



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE ECONOMÍA

**“LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS EN MÉXICO
ANTE LA CRISIS ECONOMICA DE 2008-2009”.**

TESINA

Que para obtener el Título de:

Licenciado en Economía

P R E S E N T A

Rafael Alberto Zavala Venegas.

ASESOR DE TESIS: Lic. Javier Lara Olmos.

CIUDAD UNIVERSITARIA, D.F., MAYO 2014



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

Índice

Introducción	1
Capítulo I. La economía mexicana dentro del sistema capitalista, análisis de su evolución y de la influencia recibida de los aspectos internacionales, en particular del TLCAN	5
1. Antecedentes	5
1. 1 Origen y evolución del capitalismo moderno	5
1. 2. El período de transición en la organización del trabajo	8
1.3. La globalización	15
1.4. Definición de competitividad	17
2. El sistema capitalista en México: del modelo de sustitución de importaciones hacia el modelo neoliberal	19
2.1. El período de transición en México	19
2.1.1. La promoción de las exportaciones mexicanas en el periodo de transición.	23
2.2. El modelo neoliberal y las reformas estructurales en la economía mexicana.	26
3. Importancia del comercio exterior en el período 1982-2002	29
3.1. La incorporación de México al GATT	32
3.2. El Tratado de Libre Comercio de América del Norte, TLCAN	34
3.3. El Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea, TLCUE 42	35
Capítulo II. Identificación y cuantificación de la capacidad de las MYPES para superar la crisis y erigirse en soporte del desarrollo económico de México.	40

1. Estratificación	40
2.- Principales características y problemas de las MYPES.	43
2.1. Se constituyen con poca inversión	43
2.2. Las MYPES utilizan sencillos procesos productivos, de distribución y de comercialización.	44
2.3 Es escasa la investigación sobre el desarrollo de mercados de las MYPES.	46
2.4. Las MYPES son vulnerables a los cambios de política económica.	47
2.5. La normatividad para su promoción y consolidación ha sido equivocada, incompleta e inoportuna.	51
2. 6. Principales problemas de las MYPES.	54
Capítulo III. ¿Cómo blindar y fortalecer la competitividad de las MYPES mexicanas en la crisis para que sean factores del desarrollo económico?	57
3. Aplicación de la metodología a un caso específico	64
3.1.- Identificación de la demanda.	64
3.1.1. Fortalezas y debilidades del sector en que se producen los bienes que satisfacen la demanda significativamente.	66
3.1.2 Fortalezas: Industria automotriz terminal.	66
3.1.3.- Debilidades: industria automotriz terminal.	70
3.1.4. Medidas para fortalecer la competitividad de las exportaciones del sector y sus empresas	72
Conclusiones	76
Bibliografía	

INTRODUCCIÓN

La crisis financiera internacional cuyos primeros síntomas se iniciaron en octubre del 2008 y cuyo final aun hoy es difícil predecir, obliga a reflexionar sobre el futuro de las micro y pequeñas empresas mexicanas, MYPES, en el contexto de la reacción experimentada por el Estado mexicano a través de una política pública que en 2009 pretende reactivar la economía a través de su mayor intervención en la economía por medio un presupuesto de egresos que incidirá significativamente en las áreas de infraestructura básica, social y productiva, sin abandonar o desprenderse del paradigma de más mercado y menos Estado. Esta contradicción entre la acción gubernamental y su forma de pensar, que por cierto, es generalizada en el ámbito internacional, produce confusión y obliga a deliberar sobre las perspectivas que tiene el desarrollo empresarial como piedra de toque para la reactivación de la economía mexicana en el corto plazo.

Este interés por estudiar las perspectivas que tienen las micro y pequeñas empresas (MYPES) para superar la crisis y para contribuir significativamente al desarrollo económico de México, en particular para incidir en el abatimiento del desempleo y el mayor aprovechamiento de la planta productiva nacional en un contexto de desarrollo sustentable, la presente conjetura surgió, sobre lo que ha sucedido a consecuencia de la importancia que en la década de los ochenta le asignó la OCDE a la micro empresa (1991a:11) como fuente de empleo para absorber los desempleados que provocó el ahora discutido paradigma de “más mercado y menos Estado”.

Así, para determinar la posibilidad de salir bien libradas de la situación crítica y la factibilidad que pueden tener estas empresas en el desarrollo económico, Nacional financiera, hizo el estudio sobre el impacto que tuvieron los programas institucionales de fomento desde 1978, en que el gobierno puso en marcha el Programa de Apoyo Integral para la Mediana y Pequeña Industria (PAI) en Nacional Financiera, consciente de que debía apoyarlas con un enfoque integral considerando que el crédito no era el principal problema de las empresas y de que

debía de apoyar preferentemente a las unidades productivas de menor tamaño para estar en congruencia con las tendencias internacionales. Así, a lo largo de este trabajo se describe las fortalezas y debilidades que obtuvieron las empresas a consecuencia de la promoción institucional realizada en los últimos 30 años, periodo en el que también coincidentemente en el ámbito de la producción, se experimentó de manera regular la operación del sistema de organización del trabajo denominado “posfordiano” o de producción flexible que en los países industrializados favoreció la incorporación de la pequeña industria a las cadenas productivas, comerciales y de servicios de las grandes escalas de producción y de exportación, y, en el terreno económico, la aplicación del modelo neoliberal en México con las políticas públicas de estabilidad macroeconómica con crecimiento hacia fuera.

