada de estas ramas se vio reflejada rápidamente en la disminución de las importaciones dentro de la demanda interna.

²⁴ Se presenta un estudio detallado sobre la evolución de la industria en México de 1950-1980 en "La organización industrial en México" José I. Casar, Carlos Márquez Padilla, Susana Marván, Gonzalo Rodríguez G. Edit. Siglo XXI y Instituto de Estudios Transnacionales.1990

Estas primeras etapas de sustitución de importaciones la producción manufacturera mexicana se duplicó cada diez años, por consiguiente las ramas mencionadas aumentaron su participación dentro del producto industrial el cual pasó del 25% al 45% de la producción nacional de 1950 a 1970. Durante el mismo periodo tenemos que la demanda interna de manufacturas importadas pasó del 17% al 10%, reflejo de estas condiciones durante las dos décadas, las exportaciones crecieron a una tasa ligeramente mayor que la del producto industrial, el déficit comercial manufacturero se redujo como proporción del valor de la producción del sector, el cual representaba 16% y pasó al 8% durante el periodo.

El caso de la necesidad de divisas generadas por el proceso de industrialización, si bien aumentaron en términos absolutos tuvo una lenta reducción en términos relativos, generando y consolidando una balanza de pago equilibrada, capaz de poder revertir el saldo negativo de la cuenta de capital por concepto de préstamos de dinero para la inversión atraída por el proceso de industrialización, compensado directamente con exportaciones moderadas de otros sectores, consolidando en dos décadas el éxito del modelo de sustitución de importaciones.

En la década de los setentas, el desarrollo fue apoyado a través del déficit público, el cual permitió mantener ritmos de crecimiento de la economía y principalmente del sector manufacturero, consolidado en su estructura básica, pero al mismo tiempo generando una presión por formar el establecimiento de la industria de bienes de capital, esto poco a poco frenó los niveles de inversión y acervos de capital en todo el sector manufacturero. De esta forma al no tener un sector industrial capaz de producir sus bienes de capital, tiende a generar una presión sobre la balanza de pagos. En este periodo del proceso de sustitución de importaciones donde se necesitaba consolidar una industria de bienes de capital no se logró, principalmente por los altos niveles de inversión, y periodos de maduración para obtener ganancias, esto significaba que el gobierno tampoco fue capaz de asumir este desarrollo y lo único que pudo hacer fue mantener la demanda de las industrias básicas a través del gasto de gobierno generado principalmente por deuda. También surgieron otro tipo de

presiones en la balanza de pagos donde ramas industriales crecían y demandaban bienes de capital, los cuales eran importados esto generó el crecimiento del déficit comercial.

Durante los setentas estas presiones en la balanza comercial y el ingreso lograron compensarse con base en el déficit público, con el fin de mantener niveles de producción necesarios para el sostenimiento de la economía, esto significó que el gobierno se involucrara más en las actividades propias de la producción en ramas no prioritarias del gobierno, por lo anterior generó la salida de empresarios por falta de rentabilidad de sus mercados tratando de activar otras ramas como la siderurgia, química secundaria y otros productos metálicos principalmente, lo que le representó casi el 70% de la producción.

Durante esta etapa a pesar de presentarse ligeros repuntes de la producción y en general de la economía no generó actividades productivas nuevas, esto se explicaba por la venta de petróleo, y que se dependía principalmente del precio que tuviera en el exterior, para poder compensar los bajos niveles de producción del resto del sector industrial y en general del déficit comercial, Las condiciones favorables del precio del petróleo fueron hasta principios de los ochentas.

La fragilidad de las diferentes políticas implementadas se observa cuando la dependencia generada por la venta de petróleo y el acceso a créditos externos se descubrió, cuando los precios de petróleo bajan al mismo tiempo que los vencimientos del pago de la deuda, esto generó una gran presión financiera que obligó a una fuerte devaluación desencadenando desequilibrios en el tipo de cambio como de incremento en los precios. Para 1987 se puso en marcha políticas de gobierno con el fin de controlar la devaluación e inflación y se empezó a negociar el esquema de la deuda junto con los próximos vencimientos.

En el cambio de gobierno de 1988, se buscó frenar la gran espiral inflacionaria y consolidar nuevos esquemas de desarrollo que permitieran revertir la tendencia decreciente de la economía.

Esto obligó a generar lineamientos de política económica e industrial, que en principio abrían las puertas a las MPYMES, las cuales estaban relegadas del desarrollo y la propia política económica. Pero el mayor peso de la nueva política económica, estaría en una apertura externa y adelgazamiento del gobierno.²⁵

2. Políticas institucionales y de fomento a las MPYMES.

El aspecto de apoyo y fomento a las MPYMES tenemos que durante el periodo de finales de los sesentas y setentas, el actor principal fue la gran industria por que se visualizaba que estas corporaciones eran el camino para el desarrollo y crecimiento del sector industrial. De esta forma el apoyo y fomento a las MPYMES se consideraba como un aspecto aislado y en el mejor de los casos se presentaba como una alternativa para generar empleo en regiones atrasadas, donde el objetivo principal era la creación de fuentes locales de trabajo con el fin en algunos casos de generar una producción para su autoabastecimiento, sin considerar que su expansión pudiera expresarse en crecimiento económico o en una vinculación con el resto de la economía. Este tipo de apoyos se enmarcaban dentro de un programa creado en 1953 llamado Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Mediana y pequeña (FOGAIN), el cuál tenía como principal objetivo establecer un mecanismo formal para impulsar el desarrollo de las MPYMES mediante el otorgamiento de créditos preferenciales a dichas empresas.²⁶

De esta forma, encontramos que en los cincuentas y entrados los setentas, sólo existió este programa donde su principal aspecto era el financiero, el cual se presentaba con una gran flexibilidad para poder responder a las diferentes necesidades que lo ameriten principalmente políticas y de carácter electoral. La falta de una política integral de apoyo a las MPYMES respondía a que el modelo de desarrollo se centraba en las grandes empresas nacionales e internacionales y el gobierno como principales generadores de riqueza donde

²⁵ Presentado dentro de los lineamientos generales del Plan Nacional de Desarrollo 1988-1994 Presidencia de la Republica.

²⁶ Este tipo de fondos estaban regulados a través de la SECOFI.

las MPYMES sólo respondían a mercados locales o sectores que requieren un bajo grado tecnológico.

A consecuencia de los desequilibrios generados por la política de sustitución de importaciones y el reconocimiento del desequilibrio presentado en el sector industrial se intenta modificar la política de fomento a las MPYMES, creándose en 1977 diferentes programas de apoyo.

El programa de Apoyo Integral a la Industria Mediana y Pequeña (PAID) conformado por recursos financieros, integrando fondos y fideicomisos de Nacional Financiera que otorgo créditos preferenciales y recursos para reinversión durante esta etapa.

El Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Mediana y Pequeña (FOGAIN) pasa a dar créditos de avío y refaccionarios; FOMIN aporta temporalmente capital de riesgo a las empresas; FIDEIN fomenta la creación y promueve el desarrollo de conjuntos, parques y naves industriales; FONEP financia estudios y proyectos para identificar oportunidades de inversión en nuevas industrias; INFOTEC ayuda a las industrias a incrementar su capacidad tecnológica y crear un ambiente propicio para la innovación.²⁷

También se crea la Dirección General de la Industria Mediana y Pequeña perteneciente a SECOFI, enfocada a fomentar el desarrollo integral de la micro, pequeña y mediana industria para lograr la recuperación, crecimiento y cambio estructural del aparato productivo a efecto de contribuir a alcanzar los objetivos de empleo, fabricación de bienes prioritarios, complementación industrial e integración de cadenas productivas, diversificación, exportaciones, capacidad empresarial y de mano de obra y desarrollo regional.

En general, podemos evaluar que estos programas no representaron un factor que pudiera considerar un impulso al sector industrial y mucho menos a las MPYMES, donde su parte operativa es donde representa grandes dificultades lo que resulto que dentro de estos programas las únicas que pudieran acceder

²⁷ El análisis detallado de cada uno de los programas así como su alcances es presentado en "fomento a la industria mediana y pequeña en México 1983-1988, Jorge Mattar Márquez , Economía Mexicana CIDE. Agosto 1999 pp. 41.

a ellos fueran las medianas y grandes empresas al tener un carácter discrecional y selectivo en la forma de otorgar los recursos o poder formar parte de los programas.

A partir del cambio del nuevo sexenio en 1982 y como consecuencia de la misma crisis se busco ampliar el apoyo para el crecimiento en las MPYMES esto obligo a revisar los programas existentes y diseñar nuevos, incorporando instrumentos diferentes a los fiscales y financieros.

También se reconoce en el nuevo sexenio que las MPYMES son pieza clave en los procesos de recuperación y reordenamiento de la economía así como del cambio estructural, donde las privatizaciones y apertura comercial son el eje principal de la política económica, de esta forma se crea el Programa Nacional de Financiamiento para el Crecimiento Económico (PRONAFICE), en el cual se establecen los lineamientos generales de fomento al segmento de las MPYMES, clasificándolas a parte de los fiscales y financieros, los de apoyo a la demanda, al comercio exterior, tecnología, adquisición de materias primas, a la capacitación y apoyo de empresas con carácter social.

Dentro del propio PRONAFICE encontramos dos programas considerados como los mas importantes para el apoyo a las MPYMES uno es el Programa para el Desarrollo Integral de la Industria Mediana Pequeña (PRODIMP) expedido en 1985 y la Ley Federal para el fomento de la Micro Industria (LFMI) promulgada en 1988.

En el caso del PRODIMP se considera importante por que por primera vez en el país se establece la definición de los tamaños de empresas con el fin de ser únicas para la aplicación de apoyos. Esto por la gran cantidad de criterios que existentes lo que dificultaba la operación de los programas²⁸. El criterio utilizado por el PRODIMP es en base a indicadores de empleo y ventas

²⁸ A partir de esta etapa Nacional Financiera tomo el papel central en las diferentes acciones para apoyo y fomento de las MPYMES.

Clasificación General de tamaños de empresa		
Cuadro 28		
Estrato	Personal Ocupado	Ventas Anuales ²⁹ (millones de pesos)
Micro	1-15	0-200
Pequeña	16-100	201-2300
Mediana	101-250	2301-4500

Por primera vez se establece una definición de micro, pequeña y mediana industria que pretende ser única para los efectos de aplicación de apoyos y subsidios. Anteriormente existían tantas definiciones como instancias de fomento y regulación lo cual dificultaba la operación de los programas de fomento por la ubicación de las empresas en uno u otro estrato lo que desconcertaba o resultaba ambiguo.

El objetivo principal del PRODIMP Y LFMI fue establecer un criterio homogéneo en la aplicación de apoyos y créditos por parte de las diferentes instancias de fomento, esto con el fin de establecer lineamientos claros para evitar duplicidad de apoyos así como garantizar la correcta aplicación de créditos y apoyos en las MPYMES principalmente, este avance se vio opacado por la falta de recursos.

Las características generales del PRODIMP las podemos presentar de la siguiente forma³⁰:

Abastecimiento de bienes. Una de las principales dificultades de las MPYMES es su bajo poder de compra lo que obliga a tener materia prima de baja calidad y en condiciones que poco favorecen a su precio final. Con esto se crean los Centros de Adquisición de Materias Primasen Común (CAMP) las cuales persiguen resolver esta problemática, con la asociación de empresas del mismo sector para la adquisición en común de materias primas, maquinaria, equipo y refacciones, en el caso de empresas publicas que suministren insumos se procurara el abasto directo, suficiente y oportuno que demanden dichos centros.

²⁹ Cifras Para 1988.

³⁰ Tomado en base a la propuesta de análisis de Jorge Mattar pp.43

Apoyo tecnológico. Considerando que las MPYMES sufren de un gran atraso tecnológico, dentro del PRODIMP se propone identificar sectores típicos prioritarios para su desarrollo tecnológico nacional, la formulación de diagnóstico en sectores preseleccionados para identificar necesidades de apoyo, el impulso a programas de riesgo compartido para el desarrollo de nuevas tecnologías, la promoción de bolsas de tecnologías transferibles y la vinculación de las MPYMES con instituciones de investigación científica y tecnológica.

Asistencia Técnica. Tiene como objeto promover la mejor utilización de los recursos humanos, financieros y materiales disponibles. Por medio del PRODIMP se implementará difundir la política de fomento a las MPYMES ayudando en la identificación de problemas de producción, comercialización, administrativos y financieros, canalizando las problemáticas con los servicios de consultoría e ingeniería según sea el caso, también promover la formulación de estudios y proyectos de preinversión.

Desarrollo Empresarial. Una de los principales problemas que presenta las MPYMES es la limitada gestión empresarial, la que en la medida en la que la empresa crece se complica las labores de compras, administración y ventas, las cuales recaen en una sola persona (por lo general el dueño) esto genera una deficiente gestión empresarial que impide crecer o seguir operando en el mercado, de esta forma el PRODIMP plantea la capacitación en la gestión empresarial antes y durante la operación de los negocios, esto por la dificultad que implica el poder capacitarse cuando el negocio este en operación. Plantea la creación de programas de capacitación apoyados con material impreso, basado sobre la experiencia empresarial, técnicas de gestión, tecnología, acceso a mercados y conocimientos de la política de fomento.