O sea que la viabilidad que tienen las MYPES de ser instrumentos del desarrollo en una perspectiva que va más allá de esta crisis, se fundamenta en la evaluación que se hizo de los resultados que se obtuvieron con la normatividad expresada en políticas, estrategias y programas de fomento del periodo en análisis, misma que revela el impacto que tuvieron los programas institucionales en este lapso, en particular no sólo en su eficiencia administrativa operativa individual, también sobre el éxito que se tuvo promoviendo en ellas su asociación correspondiente para operar con economías de escala, factor importante en la competitividad de cualquier empresa, así como sobre su articulación con las cadenas productivas, comerciales y de servicios de las maquiladoras, transnacionales y con las grandes empresas exportadoras de México.

Si bien es cierto que con base en las recomendaciones de la OCDE de fomentar estos estratos empresariales, que en México, en 1983, el gobierno federal creó la Dirección General de la Mediana y Pequeña Industria en la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial para normar e impulsar estos dos estratos empresariales; y que en 1985, se estableció el Programa para el desarrollo integral de las industrias, mediana y pequeña; y que en consonancia con ello en 1987 se instituyeron las bases jurídicas para impulsar este estrato empresarial, al

entrar en vigor la Ley Federal para el Fomento de la Microindustria y la Actividad Artesanal, y que en los años siguientes como en los recientes en que entraron en vigor otros ordenamientos para su promoción, también es cierto que siempre hubo un divorcio entre la problemática de MYPES y los programas institucionales para su fomento, ya que no atacaron de raíz sus problemas sustantivos.

Estas vicisitudes ocurrieron en los últimos veintiocho años, lapso suficiente para identificar el perfil o potencial económico que adquirieron, así como para determinar el impacto que pueden tener en el desarrollo económico de México con medidas correctivas apropiadas y por supuesto, en el ámbito de la globalización, en particular ahora que se observa que enfrentan los siguientes problemas:

A consecuencia de la aplicación de la política económica neoliberal, las MYPES disponen de un mercado crediticio con términos difíciles de cumplir como sujetos de crédito e intereses altos, una demanda reducida por los salarios bajos que se pagan para apoyar la política de estabilización de la economía, y, por el lado de la oferta, las MYPES enfrentan un gran número de competidores expulsados del mercado laboral, situación que las conduce a bajos niveles de ventas y de utilidades.

Estas condiciones adversas ponen de relieve la urgencia de buscar opciones para aumentar su competitividad, para fortalecerlas y hacerlas bastión del desarrollo, como sucede en otros países.

Con base en lo anterior es esta investigación se plantea como objetivo principal evaluar los avances o retrocesos que tuvieron las MYPES principalmente en el periodo de 1983 a 2006; es decir, verificar si con los programas institucionales se fortaleció su competitividad y si pudieron cumplir con los siguientes propósitos: a) contribuir al crecimiento de la economía; b) coadyuvar al incremento del empleo; c) participar directa o indirectamente en las exportaciones; d) estar vinculadas a las redes internacionales de tecnología. No se hace énfasis en los actuales programas de fomento puesto que en mi opinión, sólo han cambiado de nombre dado que con ellos como antaño, se pretende resolver problemas operacionales y no estructurales de las empresas, o en el mejor de los casos, ahora como antes,

no han consolidado la asociación de las diferentes escalas de producción, distribución y comercialización, por lo que las cadenas de valor siguen estando constituidas en su mayor parte por eslabones correspondientes a la mediana y gran empresa. En este sentido cabe señalar que dentro de las limitaciones que se tuvieron para realizar o verificar lo anterior, destacan la ausencia de una teoría de las MYPES mexicanas, la heterogeneidad detectada históricamente en la normatividad establecida para su fomento y, derivado de lo anterior, en la inconsistencia de los datos y ausencia de series históricas para hacer análisis de tendencia, estructura y dinamismo.

Por otra parte, como referencia histórica es interesante mencionar que antes de 1978, año en que fueron consideradas *estratégicas para el desarrollo en México*, en muchos círculos se suponía que estas empresas desaparecerían; se pensaba que pertenecían a un proceso económico en extinción. Había confianza en que el impulso dado por el Estado al “sector moderno”, el industrial, generaría los empleos suficientes para el número creciente de trabajadores que se integraban al sector en las nuevas y crecientes zonas urbanas de los países “industrializados”.

Así, lejos de promover las MYPES, deliberadamente fueron abandonadas al suponer que desaparecerían gradualmente a medida que la gran empresa se consolidara como eje rector de la economía mundial. El apoyo institucional visible en México se reducía al otorgamiento de créditos blandos a una minoría de pequeñas y medianas industrias, por medio de fideicomisos instituidos en Nacional Financiera, Banrural y el Banco de México, principalmente.

No obstante, posteriormente, al agotarse el paradigma fordiano de la producción masiva en la década de los 80 y, ante el creciente desempleo, el Estado le dio importancia a las MYPES al considerarlas como fuentes de empleo dentro del paradigma de la producción flexible.

CAPÍTULO I.

LA ECONOMÍA MEXICANA DENTRO DEL SISTEMA CAPITALISTA, ANÁLISIS DE SU EVOLUCIÓN Y DE LA INFLUENCIA RECIBIDA DE LOS ASPECTOS INTERNACIONALES, EN PARTICULAR DEL TLCAN.

Antecedentes

1.1 Origen y evolución del capitalismo moderno

Con el propósito de encuadrar adecuadamente el tema del estudio en lo que respecta al origen, evolución y perspectiva histórica de las MYPES, es conveniente hacer referencia al sistema capitalista y a su acepción de globalización actual, en particular al marco teórico que sustenta su génesis e influencia en la economía nacional, de la cual en turno, dimanan las micro y pequeñas empresas mexicanas, MYPES. Así, el análisis del surgimiento de las características y de la expansión del capitalismo en el ámbito internacional y nacional, proporcionará los elementos que permitirán configurar y evaluar el entorno macroeconómico que influye en la conformación y evolución del sistema económico mexicano y de sus empresas.

Al respecto, el capitalismo expresado en sus formas comercial y financiera obtiene presencia a partir del siglo XVI y, la organización capitalista (See, 1961:11) que transformó la organización del trabajo y las relaciones entre patrones y trabajadores, “que ejerció sobre las clases sociales la acción más profunda observada hasta entonces”, se dio en el siglo XIX. Es un sistema económico caracterizado, por una parte, por la reducida intervención del Estado en la economía y, por otra, en la movilidad de capitales que supera los obstáculos de tiempo y espacio. Se expresa en la economía a través de sus fuerzas concurrenciales en el mercado: la oferta y la demanda, para hacer la asignación eficiente del capital y demás factores productivos, cuya propiedad es de particulares que los ponen en operación para fabricar bienes que se venden y generen un ingreso que garantiza una tasa de ganancias que a su vez, permite la acumulación y reproducción del capital.

Raúl Prebisch (1981: 17) indica que el avance del capitalismo es un proceso dilatado en un período de acumulación de capital, que proviene de la aplicación de la tecnología que produce los aumentos de productividad. Señala que el mercado representa el mecanismo espontáneo para asignar los factores de la producción, en función de la demanda, siempre y cuando la competencia funcione correctamente. Esa demanda proviene de cierta distribución del ingreso que, a su vez, tiene como origen determinada estructura social de las relaciones de poder que derivan de ella y de sus mutaciones. Esta asignación, como otras acciones del mercado, es racional y se encuentra circunscrita en los estratos favorecidos, que generalmente no son el colectivo social de un país, que no es dueño de los medios productivos pero si la fuente del excedente económico que, por su importancia, Prebisch lo define como la parte del fruto de la creciente productividad que, en la medida en que no fue compartido por la fuerza de trabajo en el juego espontáneo del mercado, tiende a quedar en manos de los auténticos propietarios de los medios de producción.

Miguel Ángel Rivera Ríos (2000: 13 y 14), comenta que la forma como evoluciona el sistema capitalista determina el desarrollo económico de los países y de forma similar a Raúl Prebisch, explica que este sistema evoluciona a grandes saltos históricos a los que denomina, como desde hace tiempo los han llamado otros autores de los cinco continentes y en honor a quien sistematizó su conocimiento, “ondas largas de Kondratief”, en las que la acumulación de capital se extiende hasta que se produce cierta tasa de ganancias.

También coincide y reconoce que estas “ondas” son producidas por la renovación de la base tecnológica de la producción, pero hace énfasis en la nueva expresión de su dinamismo y contundencia: los racimos tecnológicos, que poseen la capacidad de modificar el sistema capitalista y conducirlo hacia una nueva “onda larga”, que se describe mediante la concepción y formulación de un nuevo paradigma que da sustento teórico y asegura una nueva tasa de ganancias.

Para la instrumentación de la nueva “onda” o ciclo económico largo es necesario que el Estado establezca un nuevo sistema socioeconómico con reformas

institucionales y estructuras apropiadas para que la aplicación de la nueva tecnología produzca una acumulación continua de conocimientos y habilidades en el ámbito de la empresa (OCDE, 1988b), lo cual le permitirá arribar a nuevos procesos de fabricación y producir mercancías de acuerdo con los requerimientos del mercado.

Por otra parte, es importante decir que la acción reguladora de las fuerzas del mercado se ve limitada por el conflicto entre las dos leyes del movimiento del capitalismo: por una parte, la ley de la competencia innata e implacable que se establece entre las empresas, produce efectos positivos en el sentido de que les permite depurar sus técnicas de operación y elevar su capacidad productiva, crear nuevos procesos de fabricación y mercancías de alto o bajo valor agregado. Por otra parte, la ley que regula el funcionamiento del capital, su concentración o centralización, provoca el surgimiento de monopolios, cuyas consecuencias son: a) sólo un reducido grupo de empresas se benefician con los descubrimientos tecnológicos; b) a partir de esta nueva etapa, la oferta y la demanda se ven limitadas seriamente en su interacción porque no operan en un régimen de libre competencia empresarial.

Este conflicto ha sido resuelto históricamente con la intervención del Estado, que tiene la capacidad de conciliar, organizar y encauzar los agentes económicos hacia la coordinación institucional del sistema capitalista, para lo cual crea un nuevo sistema socioinstitucional que tiene la función primordial de brindar estabilidad, dinamismo y certidumbre para la acumulación del capital, así como regular el uso social del excedente para acelerar el ritmo de acumulación y corregir progresivamente las disparidades de carácter estructural, distintas de las disparidades funcionales (Prebisch, 1981:44).

Se ha observado que el beneficio que provoca la intervención moderada del Estado en la solución de problemas provocados por la acumulación de capital, se expresa en situaciones como las siguientes: cuando se inicia una “onda larga”, la tasa de ganancias aumenta y luego se mantiene en cierto nivel porque hay abundancia de materias primas, de mano de obra barata, insumos, maquinaria y

procesos de fabricación, etcétera, que abaten costos de producción y de distribución, pero llega un momento en que tal disponibilidad desaparece lo cual aumenta los costos de manufactura de las empresas y puede ocasionar una recesión económica. En ese caso, el mecanismo espontáneo que funciona para recuperar la acumulación de capital es la contracción temporal de la demanda de los anteriores conceptos, acción que suele tener efectos devastadores y por ello se han recomendado acciones de coordinación institucional, cuya eficacia se demostró durante la gran depresión de la economía estadounidense en la década de los años 30 del siglo XX, al estabilizar y hacer crecer nuevamente la economía de ese país.