Como consecuencia de la gran heterogeneidad que existe en las MPYMES los apoyos se tienen que ir adecuando en los diferentes sectores industriales y regiones del país con el fin de poder cubrir la mayoría de las necesidades y aplicando programas generales de gerencia, contabilidad y finanzas, comercialización y calidad. Todo esto con la participación de institutos, universidades y cámaras industriales para un mayor beneficio.

Crédito preferencial. Este apoyo es de los más utilizados tanto en México como en el resto del mundo su objetivo principal es proporcionar recursos para la compra de maquinaria y equipo, en el cual generalmente están supervisados o se les proporciona asesoría para obtener su máximo aprovechamiento esto sin descuidar los requisitos contables y financieros que todo crédito requiere.

El desempeño presentado durante este programa en lo referente al crédito tenemos que se presenta como restrictivo, limitado y de larga gestión para su obtención. Donde el crédito era gestionado y otorgado por NAFINSA como banca de fomento, pero el empresario necesitaba de un banco comercial para poder utilizar estos recursos obligando al empresario a gestionar ante la banca comercial el crédito previamente autorizado, y que en algunos caso no se lograran obtener los recursos asignados por falta de criterio de la banca comercial, en otros casos los créditos otorgados se recibían en periodos muy largos los que implicaba que los recursos se utilizara en otros rubros a los planteados por la solicitud del crédito, generando condiciones de riesgo para el reembolso del pago del mismo.

El carácter discrecional en el otorgamiento de los créditos se resolvió con la definición de los tamaños de empresa, pero los problemas de trámites, tiempo y limitada cantidad de créditos se convirtió en los principales obstáculos para que en las MPYMES no reflejara en un verdadero crecimiento.

Estimulo Fiscal. El apoyo se considera como uno de mayor alcance, consistía en Certificados de Promoción Fiscal (CEPROFI), los cuales compensaban el pago de impuestos federales por el equivalente en los montos invertidos en maquinaria equipo y construcciones.

Adquisiciones del Sector Público. Identificado como un problema básico la falta de estabilidad en la demanda de productos, la cual les permitía planear su inversión y compra de materias primas, se establece a través del PRODIMP promover acciones tendientes a apoyar a las MPYMES con un mayor nivel de utilización de su capacidad instalada, así como alentar la producción de productos básicos de consumo popular y otras ramas prioritarias. Todo esto

con el fin de propiciar una mayor participación de las MPYMES en las adquisiciones del gobierno federal³¹

Este apoyo se presenta más como de carácter de buena voluntad que de una solución de carácter práctico que pueda beneficiar el desempeño de las MPYMES por los tipos de bienes que requiere el gobierno y la falta de competitividad que tienen las MPYMES tanto en precio como calidad.

3. Desarrollo bajo esquemas de subcontratación.

Encontramos que los nuevos esquemas de desarrollo de economías exitosas basan su esquema de desarrollo industrial en esquemas de subcontratación³², los cuales dentro del análisis industrial se ha determinado que la integración vertical provoca una pérdida de flexibilidad operativa, dificulta la especialización y requiere de cuantiosas inversiones que no justifican las fluctuaciones de la demanda y del elevado grado de diferenciación de los productos.

La subcontratación, la determinamos como el mecanismo mediante el cual una empresa (contratista por lo general las grandes empresas) encarga a otra (subcontratista por lo común MPYMES) la producción de partes y componentes o su ensamble que luego se incorpora al producto final que venderá la primera empresa. Tales encargos pueden incluir el procesamiento, transformación o terminado de materiales o partes.

Este esquema de desarrollo e integración de la industria presentan diferentes aspectos que se tiene que evaluar y equilibrar la política económica principalmente. Las ventajas para la MPYMES es obtener un cliente seguro que reduce sus costos de comercialización, también se estimula los niveles de eficiencia con la transferencia de tecnología y altos niveles de producción que exigen las grandes empresas. Los beneficios para las grandes empresas son el beneficiarse de la desintegración vertical con la subcontratación esto con el fin

³¹ El porcentaje depende del estrato: 52% para la micro industria, 39% para la pequeña.

³² Considerando los casos de los tigres asiáticos como los mas representativo de esquemas de subcontratación expresado por Ruiz Durán pp.74; Espinosa Villarreal pp.33 .

de poder responder más rápido a los cambios en las líneas de producción al haber mayor flexibilidad operativa que se reparte en las empresas subcontratistas.

Considerando las desventajas observamos que las MPYMES son las que presentan un factor mayor, al establecerse una relación de poder de subordinación en el que las empresas grandes imponen la mayoría de las condiciones (precio, tiempos de entrega y la mayoría de los términos del contrato) con mayor ventaja. En el caso de desventajas para las grandes empresas son que las MPYMES no cumplan con la calidad necesaria, retraso en tiempos de entrega o la falta de flexibilidad en los niveles de producción que demanda el mercado.

Podemos ver que existe un sin número de factores que repercuten en las relaciones de subcontratación y de las cuales se puede adecuar a las condiciones particulares de cada sector y rama. A partir de lo anterior describiremos los principales tipos de subcontratación³³.

Subcontratación especializada o estructural. Este tipo de subcontratación es la que desarrolla en los países asiáticos donde la empresa subcontratista produce componentes y materias primas de manera estable en los ritmos de producción de la empresa contratista, También se incorpora en la elaboración del producto, evolución técnica y rentabilidad pero con una administración independiente.

Subcontratación por capacidad plena. Se presenta cuando una empresa tiene una demanda que supera su capacidad por lo que cede parte de su producción a terceros. Este caso generalmente se presenta por periodos cortos y en algunos casos son ocasionales.

Dentro del primer tipo de subcontrataciones encontramos que se derivan otro tipo de modalidades que en cierta forma se generan a partir de esta.

Subcontratación de composiciones. La encontramos en gran parte de la manufactura que se concentra en el abastecimiento del mejoramiento tecnológico en el sector maquinaria y equipo, y en menor medida en comercialización, asesoría, investigación y desarrollo.

³³ Para mayor detalle en Jorge Mattar pp.45 y Clemente Ruiz Duran pp.117-123

Subcontratación de actividades. Se genera cuando una empresa grande cede a otra el producto para que lo transforme y regrese a la empresa contratista y esta incorpore el acabado final o la comercialización. Este tipo de subcontratación es uno de los esquemas que más desarrollo han tenido, por ser productos o servicios que tiene una diversidad de aplicaciones en diferentes sectores o ramas.

Subcontratación de ensamble. Esta contratación se genera en el armado de productos finales, donde la mano de obra se incorpora de manera intensiva, estos casos los encontramos principalmente en el área de ensamble de la industria electrónica donde la empresa subcontratista sólo se dedica al ensamble final o intermedio como es el caso de Chips y circuitos electrónicos que comercializan de manera intermedia para las empresas electrónicas sobre un producto final.

Subcontratación de productos. En este caso una empresa subcontratista fabrica un bien en su totalidad mientras que la empresa contratista solamente incorpora la marca y realiza la comercialización. Este tipo de subcontratación es muy utilizado cuando una empresa o marca genera cierto prestigio y quiere diversificar sus productos y donde este tipo de contratación le permite mayor venta de productos con el prestigio de una misma marca sin incorporar un nuevo proceso productivo.

Encontramos que el esquema de subcontratación representa un parte importante dentro del proceso de integración Inter-industrial que pueden tener las pequeñas y medianas empresas por la relativa diversidad de formas en las cuales se puede dar, claro, que esta dependen de diferentes factores como son el apoyo dentro de las políticas industriales las facilidades para acceder a financiamiento y cultura empresarial que adquieren un papel relevante en el desarrollo de las condiciones entre las relaciones de empresas pequeñas y medianas con las grandes.

Como vemos, estos esquemas de desarrollo que se promovieron en México con reformas en la legislación en la que se permitía la entrada de capital externo para instalar plantas de ensamble de partes y maquila en la frontera norte del país, donde el principal beneficio era la generación de empleo, este tipo de subcontratación lo ubicamos en el de ensamble, este tipo plantas

acarrea pérdidas de competitividad y desarrollo al no estar ligadas con la industria nacional donde ninguna materia prima o tecnología aplicada es mexicana, en el largo plazo este tipo de subcontratación solo busca una ventaja en los costos de mano de obra, por lo que cuando estos costos no sean atractivos estas plantas sí tienen la flexibilidad para desplazarse a lugares donde puedan obtener una ventaja en el precio de la mano de obra barata³⁴.

Este tipo de esquemas de subcontratación industrial no permiten el crecimiento y desarrollo de las MPYMES y lo único que logran generar de manera inmediata pero de manera temporal fue la generación de empleo.

4. Estrategias de crecimiento

Como parte del proceso en el que se presenta una ruptura del modelo de sustitución de importaciones e implementar un modelo de apertura y desregulación económica sobre condiciones desfavorables implica que cualquier política de apoyo y fomento industrial está limitada por las condiciones de desequilibrio macroeconómico.

La tendencia presentada de los diferentes indicadores en el sector manufacturero establece que durante el periodo 70-75 el número de establecimientos presentan una caída del 1.95% general considerando que el mayor número de establecimientos los representa MPYMES, en el caso del personal ocupado tenemos un crecimiento 1.52% donde los únicos generadores de empleo son las grandes empresas manufactureras, los activos tanto fijos como brutos tienen una gran caída, las remuneraciones tienen un crecimiento total promedio de 6.35%. El comportamiento presentado durante este periodo muestra que las grandes empresas son las generadoras de la actividad del sector manufacturero y donde las políticas de apoyo y fomento a pesar de ser mínimas, este tipo de tamaños eran las más beneficiadas. También se ve claro que el desarrollo del sector no puede sustentarse en las

³⁴ Fenómeno presentado en parte de la industria maquiladora del país con las ventajas que resulta producir en Asia y principalmente en China.

grandes empresas las cuales no han podido consolidar su carácter de motor de desarrollo del sector manufacturero.

VARIABLES DEL SECTOR MANUFACTURERO 1970-1975

Variación porcentual anual

Cuadro 29

PERIODO	TAMAÑO	No. de Establecimientos	Personal Ocupado	Remuneraciones Totales	Salario real por hombre ocupado	Productividad VA/PO
1970-1975	Micro	-3.13	-3.51	1.49	5.18	3.32
	Pequeña	-0.33	-1.02	2.87	3.93	2.52
	Mediana	0.27	0.12	3.70	3.57	2.92
	Grande	2.67	4.25	8.59	4.16	2.64
	TOTAL	-1.95	1.52	6.35	4.76	3.45

Elaboración propia en base a datos de la SPP Censos industriales XII, XIII
 Productividad = Valor Agregado censal bruto / Personal Ocupado

VARIABLES DEL SECTOR MANUFACTURERO 1970-1975

Variación porcentual (Promedio anual)

Cuadro 30

PERIODO	TAMAÑO	Activos	Fijos	Inversión	Producción	Consumo intermedio		Valor agregado
		Totales	brutos	Fija bruta	Bruta Total	Total	materias primas	censal bruto
1970-1975	Micro	-13.19	-8.74	-10.24	0.21	0.59	0.92	-0.31
	Pequeña	-12.15	-9.37	-5.91	1.68	1.81	2.53	1.47
	Mediana	-10.79	-9.06	-2.28	3.71	4.11	5.10	3.04
	Grande	-4.35	-5.66	5.17	6.48	6.16	6.87	7.00
	TOTAL	-7.12	-6.91	1.46	4.92	4.87	5.59	5.02

Elaboración propia en base a datos de la SPP Censos industriales XII, XIII.

Durante el periodo de 75-88, las condiciones se modifican por el cambio de modelo de desarrollo, donde se tiene un crecimiento en el número de establecimientos y personal ocupado del 7.5% y 3.9% de crecimiento anual. El sector manufacturero presenta una recuperación reflejo del cambio de modelo, de esta forma el único factor que presenta un retroceso son las remuneraciones, las cuales tiene una caída en las MPYMES, sólo las grandes

empresas tiene un ligero repunte, pero los salarios reales y la productividad presentan un gran deterioro; con las políticas de choque donde El Pacto Estabilidad Crecimiento Económico (PECE) controló los costos de los principales factores económicos que frenaran los altos índices de inflación, en el que los salarios fueron los mas afectados durante este periodo de pactos, considerando que la inversión y producción tiene un comportamiento positivo.