En este contexto Miguel Ángel Rivera Ríos (2000: 16) señala que “para que el capitalismo opere a largo plazo a un nivel razonable de eficiencia siguiendo trayectorias ascendentes, así como para superar trayectorias descendentes, requiere de una combinación entre elementos de coordinación (o de intervención) con otros de naturaleza automática o espontánea basados en el libre juego de las fuerzas de mercado. La combinación específica de ambos elementos escapa a toda formulación teórica, ya que se trata de un problema histórico que está determinado por la lucha de clases y otros factores imponderables pertenecientes a la época específica en cuestión”.

1. 2. El período de transición en la organización del trabajo.

El último período de transición comprende las décadas de los años 60 y 70 en que coincidentemente también fue notorio el agotamiento del modelo de producción fordiano basado en la producción masiva y la aparición del llamado posfordiano, que algunos estudiosos también le llaman de manufactura o producción flexible.

En ese lapso también se suscitó una confrontación entre las políticas públicas económicas que se resolvió en favor de más mercado y menos Estado: la ortodoxia neoclásica, cuyo eje fue el modelo de competencia perfecta que aportó las bases intelectuales e ideológicas de la llamada reforma neoliberal o de libre mercado, la cual establece que sólo el libre juego de la oferta y de la demanda provocará la mejor asignación de los recursos disponibles y la eficiencia de la

economía. Estas ideas fueron complementadas con las del rechazo al Estado interventor, que se derivaron de la escuela austriaca que se apoyaba en la orientación doctrinaria de Von Hayek.

Se considera que contribuyó a la consolidación del modelo neoliberal la crítica que hizo Milton Friedman a los postulados keynesianos del dinero y de la gestión monetaria, quien señaló en aquel entonces que fomentar la demanda agregada con el gasto público para hacer crecer el PIB y eliminar el desempleo, en el largo plazo produce inflación que incide negativamente en el proceso productivo y aumenta el desempleo.

En este contexto, la desestabilización provocada por el uso excesivo del gasto público obligó a la búsqueda de paradigmas diferentes a los postulados keynesianos, los cuales fueron sustituidos por el pensamiento pre-keynesiano marginalista o neoclásico que ganó adeptos en el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial y otros organismos financieros internacionales, que exigieron a los países demandantes de crédito externo, la aplicación de políticas de estabilización y de crecimiento económico basadas en la teoría neoclásica ya mencionada y, más tarde, en las del Consenso de Washington, que John Williamson (1990: 10 y 12) describe como las siguientes:

- a) Reducir el déficit fiscal;
- b) Priorizar el gasto público;
- c) hacer la reforma fiscal;
- d) Que las tasas de interés las fije el mercado;
- e) Que las tasas de cambio las fije el mercado;
- f) Política comercial hacia afuera;
- g) Promover la inversión extranjera directa;
- h) Privatizar las empresas paraestatales;

- i) Acelerar la desregulación, y
- j) garantizar los derechos de propiedad.

Con el propósito de evaluar objetivamente la transición desde el punto de vista de las técnicas de producción y su incidencia en las MYPES, dado que el avance tecnológico del posfordismo influyó en la conformación de las nuevas políticas económicas del Estado instrumentadas en la siguiente década, es conveniente profundizar sobre el “fordismo” para luego diferenciarlo de su sucesor, el “posfordismo”, diciendo que el primero se inició en los años veinte del siglo pasado, un poco después de la terminación de la primera guerra mundial con gran intensidad; se sustentó en los postulados de Taylor, autor de la “administración científica”. Se caracterizó por el impulso de cambios radicales que afectaron la economía mundial al modificar aspectos claves como la organización industrial, la producción de tecnología, la dinámica de los mercados y el manejo de las políticas económicas tanto en los ámbitos nacional e internacional. Sus rasgos principales fueron:

- a) La producción masiva de bienes no diferenciados y altamente estandarizada;
- b) La división del trabajo y clara separación entre las labores de ejecución y concepción en el interior de la empresa;
- c) El papel protagónico de la gran empresa en la inversión, en la producción y en la innovación;
- d) El uso de maquinaria especializada y el predominio de mano de obra no calificada;
- e) La producción con economías de escala, cadenas de montaje y producción en serie; y
- f) El uso de petróleo barato como factor energético clave para el éxito de la empresa.

Ese “fordismo” se basó en la búsqueda incesante de reducción continua de costos y en la ampliación de los mercados. El Estado proporcionaba la infraestructura necesaria y un importante gasto social que tenía como sustento la teoría del bienestar, que atemperaba las desigualdades ocasionadas por la dinámica de la concentración del ingreso.

Pero su modelo se colapsó en la década de los años 70 con la crisis petrolera que ocasionó un alza en el precio del crudo. Sin embargo, su operación exitosa que favoreció la expansión del capitalismo, se basó, en gran medida, en asignar a la gran empresa el desarrollo de las iniciativas tecnológicas a través de fuertes gastos en investigación y desarrollo, realizados en su oficina matriz, cuyo éxito posteriormente se trasladaba a alguna planta filial de la periferia para bajar sus costos usando mano de obra barata. La periferia desempeñaba un papel receptor de la tecnología de la modernidad.

En el ámbito espacial la dinámica “fordista” determinaba una integración territorial jerárquica, así como una fuerte concentración urbana que motivó la competencia interempresarial y, finalmente, la formación de economías de aglomeración y de polos industriales.