VARIABLES DEL SECTOR MANUFACTURERO 1975-1988

Variación Porcentual Anual

Cuadro 31

PERIODO	TAMAÑO	No. de Establecimientos	Personal Ocupado	Remuneraciones Totales	Salario real por hombre ocupado	Productividad VA/PO
1975-1988	Micro	9.24	7.70	-1.84	-8.86	-3.06
	Pequeña	2.85	3.29	-1.47	-4.61	-2.94
	Mediana	2.52	2.68	-1.53	-4.09	-1.64
	Grande	3.77	4.23	1.07	-3.03	0.37
	TOTAL	7.15	3.90	0.15	-3.61	-0.53

Elaboración propia con datos del INEGI y la SPP Censos Industriales ,XIII,XIV

Las condiciones generadas durante el periodo 75-88 estuvieron determinadas por un deterioro mayor del salario en donde a pesar de tener incrementos, estos eran superados por el costo real de la canasta básica, considerando que la inversión tiene un crecimiento promedio de 6.84% en el sector y en el caso de los activos totales tenemos que a pesar de presentar una caída en las pequeñas y medianas empresas el comportamiento es favorable con un

VARIABLES DEL SECTOR MANUFACTURERO 1975-1988

Variación Porcentual Anual

Cuadro 32

PERIODO	TAMAÑO	Activos		Inversión		Producción Bruta	Consumo intermedio	Valor agregado
		Totales	Fijos brutos	Fija bruta	Total	Total	Materias primas	censal bruto
1975-1988	Micro	4.23	5.29	13.31	4.85	17.94	5.25	4.41
	Pequeña	-1.92	-0.81	4.40	2.26	3.82	3.67	0.26
	Mediana	-1.38	-0.47	1.79	1.87	2.86	2.95	1.00
	Grande	4.31	6.41	6.84	5.66	6.82	7.12	4.61
	TOTAL	2.74	4.69	5.72	4.35	5.92	5.60	3.35

Elaboración propia con datos del INEGI y la SPP Censos industriales XIII,XIV

crecimiento anual promedio del sector de 2.74%, en donde el crecimiento de los activos responde al incremento en el número de establecimientos y personal ocupado tanto de micro y grandes establecimientos, donde se muestra un fenómeno de concentración de la actividad económica en estos tamaños de establecimientos en el que los pequeños y medianos desaparecen o se reacomodan en los micro y grandes establecimientos.

En general las condiciones del sector manufacturero MPYMES fueron desfavorables donde las políticas de fomento y crecimiento industrial se limitaron por los grandes problemas de inestabilidad económica (inflación, tasa de interés altas, baja productividad y desempleo).

SECTOR MANUFACTURERO

Cuadro 33

AÑO	TAMAÑO	Rentabilidad					
		m	(m-1) / m	β	g'	Tasa de i	ge
1	Micro	1.37	0.27	3.67	99.94	4.97	94.97
	Pequeña	1.29	0.23	2.83	63.83	4.97	58.87
	Mediana	1.29	0.22	2.40	53.86	4.97	48.89
	Grande	1.31	0.23	1.82	42.71	4.97	37.74
	Promedio	1.30	0.23	2.10	48.53	4.97	43.56
9	Micro	1.33	0.25	4.23	104.67	4.97	99.70
	Pequeña	1.26	0.21	3.63	75.38	4.97	70.42
	Mediana	1.26	0.21	3.34	69.47	4.97	64.50
	Grande	1.29	0.22	2.40	53.61	4.97	48.64
	Promedio	1.28	0.22	2.75	59.87	4.97	54.90
7	Micro	0.38	1.60	2.13	-340.92	67.64	-408.56
	Pequeña	1.23	0.19	2.86	54.37	67.64	-13.27
	Mediana	1.30	0.23	2.40	55.09	67.64	-12.55
	Grande	1.35	0.26	1.16	30.07	67.64	-37.57
	Promedio	1.26	0.21	1.40	29.29	67.64	-38.35

Fuente: Elaboración propia con base en datos del INEGI y la SPP Censos industriales XII, XIII, XIV

$$m = \frac{VBP}{CI+RT} \quad g' = \frac{(m-1)/m}{b} \quad (VA-RT)/AFB$$

$$\beta = \frac{VBP}{AFB} \quad ge = g' - i$$

VBP= Valor Bruto de producción
 CI = Consumo Intermedio
 RT = Remuneraciones Totales
 AFB= Acumulación Fija Bruta
 VA = Valor Agregado

La rentabilidad del sector manufacturero tenemos que durante el periodo 70-75 tiene un comportamiento positivo, reflejado por la inercia del gasto del gobierno³⁵ y la alta actividad del sector petrolero. Pero a partir del periodo 75-88 tenemos que la rentabilidad se vio disminuida por los altos niveles en las tasas de interés, este comportamiento fue generalizado en el sector, pero se presenta con mayor relevancia en las MPYMES, esto a pesar que las micro y pequeñas empresas tienen mayores márgenes de ganancia no representan un incremento en inversión o acumulación debido a los bajos niveles de producción que representan ingresos bajos que sólo sirven para mantenerse y no desaparecer.

En el comportamiento que tiene la distribución del empleo y los salarios del

Ocupación, empleo y distribución

Cuadro 34

AÑO	TAMAÑO	Personal ocupado por establecimiento	Distribución del Personal Ocupado	Salario real por hombre ocupado	Nivel relativo del salario real
	Micro	2.73	7.19%	\$30.70	29.98%
1	Pequeña	16.38	19.60%	\$68.64	67.03%
9	Mediana	107.27	30.89%	\$99.31	96.99%
7	Grande	591.97	42.33%	\$132.44	129.34%
0	Promedio	23.87	100%	\$102.39	100%
	Micro	2.68	5.57%	\$39.52	30.59%
1	Pequeña	15.82	17.26%	\$83.24	64.43%
9	Mediana	106.46	28.82%	\$118.37	91.63%
7	Grande	638.96	48.34%	\$162.39	125.70%
5	Promedio	28.40	100%	\$129.19	100%
	Micro	2.22	8.90%	\$11.83	14.77%
1	Pequeña	16.73	16.00%	\$45.07	56.28%
9	Mediana	108.62	24.72%	\$68.74	85.83%
8	Grande	677.07	50.39%	\$108.83	135.89%
8	Promedio	19.02	100%	\$80.09	100%

Elaboración propia con base en datos del INEGI y la SPP Censos industriales XII, XIII, XIV

DPO= $\frac{POinc}{POtotal}$ SRHO= $\frac{RT}{PO}$
 NRSR= $\frac{SRHOinc}{SRHOtotal}$

sector manufacturero se puede determinar las condiciones generales y la propia tendencia que tiene cada tamaño de industria. En el caso del personal ocupado los establecimientos micro y grandes son los que más rápido

³⁵ Considerando que la participación del gobierno incluía empresas que no tenían un carácter estratégico y que solo buscaban mantener niveles de empleo y producción.

responden a las condiciones económicas, en cambio las medianas y pequeñas tiende a responder sobre periodos mas largos, en el periodo de 1970-1988 la tendencia dentro de su participación del personal ocupado es a la baja considerando que los grandes y micros presentan un repunte para finales de periodo.

Tanto en la distribución de los salarios así como en su participación se presenta una caída, donde el principal factor explicativo es la pérdida del poder adquisitivo y la falta capacidad de los trabajadores de recuperar el nivel real dentro de los periodos de crisis, en el que podemos considerar que los grandes establecimientos son los que mayores beneficios pueden obtener dado los niveles de producción y el estar enfocado al mercado exterior, y en el caso de las MPYMES no les sirve de mucho por estar ligadas al mercado interno en su gran mayoría y donde los mismos salarios determinan gran parte de la demanda, estableciendo una relación de bajos salarios baja demanda en los mercados, considerando la vocación de la política industrial al mercado interno.

Ocupación, empleo y distribución					
Cuadro 35					
AÑO	TAMAÑO	Indice Salario real (Sr)	Indice φ	Distribución factorial RT/VA	NPSP EE/RT
	Micro	100%	100%	0.34	191.11%
1	Pequeña	100%	100%	0.41	144.59%
9	Mediana	100%	100%	0.41	146.29%
7	Grande	100%	100%	0.40	147.46%
0	Promedio	100%	100%	0.40	147.67%
	Micro	128.71%	117.72%	0.38	161.61%
1	Pequeña	121.28%	113.25%	0.45	124.42%
9	Mediana	119.20%	115.45%	0.43	134.40%
7	Grande	122.61%	113.89%	0.44	125.85%
5	Promedio	126.17%	118.50%	0.44	128.56%
	Micro	38.53%	78.59%	0.18	457.61%
1	Pequeña	65.67%	76.88%	0.37	168.89%
9	Mediana	69.22%	93.12%	0.32	211.13%
8	Grande	82.18%	119.46%	0.30	237.81%
8	Promedio	78.22%	110.59%	0.30	228.83%

Con base en datos de los Censos industriales XII, XIII, XIV S.P.P. e I.N.E.G.I.

Índice = Valor Bruto de la Producción / Personal Ocupado

EE= Valor Agrado Censal Bruto - Remuneraciones Totales

NPSP= Nivel de Participación del Salario en el Producto

En el caso de los niveles de participación del salario en el producto tenemos que contrario a lo que se pudiera esperar los mayores niveles se presentan en los establecimientos micro y después en los grandes, hay que considerar que el funcionamiento es diferente, en las micro tenemos que se utiliza mano de obra poco capacitada a un menor precio y en el caso de las grandes empresas la mano de obra calificada a un mayor precio, pero produce mas, por lo que se puede establecer niveles altos esto les permiten a los micro poder mantener su niveles de producción y en dado caso responde a los cambios en el mercado aprovechando los bajos costo de mano de obra y en el caso de las grandes empresas también puede obtener ventaja de la productividad de la mano de obra de una forma mayor que los medianos y pequeños establecimientos.

Como vemos dentro del rubro de distribución del empleo y salario se reflejan las distorsiones del mal funcionamiento del sector manufacturero y en general de la economía lo que significa el replanteamiento del modelo económico y la propia política industrial, donde el salario en la época de los ochentas fue donde mas perdido su valor frente a los de mas valores de la producción, considerando que gran parte de la operación y funcionamiento del sector industrial se mantuvo por los bajos costo de la mano de obra.

5. Estrategias de financiamiento y fondeo.

En el caso de comportamiento del financiamiento y fondeo en sector manufacturero lo consideramos como bajo en la utilización del sector financiero y de apoyo esto por la poca seguridad que representa el comportamiento de la tasa de interés y en el caso de los prestamos otorgados por el gobierno (NAFINSA) en la mayoría eran utilizados por las medianas o grandes empresas que tiene una mayor capacidad de gestión e ingerencia sobre los bancos que formaban parte de la intermediación de los recursos.

Tenemos que las MPYMES su principal fuente de financiamiento son sus propios recursos, para el caso de los créditos estas empresas tiene grandes dificultades por funcionar parte de su actividad realiza en la informalidad, esto dificulta el poder comprobar una parte importante de sus ingresos así como los requisitos establecidos por NAFINSA y los propios bancos (estados contables,

flujos de efectivo formulación de proyecto de inversión, garantías o avales) y en dado caso de poder cubrir con los requisitos los tiempos de autorización eran demasiado largos lo que representaba que cuando se tenía la autorización del crédito, estos recursos llegaban en menor proporción al monto contemplado y demasiado tarde lo que limitaba la capacidad de poder cubrir el pago del mismo crédito.

Dentro del periodo de 70-75 las tasas de interés se presentan como atractivas para poder endeudarse a partir de los ochentas se abrieron las posibilidades de acceder a créditos por parte de las MPYMES pero esto no resulto atractivo por las tasas de interés tan altas a pesar que se consideraba un nivel preferencial³⁶. Otro factor que influyó fueron las condiciones de inestabilidad de la economía que no eran propicias para invertir debido a la contracción del mercado y las bajas expectativas del mismo.

De esta forma tenemos que su comportamiento de los esquemas de inversión respondía a los niveles de recursos propios de la misma empresa y de los créditos que podían obtener con los proveedores, esto significó que no se lograra consolidar a las MPYMES en el sector como un detonador del crecimiento y desarrollo del sector manufacturero.

También durante la etapa de los ochentas se buscó promover nuevos esquemas de financiamiento con la creación de uniones de crédito, con el fin de eliminar la discrecionalidad que se tenía con la banca comercial y al mismo tiempo promover la integración de ramas y sectores en diferentes regiones.

Podemos ver que gran parte del comportamiento de la inversión en MPYMES del sector manufacturero ha dependido de su propia capacidad de poder financiar su inversión y de los bajos niveles salariales presentados en la etapa de los ochentas. Lo que signifió que no se provocara un desmantelamiento del sector manufacturero, de esta forma podemos ver que durante este periodo a pesar de las condiciones adversas presentadas al final del periodo (inflación y

³⁶ Considerando que las tasas promedio en 1970 y 1975 era de casi 5 por ciento y para 1988 se tenían tasa de 67 por ciento lo que refleja la gran disparidad ver cuadro

tasas de interés altas) se logro mantener el producto y la inversión con base en los bajos salarios.

El caso de las políticas de apoyo y fomento durante la etapa de los setentas se presenta como de carácter moral y reconocimiento del sector, donde lo más importante fue el otorgamiento limitado de créditos que sólo logro apoyar a las medianas y grandes empresas, esto por su mayor capacidad de gestión frente a las instancias financieras. Durante los ochentas estas políticas de fomento se ampliaron con el cambio de modelo de desarrollo, pero las condiciones económicas no permitieron aprovechar tanto las políticas de fomento como los recursos crediticios, de esta forma el gobierno al no poder generar una respuesta con su política industrial sobre la inversión implementa mecanismos para atraer inversión extranjera en el caso del sector manufacturero se busco apoyar la entrada de maquiladoras con el fin de poder en un futuro insertar a la integración a las ramas del sector manufacturero lo que mas adelante no se cumpliría y que desencadenará en un mayor deterioro del sector manufacturero y dependencia al sector externo.

CAPITULO IV

Desregulación económica y desarticulación productiva de
las MPYMES en México 1988-2002.

1. Antecedentes.

A partir de los cambio del modelo de desarrollo que inicia en 1982 se propuso en modelo de cambio estructural³⁷, donde los principales aspectos del cambio eran:

1. Alteración radical de la estructura de precios relativos durante la fase de estabilización.

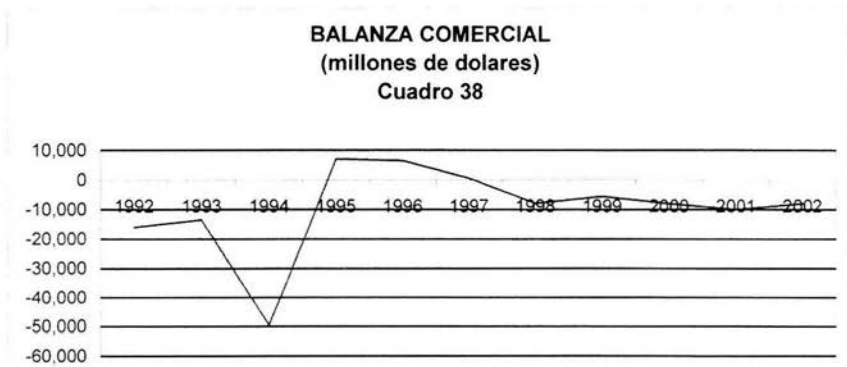
2. Eliminación progresiva del intervencionismo estatal ineficiente en la producción y el comercio exterior.

En el primer punto se busco a través de la concertación de los precios el poder frenar la tendencia inercial de la inflación. En el segundo punto se busco frenar el gran déficit de la balanza comercial generado por la alta importación de bienes intermedios para los sectores manufactureros principalmente. Esto con el fin de que el sector privado participara en la generación de producción de estos sectores deficitarios con el fin de poder revertir las condiciones deficitarias de la balanza comercial y poder establecer un nuevo patrón de crecimiento, donde se generaran condiciones para exportar. También se promovió la venta, disolución, liquidación, fusión y transferencia de unidades paraestatales, al igual que se pusieron a la venta 44 empresas no prioritarias (pertenecientes básicamente a sectores azucareros, metalmecánica y de bienes de capital).

En lo que respecta al control de precios se instrumentaron planes de choque donde el gobierno consensó con los diferentes agentes económicos para establecer los niveles de precios durante un determinado periodo (generalmente seis meses) esto permitió un mejor manejo y control de las variables económicas (principalmente tipo de cambio y tasas de interés) permitiendo generar condiciones de certidumbre en la economía del país, todo esto generó mejores condiciones para que durante el próximo sexenio se negociara bajo mejores términos la deuda externa del país (principalmente con cumplimientos de más largos plazos de pago).

³⁷ Propuesto en el Plan Nacional de Desarrollo 1982-1988 por la administración de Miguel de la Madrid.

Dentro de los programas de estabilización se planteó resolver los problemas de la balanza comercial deficitaria, la cual no sólo no se pudo revertir sino que con la apertura de bienes intermedios se incrementó el déficit comercial (ver cuadro 1 y 2) esto generó una mayor vulnerabilidad de la economía y principalmente de los sectores manufactureros, los cuales no pudieron responder a las condiciones de apertura en la que se consideraba una mayor participación de exportaciones de los sectores. Todo esto ha conducido a buscar un equilibrio del sector externo a través de la cuenta de capitales, con la entrada de inversión extranjera principalmente de cartera y de un incremento de las reservas.



Fuente: Dirección de Planeación Hacendaria S.H.C.P.



Fuente: Dirección de Planeación Hacendaria S.H.C.P.

Durante este periodo de transición vemos que las condiciones generales para las MPYMES resultaron difíciles y en las que su perspectiva en el futuro tampoco se podía ver su papel en la economía.

2. Cambio institucional y políticas de apoyo.

A partir de mediados de los ochentas se comienza a dar los cambios en el modelo económico, pero a partir de 1988 es cuando se define, con la intención de tratados de comercio, principalmente con Estados Unidos y Canadá así da el cambio de modelo donde se transita de un modelo de corte ortodoxo a uno de corte heterodoxo³⁸ con una política de liberalización económica; presentada por la apertura comercial, privatización de empresas estatales, desregulación industrial.

Este proceso se implemento de forma acelerada en la actividad económica donde se ha tenido que adaptar a un mercado con altos niveles de protección sobre el sector externo en condiciones de apertura y liberalización de los mercados, donde se facilita en el mercado nacional la entrada tanto de mercancías y capitales extranjeros. Con esto el gobierno genera nuevas condiciones para la inversión en el país, en el que se tienen que considerar un mercado con mayores productos y precios más competitivos.

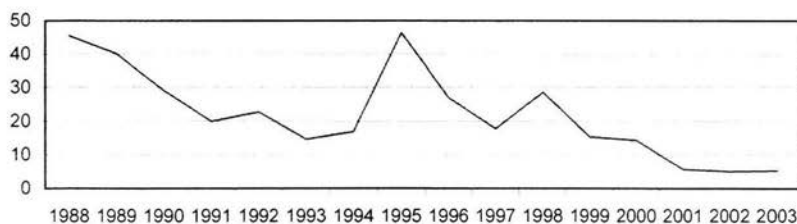
Tenemos que a partir de los efectos generados por las políticas de ajuste, donde empiezan a desaparecer las grandes empresas ineficientes (paraestatales principalmente) y que empleaban a un gran número de personas, la posición de las MPYMES tiene otro papel para el gobierno, donde intento apoyar con el fin de que estas empresas pudieran responde a las nuevas necesidades de empleo. Con esto se conforma un nuevo mercado donde empiezan a predominar empresas eficientes que por lo general son grandes y de carácter privado esto oblige a buscar que el gran número de MPYMES potencialicen su capacidad que representan en número de establecimientos se refleje en empleos y producción. Dentro de los planes de desarrollo empieza a figurar el apoyo a las MPYMES, de esta forma se pasa de

³⁸ Donde la política ortodoxa considera como principal causa de los procesos inflacionarios al "exceso de demanda, y las políticas de corte heterodoxo vinculan los procesos inflacionarios a la existencia de "distorsiones" en el mercado que generan problemas en la oferta de bienes y servicios. En De la Garza, Malo Mónica pp.53.

apoyar empresas paraestatales de manera desmedida a apoyar a las MPYMES de forma limitada y con grandes desventajas en los mercados.

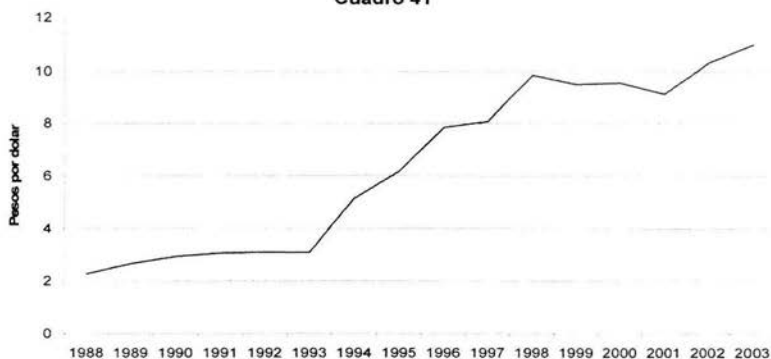
Durante el periodo de 1988-2002 el resultado obtenido por los planes de ajuste heterodoxos fue frenar la espiral inflacionaria y frenar el deslizamiento del tipo de cambio. pero estas medidas generaron un deterioro en los niveles salariales principalmente y un alto costo del dinero (tasa de interés altas) lo que para MPYMES dificultó el poder generar esquemas de inversión y con ello un mayor número de empleos. Así las MPYMES pasan a ser empresas de subsistencia donde se incrementa su número, principalmente en los sectores de comercio y servicios donde su principal esquema de funcionamiento es de operación temporal, mientras busca colocarse en un empleo bien remunerado.

TASA DE INTERES Costo Porcentual Promedio a 30 días
Cuadro 40



Fuente: Economía Mexicana en cifras NAFIN y dirección de planeación hacendaria SHCP

TIPO DE CAMBIO DE MEXICO
Cuadro 41



Fuente: Economía Mexicana en cifras NAFIN y dirección de planeación hacendaria SHCP.

Las políticas de apoyo generadas durante estos periodos de finales de los ochentas y noventas el gobierno se limito al otorgamiento de crédito donde a pesar de que se ofrecían tasas menores que las existentes en el mercado, estas no resultaban atractivas para endeudarse, considerando que el referente del mercado también era demasiado alto, al igual que los esquemas de otorgamiento de créditos eran tardados y con requisitos que en su mayoría no podían cubrir las MPYMES. De esta forma, los recursos eran aprovechados principalmente por medianas y grandes empresas. Para mediados de los noventas se busco generar otros esquemas de financiamientos y promoción, con el apoyo para crear Uniones de Crédito y empresas integradoras.

Las Uniones de Crédito se forman con un grupo de socios conformados por una misma rama o sector, los cuales aportan capital que se convierte en acciones, generando un capital mínimo necesario para su operación y préstamo, todo esto conservando un carácter de asociación y que la misma no persiga un fin de lucro. Con esto el gobierno promovió que a través de NAFIN apoyara a las Uniones de Crédito facilitándoles recursos, donde los prestamos generados por estas Uniones de Crédito, el 50% era otorgado por NAFIN, esto con el fin de que la Uniones de Crédito pudieran otorgar un mayor número de financiamiento.

Pero este esquema, como gran parte del sistema financiero, tiene su caída debido a la flexibilización en su operación y en el inadecuado otorgamiento de créditos, esto obligo a que un gran número de Uniones de Crédito dejaran de operar debido a su mala administración en la asignación de créditos otorgados, que en su mayoría pasaron al rescate bancario.

A partir de 1989, NAFIN toma el papel de promoción de las medidas de fomento para las MPYMES, esto como fomento y financiamiento, considerando que antes representaba una banca promotora del desarrollo, donde los recursos se destinaban a empresas paraestatales y obras de gobierno y donde la promoción y financiamiento de las MPYMES no tenía un carácter relevante. De esta forma NAFIN busca flexibilizar y reactivar la mayoría de los programas y orientarlos a las MPYMES de esta forma se consolidan seis programas:

Programa de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa (PROMYP): Consistía en conceder créditos bajo un esquema simplificado para el pago de sueldos y salarios, compra de insumos, maquinaria y equipo.

Programa de Modernización: Enfocado ha empresas medianas y grandes para reorientar su estructura y procesos productivos y de comercialización, para incrementar y mejorar sus niveles de competencia, con créditos y garantías para la inversión en maquinaria y equipo e instalaciones.

Programa para la infraestructura y desconcentración Industrial: Consiste en destinar créditos para descentralizar y localizar la planta productiva para empresas y promotores que compren, vendan o construyan naves o parques industriales, al igual que comprenda todo tipo de servicios de transporte y comunicaciones.

Programa de apoyo al desarrollo tecnológico: Otorga financiamiento y garantías a mediano y largo plazo, así como asistencia técnica para la asimilación adaptación, investigación y desarrollo tecnológico de productos industriales y la presentación de servicios técnicos, al igual que su transferencia, comercialización y utilización.

Programa para el mejoramiento del medio ambiente: Otorga apoyo financiero y garantías a empresas que realizan inversiones encaminadas a la prevención, control y erradicación de la contaminación, o empresas que produzcan equipos anticontaminantes y las vinculadas a lograr un menor consumo de agua y energéticos.

Programa para estudios de asesorías: Financiar la formulación de estudios de viabilidad y prevención, así como otras asesorías a fin de sustentar técnicamente la planeación y ejecución de proyectos productivos, con el fin de hacer posible el acceso a otros programas de apoyo.³⁹

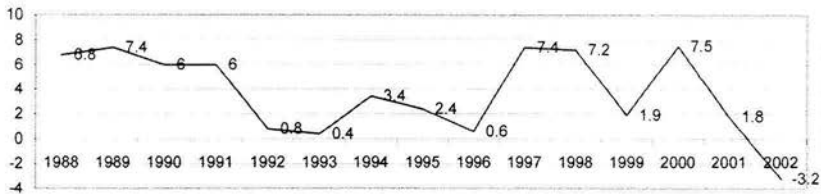
El principal cambio se presenta en la reorientación de NAFIN a la promoción de las PMYMES, en cuanto a su operación y ejecución, continua siendo un órgano lento e ineficiente, lo que representaría mas tarde un problema por el mal manejo en el otorgamiento de créditos, donde las MPYMES son las menos beneficiadas debido a los requisitos y el carácter discrecional que se utilizo en

³⁹ Tomado del Plan Nacional de Desarrollo 1993-1999 Presidencia de la Republica.

el otorgamiento de los créditos. También el sexenio se caracterizó por la creación de diferentes programas de apoyo de los cuales los más importantes fueron los del combate a la pobreza y marginación (Programa Solidaridad), los cuales fueron tomando fuerza durante el sexenio, debido a los bajos niveles de producción y empleo, lo que permitió legitimizar la continuidad del régimen y de la política económica establecida.