En virtud de que esta estrategia no generó el desarrollo equilibrado e integral de las regiones o Estados, sobre todo en lo que se refiere a la tasa de ganancias acostumbrada, se perfeccionó a través del modelo posfordiano, que se caracteriza por:

- a) La diversificación de la demanda de consumo; por una menor producción masiva y altamente estandarizada;
- b) Flexibilización de las tecnologías y en la organización industrial, donde la electrónica y la informática son muy importantes;
- c) La generación de mano de obra polivalente y más calificada;
- d) La descentralización de funciones dentro de la gran empresa, situación que propicia una desintegración vertical;

- e) El desempeño de un papel más importante de las pequeñas y medianas empresas, mediante los mecanismos de subcontratación y descentralizaciones empresariales;
- f) Predominio de las economías de alcance (producción flexible) sobre las de escala; y
- g) Crecimiento de la importancia de las instituciones, como actoras del desarrollo económico local y regional.

El posfordismo como alternativa resulta interesante porque permite superar la limitación de la producción masiva de un solo producto en la gran planta, ya que ahora es posible producir bienes diferenciados en las cantidades requeridas por el mercado, lo cual evita acumular inventarios y proporciona una nueva relación de la empresa con sus clientes y sus proveedores al organizarse con lemas como “calidad total, justo a tiempo y cero inventarios”.

El cambio tecnológico se hace continuo debido a la rapidez con que se modifican los productos y los procesos requeridos para elaborarlos; que ya no sólo en la Metrópoli, sino también en las regiones periféricas se aprovecha la innovación tecnológica al convertirse en productores de conocimiento, que las hace desempeñar un papel activo a diferencia del rol pasivo que desempeñaban en el fordismo.

El beneficio observado en los últimos años es impresionante, existen parques tecnológicos, ciudades de la ciencia, incubadoras de empresas y distritos industriales en los que predominan las pequeñas y medianas industrias integradas en redes locales, que a la vez compiten y crean alianzas de cooperación comercial, financiera y tecnológica y. lo más importante: con un enfoque de preservación del medio ambiente.

En el modelo “posfordiano” se hace énfasis en la creación de una atmósfera de innovación empresarial productiva en las regiones, la cual se define como el ambiente social y económico en un espacio determinado en que se transmiten sinergias de las empresas, los trabajadores y las instituciones, para favorecer

internamente el aprendizaje en el proceso de innovación, siendo elementos muy importantes la educación y la capacitación laboral (círculos de calidad) y, fuera de la empresa: las incubadoras y los centros de investigación y desarrollo.

El sustento tecnológico del modelo posfordiano proviene de la combinación de las innovaciones de la tecnología de la informática con los principios japoneses de organización de la producción. En la tecnología de la informática confluyen en un racimo de innovaciones interrelacionadas mediante la microelectrónica, las telecomunicaciones y las computadoras (OCDE, 1988b: 11). Japón avanzó y superó a Estados Unidos en varias ramas industriales debido a que adoptó en sus principios de organización de la producción, formas especiales de coordinación entre los sectores público y privado para gestar un capitalismo de orientación desarrollista, en tanto que Estados Unidos como representante del fordismo se mantuvo con ese enfoque productivo y perdió ante Japón la superioridad que mantenía en las industrias electrónica, micro electrónica, telecomunicaciones y automotriz, principalmente.

La producción flexible constituye la principal característica del nuevo paradigma; ello significa la segmentación o división del proceso de fabricación en muchas unidades, por lo general en empresas o unidades de producción separadas, lo cual permite amplia variedad de cambios en su forma de articulación horizontal y vertical, facilitando ajustes rápidos en la producción diferenciada de productos que se venden en mercados segmentados. Algunos países de Asia Oriental tuvieron éxito con la aplicación de este paradigma, en tanto que en los países de Europa Occidental se avanzó lentamente o se hizo de manera accidentada debido a la carencia de instituciones que articularan las partes que integraban la nueva organización técnica de la producción.

Esto último es aplicable a muchos países en vías de desarrollo como México y explica por qué en la década de los años 80 se hallaban aún más rezagados con respecto de los ya mencionados. Esta situación se mantuvo mucho tiempo por que influyó en su contra el problema de su deuda externa que los agobiaba y restaba capacidad de actualización. Por fortuna durante la década de los años 90 se

resolvieron o atenuaron sus problemas financieros, y, se difundieron internacionalmente los efectos de la tecnología informática, asimismo, se aceleró la reestructuración capitalista, lo cual provocó que algunos países subdesarrollados, ahora llamados emergentes, se integraran a la economía mundializada en los aspectos productivos, financieros y comerciales.

No obstante lo anterior, la transición de los últimos años, no sólo ha producido aumentos en la productividad de las empresas y en sus exportaciones, también ha generado inestabilidad e incertidumbre en países como México, donde el Estado ha perdido la capacidad que tenía para resolver los problemas de su economía, ya que los grandes avances de las comunicaciones y al manejo oportuno de la información privilegiada entre las empresas, aunados a la creciente interdependencia de la producción y a la integración financiera, han debilitado las barreras que garantizaban cierto aislamiento nacional y posibilitaban el uso efectivo del instrumental keynesiano.

Es por ello que la aplicación de la nueva tecnología de la producción flexible además de reconfigurar el espacio mundial, ha determinado que los programas de producción de las grandes empresas mexicanas y multinacionales estén influenciados por la demanda externa y por acciones conjuntas de empresarios mexicanos asociados con extranjeros, en otras palabras, la acción intervencionista del Estado mexicano en la economía se ha visto disminuida por el avance tecnológico que le resta autonomía y, como contraparte, se ha acrecentado el poder concurrencial del capitalismo internacional: la interacción de las fuerzas del mercado globalizado.

A reserva de retomar el tema cuando se analice su instrumentación y efectos específicos causados en México, es importante señalar que este avance en el ámbito internacional, en la mayoría de los casos, ha fortalecido como polos de desarrollo de innovaciones a las grandes y viejas metrópolis conocidas, es decir, no ha favorecido al desarrollo integral y equilibrado en las regiones del mundo.