Todos los programas creados para el fomento y crecimiento de la industria y de apoyo a las MPYMES tiene resultados limitados donde solo alcanzan a cumplir las metas programas en el plan nacional de desarrollo pero no se logro obtener resultados concretos de los cuales se pudiera traducir en mayor productividad y empleos para estos sectores. Pero también hay que recalcar que no se presento un programa de largo plazo donde se considerara al sector manufacturero como parte del nuevo orden económico adoptado. De esta forma, toda la economía se fue adecuando a las condiciones del mercado abierto de manera desordenada generando desequilibrios en diferentes ramas de producción, donde se reflejaría las condiciones de atraso y poca productividad del sector manufacturero nacional.

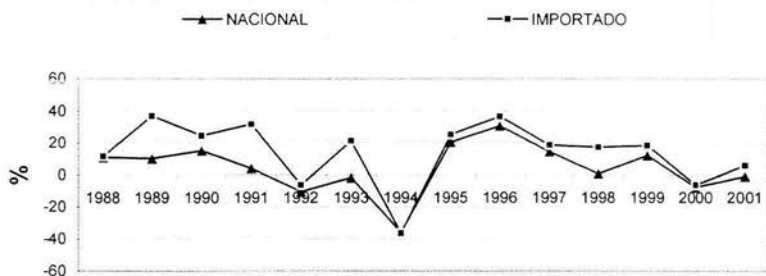
**INDICE DEL VOLUMEN DE LA PRODUCCIÓN INDUSTRIAL VARIACIÓN
PORCENTUAL ANUAL BASE 1993=100
Cuadro 42**



Fuente: Dirección de Planeación Hacendaria SHCP.

**FORMACION BRUTA DE CAPITAL FIJO VARIACIÓN
PORCENTUAL ANUAL 1993=100**

Cuadro 43



Fuente: Dirección de Planeación Hacendaria SHCP
/2002 Preliminar Enero-Noviembre

Durante el periodo de 1994-2000 las políticas de apoyo presentaron un importante retroceso debido a la crisis financiera de finales de 1994 donde el poco financiamiento disponible se cerro debido a la mala asignación de recursos dentro del sexenio anterior y que se generalizó en el sistema bancario lo que obligo al gobierno a rescatar reestructurar y regular el sistema bancario. De esta forma el financiamiento se presenta como limitado con tasas de interés altas y con altas restricción para su acceso. Por con siguiente el gobierno centra sus esfuerzos en programas de promoción y asesoría principalmente, de esta forma se busco reconvertir los sistemas de producción a través de la integración de cadenas productivas en la que las MPYMES formaran parte de los sectores de exportación, bajo esquemas de subcontratación.

Con esto se permitió la entrada de más empresas maquiladoras con el fin de que estas se abastecieran de mayores insumos nacionales.

Se crea el consejo nacional de la micro, pequeña y mediana empresa: El cual busca coordinar, estudiar y diseñar medidas de apoyo para aumentar su productividad, fomentado mecanismos para que obtengan asesoría integral y especializada; así como estimular su asociación y vinculación con las grandes empresas con el fin de integrar cadenas productivas que generen productos de

exportación de manera directa e indirecta en las que operen esquemas de subcontratación.⁴⁰

Se reactiva el Sistema Nacional de Subcontratación (SNS) creado en 1980, formando nuevas bolsas de subcontratación regional, también se busco consolidar el esquema de subcontratación con la creación de foros y seminarios, todo apoyado por la SECOFI.

A partir del SNS se crea el Sistema para la Subcontratación Industrial (SSI), este tiene la finalidad de crear una red de comunicación a través de Internet donde empresarios industriales puedan obtener información sobre opciones de subcontratación o productos necesarios en los procesos de producción. Este programa mas tarde se integro al Sistema Empresarial Mexicano (SIEM) en el cual se buscó generar el sistema de registro y censo sobre las industrias del país apoyado por las cámaras y asociaciones que integran las actividades económicas.

En general los programas presentan un buen planteamiento, pero su ejecución e implementación fue limitada lo que generó un bajo nivel de resultados, terminando en una propuesta de buenas intenciones hacia el sector industrial y de la MPYMES.

El Programa de creación de Empresas Integradoras (*EI*) planteado al final del periodo Salinista y retomado por Zedillo se puede considerar como relevante debido a los alcances logrados durante el sexenio. Esta idea es retomada de los consorcios Italianos, donde se agrupan empresas productoras de una misma rama o sector generalmente MPYMES con el propósito de presentarles servicios especializados y de asesoría para que puedan aumentar su productividad y competitividad. La *EI* tiene personalidad jurídica propia; su capital social se forma con las acciones que suscriben cada empresa que se asocia conservando su carácter independiente de los socios. De esta forma la *EI* no busca un fin de lucro, sino el beneficio conjunto de las empresas agrupadas en ella.

En cuanto a los servicios que puede prestar la *EI* son tecnológicos, administrativos, fiscales, informáticos, contables, el apoyo en la obtención de financiamiento, publicidad, promoción, comercialización, capacitación etc.

⁴⁰ se presenta una explicación mas detalla en Souza Vidal, Alejandro "El entorno económico y financiero de México Y las PYMES". Coparmex OIT, México 1997

También pueden realizar actividades en común por cuenta de los socios, como la compra de materias primas y maquinaria, así como la capacitación y contratación de fuerza laboral. En lo que toca al apoyo por parte del gobierno este facilita su creación y operación otorgando facilidades fiscales con la presentación del proyecto en el registro Nacional de Empresas Integradoras donde se evaluara la viabilidad y alcances de proyecto para obtener su registro. Los resultados obtenidos por el proyecto de apoyo a las *EI* se considera como favorable considerando que los mejores resultados se presentan en *EI* de los sectores agrícolas y de servicios, para el caso del sector manufacturero se tiene que los resultados no fueron buenos donde de las 169 *EI* creadas en el sector hasta 1997 sólo 35% habían logrado mantenerse durante el sexenio, las causas que se consideran generaron su desaparición fue su precipitada creación, donde no se considero una debida conformación de las mismas al igual que se considero que el gobierno las promovió de manera inadecuada, en las cuales se creaban falsas expectativas entre los socios, poca respuesta sobre las *EI* por parte del gobierno y la heterogeneidad de las empresas asociadas.⁴¹

Consideramos que las políticas de fomento presentaron un alcance limitado principalmente en cuestiones de instrumentación y ejecución, donde repercutieron las condiciones de inestabilidad económicas. Con esto los efectos que generaron en las MPYMES no reflejaron un avance en su productividad y eficiencia como se planteo en los principales programas de fomento del periodo. También hay que considerar que no se ha creado a partir del cambio al modelo de apertura y desregulación una política de desarrollo industrial de largo plazo.

Durante lo que ha transcurrido del actual sexenio encontramos que las políticas de apoyo no han tenido grandes cambios en donde la mayoría de la planeación y ejecución sigue concentrada en NAFIN con la diferencia de que se a buscado crear fondos de participación compartida con otro tipo de instituciones como bancos principalmente.

⁴¹ Estudio completo de las *EI* en México. Rueda Peiro, Isabel " Las Empresas Integradoras en México" México 1997 pp.223-227

Los lineamientos generales de los programas de apoyo donde se considera sujetas de apoyo las MPYMES son los siguientes:

Fondo de Apoyo para el Acceso al Financiamiento (FOAFI).

Fondo de garantías complementarias para facilitar el acceso al financiamiento: Participan de manera conjunta Secretaria de Economía (SE), NAFIN, Banco de México y el Grupo Financiero Santander Serfin.

Fondo de garantías para apoyar el equipamiento electrónico de las MPYMES: Conformado con recursos de SE, fundación para el desarrollo sostenible de México y BBVA Bancomer.

Programa de apoyo a las MPYMES para la elaboración de planes de negocios para el acceso al financiamiento: Conformado con recursos de la SE y Grupo financiero Bital.

Fondo de garantías complementarias para facilitar el acceso al financiamiento de las MPYMES exportadoras: Opera en convenio la SE y el Banco de Comercio Exterior.

Fondo de prevención a la contaminación de pequeñas y medianas empresas (PYMES): Operado con recursos de la SE y la Fundación Mexicana para la Innovación y Transferencia de Tecnología en la Pequeña y Mediana Empresa y operado y ejecutado por NAFIN.

Dentro de estos fondos y programas la característica principal es que se comparten recursos y responsabilidades entre diferentes organismos públicos y privados que participan.

Dentro del financiamiento otorgado por Nacional Financiera las actividades empresariales se concentra en tres grupos:

Programa de Garantías.

Programa de proveedores.

¿Como venderle al gobierno?

Estos programas en su totalidad es responsabilidad de NAFIN tanto de recursos financieros como de su operación y promoción, teniendo un carácter

tradicional⁴² dentro de el esquema de financiamiento de largo plazo, enfocado a las MPYMES y en general al sector industrial.

Financiamiento otorgado por NAFIN por estrato de empresa y por sector 2001-2002										
CUADRO 44										
Concepto	2001				2002				Variación % anual	
	Millones de pesos	%	Empresas	%	Millones de pesos	%	Empresas	%	Recursos Reales/2	Empresas
Total	24874	100%	13329	100%	48768	100%	44378	100%	86.7	232.9
Micro	5626	22.6%	7489	56.2%	10785	22.1%	32408	73.0%	82.5	332.7
Pequeña	5060	20.3%	2253	16.9%	12061	24.7%	8760	19.7%	126.9	288.8
Mediana	5306	21.3%	3397	25.5%	13078	26.8%	2846	6.4%	134.7	-16.2
Grande	8882	35.7%	190	1.4%	12844	26.3%	364	0.8%	37.7	91.6
Total	24874	100%	13329	100%	48768	100.0%	44378	100%	87.7	232.9
Industria	16446	66.1%	6744	50.6%	26823	55.0%	19684	44.4%	55.3	191.9
Comercio	6033	24.3%	5164	38.7%	13354	27.4%	21380	48.2%	110.7	314
Servicios	2395	9.6%	1421	10.7%	8591	17.6%	3314	7.5%	241.5	133.2

2/ Cifras deflecionadas con INPC promedio de cada año

Fuente: Segundo informe de gobierno crecimiento con calidad 2002

En lo que respecta a capacitación y formación empresarial se genera los siguientes programas:

Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FAMPYME). Operado por la SE, realiza acciones y programas de capacitación a través de cursos, seminarios, talleres, conferencias y consultorías básicas y especializadas orientadas a mejorar la competitividad y organización de las empresas.

Comité Nacional de Productividad e Innovación tecnológica A.C. (COMPITE): Creado por organizaciones empresariales privadas y apoyado por el gobierno federal, da servicios de consultoría y capacitación especializada a MPYMES con el fin de mejorar sus procesos productivos, calidad, servicio al cliente y el fomento de la responsabilidad social.

La Red CETRO-CRECE Operada por la SE la cual brinda consultaría y capacitación a MPYMES con el fin de mejorar sus sistemas productivos y optimizar sus capacidades técnicas, financieras y administrativas con el fin de incrementar la rentabilidad a largo plazo.

⁴² NAFINSA otorga los crédito y canaliza los recurso a través de la banca privada

Programa de Capacitación y Modernización del Comercio Detallista (PROMODE) Coordinado por la SE y los gobiernos estatales, con programas de administración, contabilidad, mercadotecnia, compras y manejo de inventarios, análisis de competencia, estrategias de operación, investigación de mercados y plan de crecimiento.

Programa de Apoyo al Diseño Artesanal: Operado por el Consejo Nacional de la Cultura y las Artes, el cual brinda capacitación y asistencia técnica a artesanos en aspectos de diseño, procesos productivos, empaque, costos e imagen a fin de propiciar la comercialización de artesanías a mercados internacionales.

Fomento de la Cultura empresaria: instrumentado con recursos del FAMPYME creando fideicomisos en los que participa la UNAM, la Fundación para el Desarrollo Empresarial Sostenible, Confederación Nacional Campesina y la Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio, Servicios y Turismo. Con la realización de cursos de capacitación donde se promueve mejores prácticas y valores, con el fin de impulsar el desarrollo y modernización con responsabilidad social.

Programa CONSULTEN: Operado por la SE a través del FAMPYME coordinado con la Asociación Nacional e Instituciones de Educación Superior, esto con el fin de formar consultores universitarios para la atención de MPYMES.

Estos programas tienen la finalidad de contribuir con las MPYMES con capacitación y actualización para su mejor funcionamiento y en el cual se involucra a diferentes organismos. Determinar los resultados de estos programas de formación es difícil, considerando el efecto secundario y de largo plazo que tiene este tipo de medidas, por lo que dependerá de la duración de los programas y la cantidad de los recursos con los que se pueda mantener cada programa para poder evaluar el manejo y operación de la MPYMES.

Como apoyo en la operación y manejo de las empresas, se estableció un área de acceso de las MPYMES a la información, donde se presentan los siguientes programas:

El SIEM el cual es retomado sin considerarle grandes cambios, el cual se enfoca a la construcción de cadenas productivas y generación y distribución de una base de datos que permita la vinculación de las mismas, operado a través de internet.

El portal contacto PYME: enfocado a concentrar un sistema de información sobre todos los apoyos de los cuales son sujeto de aprovechar las MPYMES a través de internet.

Centros de Vinculación empresarial: creados por SE, los gobiernos estatales y organismos empresariales, los cuales facilitan e inducen el uso de información entre las MPYMES dando una atención personalizada para la vinculación de alternativas que mejoren su capacidad de operación y competencia.

Sistema de Guía Empresariales: la creación de de 138 manuales que permiten facilitar el arranque, crecimiento y consolidación de un negocio y brindar información sobre planeación, organización dirección y control de la administración de los mismos.

El Sistema de Tendencias de Mercado: generado a través del portal PYME donde se da información económica, metodológica y de mercado de 12 subsectores en los cual contiene un curso interactivo que permite a las MPYMES el desarrollo de estudios de mercado.

El Sistema de Evaluación de indicadores de Competitividad (Benchmarking): Generado por internet, el sistema permite evaluar el nivel competitivo de las empresas respecto a las mejores prácticas nacionales e internacionales, conocer su posición competitiva con relación a empresas similares.

Sistema de Autodiagnóstico: Proporcionado a través de internet el cual permite a las MPYMES autodiagnosticase en 18 temas específicos de gestión empresarial.

Sistema de Tecnologías de Producción: genera información referente a materiales, procesos productivos, maquinaria y equipo sobre 15 giros industriales esto generado a través de internet.

Promoción para la calidad en las MPYMES: Conformado por 15 módulos de información sobre apoyos y servicios de consultoría y capacitación en materia de calidad, generado por un portal de internet.

Desarrollo de la Competitividad de las MPYMES: este programa esta encaminado a apoyar y coordinar ferias y encuentros que promuevan la comercialización y desarrollo de nuevos proveedores, al igual que proporcionar asesoría e información dentro de las mismas dando prioridad a empresarios emprendedores así como empresas de menor tamaño.

Este grupo de políticas se conforma principalmente por portales de internet, en el que SIEM se enfoca mas a promover la integración sectorial así como informar y generar información sobre las condiciones de las mismas. El Portal PYME se dedica a integrar información sobre los programas ferias y cursos en los cuales se apoya a las MPYMES así como generar las ligas sobre otros portales en los que se apoye a las mismas.

Durante los años del 2002 y 2003 han tomado mayor fuerza los programas de carácter social y en los que se incluye a los micro empresarios esto buscando la generación del autoempleo y desarrollo principalmente en áreas marginadas, presentando tres programas.

Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (PRONAFIM): consiste en la conformación de un sistema sólido y autosustentable de instituciones de micro financiamiento (IMF) que apoyen ideas y proyectos de los cuales no tienen acceso a los servicios financieros, ni a la capacitación o asistencia técnica con el fin de generar oportunidades de desarrollo en zonas marginadas.

Programa Nacional de Apoyo para Empresas en Solidaridad (FONAES): Apoya la creación y consolidación de proyectos productivos, viables, sustentables que impulsen un desarrollo regional equilibrado, a través de microcréditos, la aportación de riesgo y la provisión de capacitación para la conformación de empresas.

Fondo de Microfinanciamiento a Mujeres Rurales (FOMMUR): creado para fomentar la cultura del ahorro y la capitalización del sector rural, considerado como el de mayor atraso y marginación.

Estos programas tiene la característica de crear micro financieras las cuales tengan una capacidad técnica operativa de generar crédito de fácil acceso en zonas marginadas considerando que en el largo plazo sean autosustentables.

Dentro de área de innovación tecnológica se presentan los siguientes programas.

Fondo Sectorial de Ciencia y Tecnología para el Desarrollo Económico: Creado por SE y CONACYT para impulsar y fomentar la adopción de nuevas tecnologías mediante acciones de asistencia técnica y financiamiento para la consolidación de proyectos tecnológicos.

Sistema de Asistencia Tecnológico-Empresarial (SATE) para las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas: crear la formación de asesores que ayuden a la implementación de tecnología en el área industrial principalmente.

Foros Tecnológicos: promueve la implementación de ferias y foros en diferentes plazas del país para dar a conocer los últimos avances a nivel tecnológico.

Sistema de Información sobre Servicios Tecnológicos (SISTEC): Integra la información de centros e institutos tecnológicos del país con el fin de facilitar su acceso de los servicios que presta, generado por un portal de internet.

Fomento a la cultura informática: Programa manejado por el INEGI donde promueve la formación de especialistas y la investigación en la materia, al igual que coordina los programas educativos junto con Asociación Nacional de Instituciones de Educación en Informática para adecuarlos a las necesidades de la industria y empresas del país. También participa y coordina los programas Especialización en alta Dirección en Informática en el sector público. Creación y colaboración de los portales Ciberhábitad, e-Economía y e-México. Participando en el Comité Mexicano de Comercio Electrónico.

Foro de Cooperación Técnica México-Japón: Ofrece de manera conjunta programas de asesoría, capacitación y asistencia técnica en la que participan de manera conjunta los gobiernos de México y Japón.

Dentro de los programas de integración regional tenemos cuatro principales que se cruzan y se complementan con algunos programas anteriores.

Fondo de fomento a la Integración de Cadenas Productivas (FIDECAP): tiene como fin incorporar a las MPYMES a las cadenas productivas con la creación proyectos y fondos que promuevan la infraestructura en todos los sectores.

Desarrollo de Proveedores y Distribuidores: Opera con la creación de ferias y encuentros nacionales, reuniendo la oferta de diferentes sectores con

el fin promover la comercialización y difusión de las empresas y sectores participantes.

Desarrollo Regional y Sectorial: Consiste en la creación y el impulso de modelos horizontales que consoliden una articulación regional y sectorial que generen un mayor valor agregado en los diferentes estados del país y en el que participa la SE y los gobiernos estatales.

Dentro de las Acciones Institucionales del gobierno para alentar a las MPYMES tenemos:

El Consejo Nacional de la Micro, Pequeña Mediana Empresa (CNMPYME) el cual se conserva del sexenio anterior bajo los mismos lineamientos.

La colaboración con organismos y agencias para la cooperación y el desarrollo económico internacional.

Premio Nacional de la Calidad.

Premio Nacional de Tecnología.

Premio Nacional de Exportación.

Todas estas acciones tienen como fin el reconocer y promover la competitividad y el crecimiento de las empresas, dando lugar en los premios a las MPYMES.

La política de desarrollo del actual gobierno esta encaminada a la promoción de las MPYMES dando un mayor énfasis a la creación y promoción de micro negocios y actividades que tiene como principal fin el incorporar a grupos de desempleados y personas marginadas con el fin de que puedan recuperar y generar parte de su ingreso.⁴³

También encontramos que a pesar de existir una buena cantidad de programas y recursos los problemas siguen siendo los mismos no existe una total integración de los programas de apoyo a las MPYMES donde puedan atender de manera integral los diferentes aspectos de la empresa.

⁴³ Tomado del Plan Nacional de Desarrollo Parte Crecimiento con Calidad 2000-20006 Presidencia de la Republica.

MICROCREDITOS OTORGADOS POR LA SECRETARIA DE ECONOMIA 2002					
CUADRO 45					
PROGRAMA	MILLONES DE PESOS		MICROCREDITOS		PROMEDIO POR CREDITO
	RECURSOS	%	CREDITOS	%	
PRONAFIM	97.8	24.83	92684	26.6	1,055.20
FOMMUR	206.5	52.42	150024	43.1	1,376.45
FONAES	89.6	22.75	105473	30.3	849.51
TOTAL	393.9	100	348181	100	1,131.31

Fuente: Segundo informe de gobierno crecimiento con calidad 2002

La parte de los programas que tiene mayor fuerza tanto en promoción como de recursos son los de emprendedores y la de creación de changarros y del autoempleo los cuales permiten recuperar y mantener el empleo y parte del ingreso, aspectos en los que el actual gobierno se encuentra más rezagado en cuanto a sus metas establecidas durante su gobierno.

3. Efecto de la liberalización financiera en las MPYMES.

Gran parte de los problemas económicos desencadenados durante el periodo de 1988-2000 ha estado marcado por problemas financieros, generados por una política monetaria que no responde a las condiciones económicas del país. Esto ha generado un sistema financiero ineficiente e incapaz de no responder a las nuevas condiciones económicas del país, lo que obligo que a finales de 1990 se reprivatizara el sistema bancario, debido a la necesidad de contar con un sistema financiero capaz de ofrecer financiamiento para generar los cambios ofrecidos por el gobierno y acorde al nuevo planteamiento de apertura comercial y desregulación económica.

De esta forma se reprivatizo el sistema bancario, se flexibilizo las normas de operación y la misma regulación que tenía el gobierno sobre el sistema financiero. Pero esto en lugar de hacer más eficiente al sistema financiero generó condiciones de una deficiente operación en donde imperó mayor colocación créditos que en su mayoría fueron mal sustentados. A lo anterior

aunado a la fuga de capitales, devaluación incremento de tasa de interés agudizo las condiciones del sistema financiero, desencadenando la crisis en el sistema bancario con la insolvencia de algunos bancos y la posible quiebra de algunos grupos financieros. Todo esto genero que el financiamiento dentro del sistema financiero fuera incapaz de otorgar créditos o que estos representarán un costo muy alto para la mayor parte de las MPYMES y en general para todo tipo de empresas. Consideramos que la banca privatizada sólo ha respondido a sus propios intereses en los cuáles se busco recuperar lo invertido en su compra y en ampliarse brazo financiero de los grupos industriales que adquirieron bancos. Con esto el financiamiento a las MPYMES se presentará como limitado y de poco alcance, determinando que gran parte de la inversión realizada en las MPYMES sea con recursos propios, préstamos familiares, prestamistas o de sus mismos proveedores.

Tras el nuevo orden económico en el que se implementa una desregulación económica y una apertura comercial, tenemos que el sistema financiero también presenta una modificación. A partir de 1990 con la reprivatización el gobierno busco flexibilizar su operación con el fin de que le sector financiero se consolidara como un sector capaz de generar una alternativa viable para impulsar los procesos de inversión. Considerando que en el pasado el gobierno era el principal promotor e impulsor de la actividad económica controlando también el sistema financiero y la mayor parte del sector productivo del país.

FINANCIAMIENTO OTORGADO POR LA BANCA COMERCIAL AL SECTOR PRIVADO NO BANCARIO						
MILLONES DE PESOS						
CUADRO 46						
	1996	1997	1998	1999	2000	2001
TOTAL	868,853	925,245	1,049,290	1,050,514	1,000,729	957,821
DIRECTO	516,557	505,612	551,791	533,690	534,199	510,894
CONSUMO	32,224	30,420	30,967	34,454	43,338	58,147
VIVIENDA	59,980	75,000	78,343	77,192	69,109	59,626
EMPRESAS Y PERSONAS FISICAS	406,623	387,113	426,413	396,685	394,150	359,558
OTROS INTERMEDIARIOS FINANCIEROS NO BANCARIOS	17,730	13,079	16,068	25,359	27,602	33,563
FOBAPROA	176,604	245,897	325,484	353,883	341,998	329,396
UDIS	175,692	173,736	172,015	162,941	124,532	117,531

FUENTE: Dirección de Planeación Hacendaria SHCP

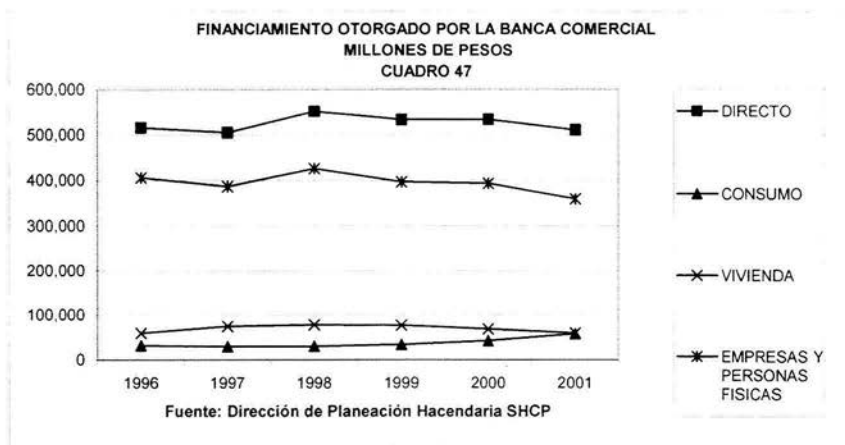
A partir de finales de 1988 y principios de 1990 el gobierno modificó su operación e intervención en el sistema financiero, desapareciendo la figura del encaje legal y las restricciones sobre los recursos depositados y controlados por el banco de México, a parece la figura de los bonos de gobierno en los certificados de la tesorería (CETES) y tesobonos. Los cuales se crearon para que el gobierno cubriera sus necesidades de recursos de gasto corriente y fondos de apoyo generados por NAFIIN. También se liberó el control de las tasas de interés en las que dejó de establecer de manera directa y pasar a intervenir como una fuerza predominante en el mercado de las tasas de interés.