También, como premisa para el análisis posterior, se destaca que no han desaparecido sino que han reclamado mayor atención la micro, pequeña y

mediana empresas en las regiones en que se ha desarrollado el capitalismo “posfordiano”.

1.3. La globalización

Con el fin de dar continuidad y así complementar el marco teórico de 1980 en adelante, diremos que la globalización se ve como la extensión del nuevo ciclo económico en que se halla inmerso actualmente el capitalismo. En términos generales la globalización se concibe como un cambio histórico del capitalismo que se expresa bajo una nueva base económica en las relaciones entre los países, que afecta los espacios nacional e internacional. De manera más precisa podrían apuntarse las dos siguientes definiciones establecidas por Dabat (1998):

a) Es la expresión de una nueva estructura del sistema capitalista, que aun cuando se halla en proceso de formulación, ya está modificando radicalmente de manera simbiótica las relaciones entre los espacios nacional e internacional.

b) Es un producto de las estrategias de agentes muy poderosos como las empresas transnacionales, las multilaterales como el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial, etc., y ciertos gobiernos de países desarrollados, cuyas acciones impactan negativamente las economías y sociedades de los países en vías de desarrollo.

Por los resultados observados en México y con base en las hipótesis establecidas para realizar la investigación, se adoptarán ambas interpretaciones. Al respecto, al hablar de espacios, han cobrado importancia los conceptos de región y de globalización a partir de la década de los años 80, cuando se tomó conciencia del papel tan importante que desempeñaba el espacio internacional como de la influencia que tenía sobre los Estados nacionales y su espacio territorial.

En la actualidad coexisten estas dos expresiones territoriales debido a que los países en su intento por acceder a las redes productivas internacionales y a la inversión extranjera directa para sus empresas, sus gobiernos suelen negociar acuerdos de integración regional, lo cual aparentemente les ha dado buenos resultados como es el caso de México en el TLCAN. En otras ocasiones los países

y, preferentemente sus grandes empresas, se promueven directamente en el mercado internacional, de manera que actualmente compiten entre sí las dos estrategias de inserción internacional.

Por otra parte, se observa que el espacio internacional influye contraponiendo entre sí las estructuras nacionales de producción para generar la competencia internacional. La contraposición en gran medida proviene de las directrices, que con una visión mundial, establecen los países y empresas transnacionales en el mercado, de ahí que cada mercado nacional reacciona de acuerdo a la capacidad que tenga para satisfacer la demanda del exterior.

De lo anterior se infiere que la globalización en general permite que interactúen entre sí, valga el énfasis, los mercados nacionales e internacional, que se da por medio de vínculos comerciales, financieros, tecnológicos, etc., y que la reacción de los primeros está supeditada al poder de sus propias fuerzas motoras o fuentes de innovación y dinamismo.

Las fuentes de innovación y dinamismo pueden ser endógenas y exógenas (Dabat, 1998:77). Las primeras se derivan del crecimiento extensivo e intensivo de la acumulación de capital en el espacio nacional, en tanto que las segundas, son fuentes externas que inciden en el espacio nacional a partir de la acción agresiva o pacífica de las potencias capitalistas (conquistas principalmente comerciales, financieras, tecnológicas, asistencia técnica, convenios de colaboración, etc.).

Miguel Ángel Rivera Ríos (2000:78) comenta que en el largo plazo el espacio internacional terminará por absorber al nacional El cambio estructural que está generando la reestructuración del espacio internacional desde que los nuevos procesos tecnológicos irrumpieron en la década de los años 80, está representado por el desarrollo de estructuras integradas internacionalmente, tanto de índole productivo (encadenamientos productivos de las empresas transnacionales) como financieros (integración al sistema financiero mundial), (Scott, 2000).

Los encadenamientos productivos internacionales, poseen grandes potencialidades para el desarrollo económico de los países al actuar como

circuitos para la transferencia de conocimiento tecnológico entre empresas y países; este conocimiento se transmite:

- a) Con la importación de maquinaria y equipo;
- b) mediante convenios interempresariales (subcontratación, licencias, patentes);
- c) la inversión externa directa.

Cualquiera que sea el medio utilizado para transmitir la tecnología, siempre genera un proceso de aprendizaje, es decir, la interacción entre la empresa poseedora del conocimiento y la empresa receptora del mismo favorece su transferencia, con una lógica de organización “posfordiana” que significa altos márgenes de flexibilidad en función de la organización productiva.

En lo que se refiere a la integración de los países al sistema financiero mundial, ésta se inició en la década de los años 90 una vez que habían resuelto sus problemas de deuda externa, situación que dio certidumbre e indujo la afluencia de capitales hacia las “economías emergentes” que, en turno, generaban ganancias que fluían al país fuente del capital y así, se fue consolidando el circuito financiero.

En ese período predominaron las inversiones en valores sobre los tradicionales préstamos que hacían los bancos comerciales. El cambio en la composición del capital, dentro del que predominaron los fondos mutuales, los de protección y los bancos de inversión, hizo vulnerable el mercado financiero por que los nuevos agentes de intermediación presionaron por mayores rendimientos en sus portafolios de inversión, principalmente a través de retiros masivos (ataques especulativos), lo cual generó las crisis financieras de Turquía, Brasil, México y Rusia, y obligó a sus gobiernos a reglamentar su excesiva exposición al capital especulativo (de corto plazo) y a legislar privilegiando la inversión extranjera en actividades productivas (largo plazo).

1.4. Definición de competitividad

Microeconómicamente se definirá el concepto de competitividad procurando que corresponda, en lo posible, a las características de las MYPES, de la siguiente manera:

Competitividad es la capacidad que tiene una empresa para penetrar, consolidar o ampliar su participación en un mercado.