De esta forma se trató de consolidar un sistema financiero capaz de responder al nuevo orden económico donde el mismo sistema financiero debería ser capaz de competir e insertarse en el plano internacional de manera ordenada y competitiva, considerando la rentabilidad y movilidad de los capitales internacionales. De esta forma en la medida que fueron presentándose los cambios el gobierno incrementó la emisión de sus bonos en la medida que el sistema financiero se fue resquebrajando.

Para finales de 1994 la flexibilización y expansión acelerada del crédito al igual que la excesiva emisión de bonos por parte del gobierno y su incapacidad de poderlos cubrir con los niveles de reservas, generó una devaluación la cual puso al descubierto la gran fragilidad del sistema financiero, con la caída de las garantías y la limitada solvencia de los acreditados al repentino incremento de las tasas de interés, desencadenando una aguda crisis en la economía nacional e internacional, obligando al gobierno a asumir el costo del rescate bancario.

La banca de fomento no fue la excepción, en el periodo anterior a la crisis de finales de 1994, ésta al igual que toda la banca presenta una expansión en sus créditos otorgados, gran parte de estos recursos fueron asignados de manera poco transparente y con gran displicencia entre los funcionarios de los bancos como de NAFIN (para el caso de los recursos destinados al sector industrial) considerando que tanto NAFIN como los bancos asumen su responsabilidad en el otorgamiento de los recursos, quedando NAFIN como el principal aval del crédito. Dentro de estas condiciones de inequidad que se generó en el otorgamiento de créditos tenemos que las MPYMES fueron las menos beneficiadas al tener una menor capacidad de gestión e influencia sobre los

bancos lo que en la mayoría de los casos los recursos eran utilizados por empresas medianas y grandes en condiciones de gran ventaja para estas. Esto genero que cuando se presenta la crisis de 1994 la mayoría de los créditos no se pagaran o presentaran garantías que no representaran la cantidad del monto prestado, obligando a que gran parte de estos créditos presenten condiciones de irrecuperables y pasaran al fondo del rescate bancario.



De esta forma el número de fondos operados por NAFIN principal promotor del fomento empresarial y en especial de las MPYMES llegaron a ser 120 a principios de los noventas y para 1999 sólo quedaron 32 y de los cuales 12 se encontraban en procesos de desaparición.

Las Uniones de Crédito otro de los instrumentos promovidos durante finales de los ochentas y la primera mitad de los noventas también presentaron una caída al igual que los demás intermediarios financieros, los cuales hasta 1994 llegaron a ser 250 y para 1999 quedaron menos de 60 uniones de crédito. Las uniones de crédito al igual que los bancos aprovecharon su condición de intermediaras financieras para utilizar gran parte los recursos ofrecidos por NAFIN lo que determino su rápida expansión durante poco tiempo, pero poca solidez, conocimiento y mala administración obligo también a una rápido cierre e intervención de uniones de crédito. De esta forma el gobierno durante la segunda mitad de los noventas las medidas están encaminadas a rescatar sanear y generar un nuevo marco de regulación sobre el sistema financiero,

durante todo este periodo no se generaron condiciones de financiamiento y apoyo tanto de los intermediarios financieros como de los órganos del gobierno debido la restricción en el crédito por tasa de interés altas y limitados recursos por parte del gobierno para proyectos de largo plazo

Durante 2000 y 2001 el gobierno busca replantear los esquemas de financiamiento donde participe el estado, banca privada y organizaciones y cámaras de los diferentes sectores, estas medida esta bien encaminada, pero las condiciones económicas y lo limitado de estos fondos no permiten una expansión rápida del financiamiento a través del crédito

4. Evolución de los instrumentos financieros y su funcionamiento en las MPYMES.

Gran parte de los instrumentos y mecanismos que se presentan durante el periodo considerado como de desregulación y liberalización financiera, presentan una baja participación por parte de un gran numero de MPYMES debido principalmente a encontrarse en sectores y ramas tradicionales con bajos niveles de rentabilidad. También otra parte importante son los obstáculos que tiene las MPYMES para poder acceder al financiamiento en las cuales se identifican las siguientes condiciones:

Escasa capitalización. Gran parte de las MPYMES no cuentan con un respaldo suficiente tanto en bienes como flujos de dinero que les permita ser considerados en la autorización de créditos.

Fragilidad Administrativa. Las condiciones bajo las cuales opera gran parte de las MPYMES no cuentan con el personal y la capacitación necesaria para enfrentar mayores requerimientos tanto productivos como administrativos donde se considere una mayor capacidad de la empresa.

Alta percepción al riesgo. Esta condición es considerada por la banca, en la que entre menor tamaño tenga una empresa el riesgo del crédito se considera mayor lo disminuye su capacidad de crédito de las empresas MPYMES.

Altos costos de operación de la banca. También dentro de la banca se presentan problemas ineficiente operación y funcionamiento que repercuten en

la obtención y costo de los créditos reflejándose en tasas de interés y comisiones altas que repercuten en cuentahabientes y deudores.

Años de Funcionamiento. Gran parte de las MPYMES son de reciente creación lo que considera su baja consolidación en el mercado generando poca certidumbre sobre su operación en el futuro.

Poco conocimiento de los bancos de las condiciones de las MPYMES. El poco interés de la banca comercial por prestarle a las MPYMES es por la carencia de información sobre el riesgo sectorial y regional así como la ausencia de criterios de calificación para las MPYMES al igual que el escaso conocimiento de la problemática de las empresas y su entorno socioeconómico.

Limitado conocimiento y planeación sobre los préstamos por parte de las MPYMES. El bajo nivel de conocimientos sobre los costos que implican los diferentes créditos y sus costo real al utilizarlo, genera condiciones que dificultan su autorización y en algunos casos la dificultad de pagarlos.

Legislación inadecuada para las condiciones de crédito. Gran parte de los crédito presentado por los intermediarios financieros presentan una inadecuada ley que dificulta el hacer validas las garantías en caso del no pago o quiebra, lo que generalmente tardan años, esto determina un mayor costo de los prestamos.

Estos factores desencadenan que la mayor parte de los intermediarios financieros reacciones estableciendo primas de riesgo superiores, mayores garantías y factores de reciprocidad más altos, considerando que estas desventajas se suman a las condiciones de inestabilidad económica estableciendo condiciones poco crédito.

De esta forma los instrumentos financieros tienen una baja utilización por parte de las MPYMES, determinando que este tipo de crédito sea utilizado en su mayor parte por empresas medianas y grandes, al igual que los recursos ofrecidos por la banca de desarrollo y los fondos creados para su apoyo.

De esta forma la tendencia de financiamiento de las MPYMES donde el sistema financiera ha sido incapaz de ser una alternativa para este sector estas han recurrido a fuentes alternas, como el crédito otorgado por los proveedores, prestamos familiares o el apoyo de recursos e infraestructura en el caso de pertenecer a una franquicia o grupo. Considerando que mientras mas pequeña

y reciente creación menores posibilidades tiene de acceder a las fuentes de financiamiento tanto del sistema financiero como alternas.

Establecemos con esto que el comportamiento del crecimiento y desarrollo de las MPYMES no necesariamente esta ligado al funcionamiento y desempeño del crédito otorgado por el sistema financiero considerando que la tendencia de las condiciones del crédito no tiene un efecto determinantes en las condiciones de las MPYMES, esto sin dejar de considerar que el sector financiero puede ser un factor que coadyuve en su crecimiento y consolidación; pero dadas las condiciones actuales del sistema financiero y los análisis que describen su comportamiento, este tardara todavía varios años en poder recuperar los niveles alcanzados en el otorgamiento de créditos de 1994.

De esta forma las MPYMES deben considerar los esquemas de financiamiento alterno o generar esquemas de cooperación y asociación que les permita tener una mayor capacidad de gestión frente al sistema financiero, en el caso del gobierno poder consolidar un esquema de garantías que les permita a las MPYMES acceder a créditos mas fácil y rápido.

Conclusiones.

Gran parte de la problemática que tiene las MPYMES esta ligada a las condiciones generales de la política industrial, que en el caso de México, durante 1970-2002 ésta no a respondido a las necesidades del sector, a pesar de que en las políticas económicas se reconoce su importancia y peso estratégico, para generar un desarrollo equilibrado, esto en el nuevo orden económico de desregulación económica y apertura comercial.

Este reconocimiento no impidió que las MPYMES perdieran parte importante de su mercado con la entrada de productos extranjeros que tienen precios más bajos y en algunos casos de mejor calidad, esto ha generado un nuevo esquema en el comportamiento del mercado y por consiguiente del funcionamiento de la industria manufacturera, donde las MPYMES se concentran en ramas de bienes duraderos y tradicionales. También hay que reconocer que el mayor deterioro se encuentra en la operación misma de todo el sector manufacturero considerando que con la apertura incrementó sus niveles de producción, pero también aumento la importación de bienes intermedios, de esta forma tenemos un sector que no es capaz de generar un equilibrio en su propia balanza de pagos del sector, generando un alto costo en la operación y dependiente del tipo de cambio para tener un nivel competitivo en los productos de exportación.

Se debe considerar que el deterioro de la balanza de pagos se da tanto de las grandes empresas así como las MPYMES considerando que no existe un sector consolidado de bienes intermedios como de capital, dando como resultado un déficit complicado de superar, considerando que no existe un apoyo a proyectos de largo alcance que pueda generar inversión en sectores productores de bienes intermedios como de capital.

Con el apoyo y fomento a las MPYMES *perse* no se resuelve el problema del deterioro estructural de la industria manufacturera ni el desequilibrio externo generado en este sector, pero sí puede ayudar en la evolución y generación de un nuevo orden y patrón de desarrollo, insertándose en esquemas de producción que favorezcan el crecimiento homogéneo de las diferentes ramas del sector industrial.

La subcontratación es un esquema que ha demostrado efectividad, pero necesita de un control estricto y reglas claras en las que no se desvirtúen las relaciones entre los contratistas y los contratados, considerando que se genera una relación de poder donde el contratista tiene una mayor ventaja; también se tienen que cuidar los niveles de transferencia de valor de la empresa contratada a la empresa contratista, buscando que no se generen condiciones de desigualdad que determinen bajos niveles salariales y condiciones contractuales menores a las establecidas por la ley, todo con el fin de poder establecer contratos por parte de la empresa contratada. Con esto se tiene que buscar una cultura de igualdad y equidad entre empresas grandes y MPYMES, y por parte del gobierno, terminar una legislación y regulación en los contratos de subcontratación así como reglas mínimas que limiten los contratos que se sustenten en los bajos salarios de la mano de obra.

Otro aspecto que puede ayudar al desarrollo del sector industrial y principalmente de sectores donde se concentran las MPYMES es la cooperación y asociación, buscando crear objetivos comunes que les permitan tener una mayor ventaja en los mercados, considerando prioritario el mercado interno para después pensar en el mercado externo.

Dentro de las formas de cooperación y asociación⁴⁴, están las representaciones de industriales nacionales y regionales, las cuales en México sólo tienen un carácter corporativista y político dejando de lado aspectos como el desarrollo y crecimiento de los asociados; compra de maquinaria y equipo, materia prima que comprando en conjunto les permite obtener mejor precio y capacidad de negociación, que si lo realizara de forma independiente, todo esto lleva a un desarrollo equilibrado en el que sólo dependa de la buena administración y manejo de cada empresa.

Lo más importante de los puntos anteriores es poder consolidar una conciencia y cultura de la asociación y conocer las ventajas y logros de lo que se puede obtener con estos sistemas⁴⁵.

Por otra parte el gobierno debe mantener una participación activa, generando esquemas de orden y reglas que permitan el sano desarrollo de los sectores y

⁴⁴ Se considera el desempeño de las cúpulas empresariales como COPAMEX, CANACINTRA, CONCAMIN, las cuales agrupan a otras de menor tamaño pero con similares formas de operar.

⁴⁵ Considerando como ejemplo de cooperación el caso italiano de distritos industriales desarrollado ampliamente en los trabajos de Ruiz Durán, Isabel Rueda y Espinosa Villareal.

de los diferentes tamaños de empresas. Lo anterior depende de políticas industriales de largo plazo, en las que se busque consolidar el mercado interno con productos de mayor valor agregado e insumos que en su mayoría sean de origen nacional; Crear programas que fomenten el desarrollo tecnológico así como de sustitución de bienes intermedios bajo esquemas de mediano alcance, considerando que la tarea es amplia y compleja, por parte del gobierno también tiene que mejorar el funcionamiento y operación en trámites y pago de impuestos, con el fin que estos no frenen o limiten en desarrollo de la actividad industrial.

Otro aspecto es el de generar programas de vinculación entre los sectores industriales, las universidades y los centros de enseñanza, con el fin de tener un apoyo a bajo costo y la posibilidad de generar profesionales con mayor conocimiento de la realidad y necesidades de la industria y los sectores productivos del país, con el fin de insertar adecuadamente a las MPYMES al desarrollo del país.

Las MPYMES representan un grupo que reacciona rápido a las condiciones económicas (inflación, tipo de cambio, recesiones y competencia) determinando su creación o desaparición de establecimientos, por esto se necesita establecer un esquema de desarrollo industrial que integre de manera ordenada su participación e integración en el desarrollo en el nuevo orden económico, También se tiene que establecer un programa similar (tanto en magnitud como en recursos) a empresas que no son de subsistencia, al igual que se tiene que fomentar que éstas se inserten en un marco de legalidad y formalidad con el fin de que con el tiempo puedan consolidar su crecimiento con acceso a créditos, apoyos directos del gobierno (como pueden ser de carácter fiscal) y mayor facilidad en tramites, los cuales permitan una mejor operación de las empresas y puedan consolidar un crecimiento que les permita pasar a un tamaño mayor y que obtengan una condición estable durante su tiempo de vida.

Un factor de carácter estructural que afecta el desarrollo de las MPYMES del sector manufacturero son las condiciones salariales, por que bajo las nuevas condiciones económicas se genera una gran disparidad entre los salarios que se pagan en las MPYMES y los de las grandes empresas, esto genera que bajo condiciones de subcontratación se de una transferencia de valor de las

empresas pequeñas hacia las grandes; está subcontratación sustentada en bajos costos y uso extensivo de mano de obra, no permiten un desarrollo y crecimiento de las MPYMES que se subcontratan, obteniendo sólo un beneficio temporal en los servicios de maquila y subcontratación. Dicho fenómeno se presenta por que los costos de mantener una planta laboral amplia implica un alto costo para las empresas grandes (seguro, sindicato, impuesto sobre nomina, prestaciones) de los cuales una empresa de menor tamaño puede evadir de acuerdo a su condición de tamaño en la que es mas fácil poder disminuir los costos de operación de la mano de obra, considerando que el número de empleados es menor y que por el tamaño se puede transitar en la informalidad durante más tiempo.

De esta forma tenemos que la MPYMES así como tienen desventajas también aprovechan las ventajas que le permite el mercado, las cuales les han valido para seguir manteniéndose en el mercado, Presentamos algunos de las ventajas encontradas:

Flexibilidad tecnológica. Generalmente su inversión en activos fijos destinados a maquinaria y equipo son a menor escala de ahí su factibilidad al cambio. Lo anterior facilita la reestructuración al presentar una inversión significativamente menor, en comparación con las inversiones de las grandes empresas.

Capacidad para utilizar adecuadamente el recurso humano. Las MPYMES se caracterizan por tener relaciones laborales estrechas como consecuencia del número reducido de empleados con los que labora; además también se distinguen por ser organizaciones familiares cuyo eje central es el jefe de familia y empresario, de esta forma se tiene un mayor control de todas las actividades y operación de la empresa.

Mayor posibilidad de especializarse en un proceso o producto. Las MPYMES pueden dirigir su actividad a determinado proceso o artículo, lo cual les permite una mayor competitividad.

Mayor capacidad de adaptación a los cambios y oportunidades del mercado. Una ventaja derivada de la flexibilidad tecnológica hacia la adaptación a los nuevos requerimientos del mercado. En este contexto un cambio en el diseño de determinado producto puede ser consecuencia de un cambio tecnológico más fácil de realizar.

En el caso de las desventajas encontramos que en su mayoría son de carácter administrativo y cultural, de las cuales enumeramos las siguientes:

Conformación familiar de las empresas. En la mayoría de los casos las MPYMES están conformadas por un núcleo familiar lo que resulta en desventaja en cuestiones de toma de decisiones, las cuales se toman a nivel de jerarquía familiar y que en algunos caso las decisiones no representan el beneficio de la empresa, también no existe una división clara entre las utilidades y los salarios de los empresarios, lo que afecta al capital de la empresa tendiendo una mayor movilidad de recursos en otros rubros diferentes a su actividad, además no existe una división clara entre las utilidades y los salarios de los empresarios lo que causa conflicto entre el grupo familiar y la empresa.

Limitada capacidad de negociación. La poca organización, aunada a una deficiente gestión administrativa limitan su capacidad de negociación frente a esquemas de subcontratación o venta frente a empresas grandes que implique un alto volumen de producción.

Escasa cultura tecnológica. El nivel tecnológico empleado en las MPYMES se caracteriza por ser limitado considerando que la maquinaria y procesos son de carácter rústico y de bajo nivel tecnológico.

Improvisación y carencia de control de calidad. Esto limita su capacidad de mercado donde las MPYMES no se da una cultura de la calidad sólo de mantenerse en el mercado a base de precios bajos.

Marginación respecto a apoyos institucionales. Las relaciones con instituciones gubernamentales y bancarias son limitadas; los empresarios de las MPYMES se caracterizan por evitar al máximo esas relaciones por desconocimiento de la forma en que operan y la poca capacidad que tiene este grupo de acceder a los apoyos.

Falta de garantías para acceder al crédito. Son empresas que se caracterizan por un restringido capital fijo, lo cual les impide cumplir con las garantías requeridas para poder obtener un crédito, considerando que el sistema bancario considera un rango mayor de riesgo a las MPYMES, determinando garantías de dos a uno en el mejor de casos.

Falta de cultura empresarial. El empresario de MPYMES planea con una visión de corto plazo, y se preocupa por resolver problemas inmediatos de la organización; para adquirir financiamiento tiene que considerar una proyección de pagos futuros esto implica un mayor conocimiento y perspectiva sobre sus condiciones futuras de las cuales no está acostumbrado a hacer.

De esta forma tenemos que las MPYMES a parte de afrontar los problemas de corto plazo tienen que afrontar los problemas de carácter estructural y nuevas condiciones generadas por la apertura comercial, lo que obliga a superar nuevos desafíos en materia de calidad y competitividad ante el creciente flujo de importaciones y la entrada de empresas extranjeras con experiencia en mercados más competitivos, todo esto significa un mayor reto y riesgo para las MPYMES.

En aspectos concretos de inversión tenemos que su comportamiento está ligado a las necesidades y oportunidades que se presentan en el corto plazo generadas por las condiciones económicas y donde la inversión depende en mayor medida de los recursos internos y los créditos que puedan obtener de proveedores así como préstamos familiares, todo esto condiciona niveles bajos de inversión en las MPYMES generando una baja productividad, determinando que la mayor parte de su rentabilidad esté determinada por la mano de obra de bajo costo y la facilidad de poder funcionar en la informalidad.

Bibliografía.

Argüelles, Antonio y Gómez Mandujano (compiladores) La competitividad de la industria mexicana frente a la concurrencia internacional. NAFIN-F.C.E. México 1994, pp.145-187.

Bierman H. y Seymour S. El presupuesto de bienes de capital; Ed. F.C.E.; México, 1983.

Calva, José Luis Capdevielle y Allevato, Mario y Pérez Llanas Cuauhtémoc (Coordinadores), Industria Manufacturera. Situación actual y desarrollo bajo un modelo alternativo. UAM Xochimilco, México 1996.

Chick Victoria

La macroeconomía según Keynes Alianza universidad textos 1990.

Crotty, James R.

Enfoque neoclásico y Keynesiano sobre la teoría de inversión.

Investigación económica No.210 oct.-dic. 1994 pp.165-181

Driver, Ciaran; Moreton David.

Inversión, Expectativas e Incertidumbre. Celeste Ediciones Madrid España 1993

Eroles Antonio;

La pequeña empresa exportadora Ed. Panorama México 1995

Feiwel, George;

Michal Kalecki: contribuciones a la teoría de la economía Política.; Ed. F.C.E. México, 1981, Cap. II y IV.

Garrido, Celso y Peñalosa, Tomás

Ahorro y sistema financiero en México, Grijalbo México 1996.

Harcourt, C. y Kenyon P.

"La fijación de precios y la decisión de inversión" en Economía postkeynesiana; Lecturas # 60; Ed. F.C.E. , México, 1988; p.p. 225-250.

INEGI

XIV Censos industriales

Industrias Manufactureras extractivas y electricidad. México 1994

INEGI

Censos Económicos 1994

Clasificación mexicana de actividades y productos (CMAP) México 1994

Kalecki, Michal

Teoría de la dinámica económica; Ed. F.C.E.; México 1981; caps. del 6 al 10.

Ensayos escogidos sobre la dinámica de la economía capitalista;
Ed. F.C.E.; México 1982; cap. XII al X y XV.

Keynes, J. M.;

Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero; Ed. F.C.E.; México, 1965;

libro IV y cap. 22.

Levy Orlik Noemí

Cambios institucionales del sector financiero y sus efectos sobre el fondeo de la inversión. México 1960-1994 UNAM Facultad de Economía México, 2001

Moral, Santin José Manuel y Roman Manuel

Demanda efectiva, competencia y crédito "Ensayos de economía Keynesiana"
Edit. Trota 1994.

Marshall, Alfred;

Principios de Economía; Edit. Aguilar, Madrid.

Nacional Financiera e INEGI

La micro, pequeña y mediana empresa: Principales Características

Biblioteca de la micro, pequeña y mediana empresa México 1993

Nacional Financiera

Economía Mexicana en cifras 1990 Ed. NAFIN México 11a edición México 1990

Nacional Financiera

Economía Mexicana en cifras 1995 Ed. NAFIN México 14a. edición México 1995.

Pomar, Fernández Silvia. Rivera Guerrero Martín

Alternativas de financiamiento para la micro, pequeña y mediana empresa.

UAM Xochimilco Palabra en vuelo México 1998.

Rueda Peiro Isabel

Las micro, pequeñas y medianas empresas en México en los años noventa

"textos breves de economía UNAM-IIIEC México 2001

Ruiz Durán Clemente

Economía de la pequeña empresa; Edit. Ariel divulgación. México 1995.

Hemerografía

Anaya, Díaz Alfonso

La Pequeña y mediana industria en México: Tendencias a nivel sectorial y de rama. Investigación económica No.185 Jul-sep. 1988 pp.103-125

Bianchi, Patricio y Di Tommaso, Marco

Política Industrial para las PYMES en la economía global
Comercio exterior Vol.48 Num.8 Agosto de 1998

Barrios Graff

Situación y perspectivas de la pequeña y mediana empresa.
Ed. Economía informa pp 29-31 julio -septiembre1990 México

Clavijo, Fernando (compilador)

Reformas económicas en México1982-1999. El trimestre económico No.92
Edit. F.C.E. México 2000.

Jacobs Eduardo, Peres Wilson;

Tamaño de la Planta y financiamiento: dos problemas centrales del desarrollo industrial. Ed. Economía Mexicana CIDE , México 1983

Jacobs Eduardo , Máttar Jorge;

La industria Pequeña y mediana en México. Ed. Economía Mexicana CIDE
México 1984

Martínez Castilleja Francisco.

Algunas medidas de promoción para la modernización y desarrollo de las industrias micro, pequeñas y mediana. Economía informa No.287 Mayo del 2000.

La micro, pequeña y mediana empresa elementos relevantes dentro del proceso de desarrollo industrial. Economía informa No.293 dic-ene 2001.

Noriega Gutiérrez

Riesgos y opciones de la pequeña y mediana empresa ante la apertura
De emprendedores. pp. 3-7 marzo-abril, México 1991.

Olivera, Lozano Guillermo.

Participación complementaria e integradora de la pequeña industria mexicana.
Comercio Exterior Vol.47 Num.9 Septiembre 1997

Los clichés detrás de las micro y pequeñas industrias: breve panorama
internacional y de su evolución reciente en México. Investigación económica.
Vol. LXI:238 oct.-dic. Del 2001 pp. 109-156

Quijano José Manuel

El financiamiento al sector industrial: Diagnostico y propuesta política.
Investigación económica 169 julio- septiembre de 1984 pp137-197

Ruiz Durán Clemente

Especialización Flexible: Estrategia de la pequeña y mediana empresa.
De. Estrategia industrial pp.17-22 México 1992

Las empresas micro, pequeñas y medianas: crecimiento con innovación
tecnológica. Comercio Exterior vol. 42 num.2 México febrero de 1992
pp163-168

Solleiro, José Luis y Olmedo Bernardo

Política industrial, innovación y pequeña y mediana empresas. Comercio
Exterior Vol.48 Num7 Julio de 1998.

Ugarte Sánchez

Programa de apoyo a la micro industria. Mercado de Valores pp.26-33
Septiembre 1993