Esta capacidad se expresa en la habilidad, la acción administrativa, el aprovechamiento oportuno de la capacidad instalada, manejo adecuado de sus recursos financieros, humanos y materiales, entre otros, pero sobre todo en la percepción de las señales del mercado, que al ser instrumentadas oportunamente le permiten a la empresa por un lado, identificar las necesidades de los consumidores y, por otro, redimensionar su escala de producción u oferta de servicios, así como rediseñar estrategias de mercados que le permitan posicionarse en el mercado a través de nuevas fuerzas de venta, aumentar o disminuir sus puntos de ventas, cambiar la composición del producto o servicio, redimensionar su volumen y presentación en formas y tamaños diferentes, al igual que, en el caso de los productos, reevaluar los canales de distribución, la naturaleza de los materiales a usar (metálicos, plástico, madera, etcétera), así como la política de ventas: al mayoreo o al menudeo, con la consecuente campaña de ofertas y descuentos especiales en períodos estacionales o de manera permanente.

Macroeconómicamente se entenderá por competitividad a las ventajas o fortalezas que presenta el entorno macroeconómico, las cuales se expresarán con indicadores nacionales, regionales y sectoriales, mismos que mediante el método de análisis comparativo permitirán conocer la competitividad de un país temporal y espacialmente.

Estas son las referencias básicas que configuran el marco teórico que fundamentó y sirvió de hilo conductor de la investigación que se realizará sobre la competitividad de las micro y pequeñas empresas en el ámbito de la globalización, a partir de la década de los años ochenta.

2. El sistema capitalista en México: del modelo de sustitución de importaciones hacia el modelo neoliberal

La onda larga anterior del capitalismo penetró en México en la segunda mitad del siglo XX, con el predominio de las ideas keynesianas del Estado interventor en la economía y las técnicas del “fordismo”. Se instrumentó bajo el régimen de economía mixta cuyo paradigma fue el modelo de desarrollo estabilizador, que se sustentó en un conjunto de políticas públicas aplicadas para lograr crecimiento con estabilidad, dentro de las que destacaron:

- a) La promoción y consolidación del sector industrial para satisfacer prioritariamente el mercado interno;
- b) el proteccionismo comercial y;
- c) la regulación detallada de los intermediarios financieros, a través de un Estado interventor que estableció un sistema socioinstitucional que le permitió introducir la fórmula de economía mixta para coordinar las fuerzas productivas e impulsar la política de sustitución de importaciones desde la década de los años 50 hasta los 70, principalmente.

En este período la economía se industrializó e hizo posible la producción de bienes de consumo no duradero, así como la producción de algunos insumos (electricidad, hidrocarburos) y ciertos bienes intermedios (petroquímica básica, acero, fertilizantes) y de consumo duradero (automóviles, refrigeradores), que hicieron en gran parte las empresas filiales de las empresas trasnacionales y las empresas paraestatales del gobierno mexicano: Pemex, C.F.E, Fertimex, Sicartsa, etcétera.

En opinión de algunos expertos (Mancera Aguayo, 1993:4), durante el período 1955- 1970 la economía mexicana tuvo una evolución caracterizada por la estabilidad y el crecimiento económico: El PIB mantuvo una tasa de crecimiento medio anual de casi 7% y la inflación en el lapso de 1961 a 1970 fue 2.5% en promedio anual.

Este fuerte impulso a la economía descansó a partir de la década de los años 60, en una política de sustitución de importaciones caracterizada por:

- a) El fomento simultáneo de las exportaciones;
- b) desarrollo de la industria de bienes de capital;
- c) racionalización del proteccionismo; y
- d) la redefinición de la participación del Estado en la economía.

Es interesante señalar que algunos estudiosos de las características de operación del capitalismo en México al amparo de la política de sustitución de importaciones, han llegado a considerar que la economía mexicana prácticamente se había cerrado para proteger las actividades industriales de la competencia externa. De ahí que para explicar el cambio o transición suelen decir en general que se pasó de una economía cerrada a una economía abierta.

Se considera que lo anterior no es del todo exacto y sólo debe interpretarse como el interés por hacer énfasis en el cambio experimentado del fordismo al posfordismo, ya que la realidad indica, sí efectivamente, que se pretendió un desarrollo nacional autónomo, pero no totalmente proteccionista, puesto que se establecieron y hasta se incrementaron los vínculos comerciales con el exterior, en particular con el capital foráneo: las grandes empresas transnacionales llegaron y operaron exitosamente en el país. Todo parece indicar que la legislación nacional se concretó a matizar la participación de estas empresas al cuidar que no fueran a controlar monopólicamente el mercado interno en toda su extensión y, simultáneamente, a promover la exportación de lo que se llamó el “excedente económico”, para enfatizar que se concedía un interés prioritario al fortalecimiento y satisfacción del mercado nacional.

Al respecto, su fortalecimiento exigía empresas productivas capaces de abastecer la demanda interna; para ello era menester importar en ciertas ocasiones maquinaria, equipo y refacciones que, para su control, se creó el Sistema de Permisos Previos (Ortiz Wadgymar, 2001:38), el cual implicaba que para importar

un producto era necesario solicitarlo y tramitar su permiso ante un Comité que determinaba si era o no necesario para el país.

O sea que aun cuando en el período del modelo de desarrollo estabilizador las importaciones fueron mayores que las exportaciones (porque eran necesarias para modernizar la planta productiva nacional, que atendía preferencialmente al mercado interno), estaban justificadas por que los bienes de capital y las nuevas tecnologías foráneas no se producían en México.

Por cierto, las empresas trasnacionales se adecuaron a la política oficial proteccionista y obtuvieron ventajas como la exención de impuestos por la reinversión de utilidades y las nuevas inversiones que realizaban, así como múltiples facilidades para importar prácticamente todo lo que requerían para producir y vender en México y el resto del mundo, muchas veces en mejores condiciones de costos con respecto a sus oficinas matrices.

En estas condiciones el sistema capitalista se consolidó en México y desde entonces opera a través de sus grandes empresas con rentabilidad en el país. Ahora bien, con el devenir histórico, al observar tanto el gobierno mexicano que la globalización era irreversible y debía de prepararse, como las empresas trasnacionales, que ya no había materias primas baratas y que operaban con tecnologías obsoletas que reducían sus tasas de ganancias, se coincidió en que había que cambiar de estrategia hacia la que en 1988 Bela Balassa llamó “el retorno al crecimiento hacia afuera”, dado que en la década de los años sesenta se habían promovido tímidamente las exportaciones.

2.1. El período de transición en México

Puede decirse que el período de transición comprendió las décadas de los años 60 y 70 del siglo XX. En ese periodo el gobierno promulgó la Ley para Promover la Inversión Nacional y Regular la Inversión Extranjera (1973), mediante la cual reiteraba su interés por consolidar la soberanía económica al establecer que cualquier empresa extranjera que se estableciera en México, no podía ser dueña del 100% del capital, a lo sumo del 49% porque el 51% debía pertenecer a

empresarios mexicanos; además, señalaba que su producción debía tener ciertos porcentajes de componentes nacionales, lo cual fue positivo porque se estimuló e hizo crecer a la industria nacional.

En lo que se refiere a las exportaciones, en las décadas de los años sesenta y setenta México coadyuvó a la creación e impulso de la Asociación latinoamericana de Libre Comercio, ALALC, con el propósito de que fuera el eje rector de una amplia integración económica en Hispanoamérica. Lamentablemente la opresión militar de esos años propició su desaparición y la pérdida de una oportunidad de cooperación, complementación y de comercio (Aguilar y Carmona, 2001).

En ese lapso la competencia surgida con la apertura de mercados obligó a las empresas trasnacionales a expandir su exportación de capitales y tecnologías hacia nuevas áreas de inversión como lo era México. Esta expansión fue tanto hacia las industrias maduras (como la automotriz, química, del acero, etc. base del paradigma “fordiano”) como a las nuevas vinculadas con la manufactura flexible y a la microelectrónica. Así, con la inversión extranjera directa en México y en otros países las empresas trasnacionales (Ernest & O’Connor, 1989) pretendían:

- a) Ampliar el ciclo tecnológico que estaba amenazado por la madurez recurriendo a estrategias globales de obsolescencia planeada;
- b) recuperar en los nuevos países los altos costos de investigación y desarrollo necesarios para crear nuevos procesos y productos; y
- c) Penetrar en mercados hasta entonces cerrados por el proteccionismo nacionalista. Muchas empresas invirtieron o vendieron paquetes tecnológicos con asistencia técnica, intensificando así la transferencia de tecnología y de conocimientos hacia los nuevos países.

En paralelo, en esta etapa de transición, en la década de los años 60 se inició la relocalización internacional (Henderson, 1989:50) de ciertos segmentos de la microelectrónica, lo cual facilitó la difusión en nuevos países de muchas innovaciones. En este caso no se pretendía expandir el ciclo tecnológico, por el contrario, se deseaba hallar nuevas fuentes de abastecimiento de mano de obra

barata para eliminar las obstrucciones que provocaba el acelerado desarrollo de nuevos procesos y productos manufacturados. Así, la primera planta para ensamblar transistores y circuitos integrados (ibid.p. 51) se estableció en Hong Kong en 1961, protectorado inglés que desde la década de los años 50 había recibido inversiones para ensamblar radios y otros bienes de consumo masivo. En 1965 Taiwán se integró a la red de producción electrónica; Corea del Sur en 1966, Singapur en 1971 y Malasia a mediados de la década de los años 70. Esta asociación favorable de empresas extranjeras con nacionales fue consecuencia del establecimiento de una política tecnológica de los gobiernos de esos países, mediante la que se alentaba su articulación con la inversión foránea.

México como otros países de América Latina, careció de este enlace internacional, ya que en el país se privilegió la inversión extranjera en industrias maduras y se perdió la oportunidad de que empresarios mexicanos iniciaran tempranamente con los extranjeros el proceso de aprendizaje sobre estas tecnologías de punta y no contaminantes.

Todo indica que en México, aun cuando la política de sustitución de importaciones creó grandes empresas y atrajo bastante inversión extranjera hasta la década de los años 70, no se logró el aprendizaje empresarial vía subcontratación con las empresas de otros países. Esto se explica en gran medida por la política de regulación de inversión extranjera directa y de transferencia de tecnología adoptada en ese período, que no logró atraer socios extranjeros para las empresas mexicanas y, por consiguiente, fue tardía con respecto de Asia Oriental, la formación de empresarios con vocación eminentemente exportadora: personas con capacidad para negociar exitosamente con extranjeros, con base en sus propios intereses y para operar con rentabilidad.

2.1.1. La promoción de las exportaciones mexicanas en el periodo de transición.

La promoción institucional de las exportaciones se inició en situaciones en que se privilegiaba la sustitución de importaciones, principalmente de bienes de consumo.

Sin embargo, dado que había el reconocimiento tácito de que México se estaba rezagando con respecto a otros países en el diseño de una política institucional de fomento de las exportaciones, en opinión de Miguel Ángel Rivera Ríos (2000: 152 y 153) después de la experiencia descrita en la década de los años 60, fue durante la gestión de Luis Echeverría Álvarez, en la primera mitad de la siguiente década, con la asesoría de Bela Balassa (quien conocía la forma cómo los países de Asia habían alcanzado el éxito), que se formuló una política exportadora fundamentada en el “ modelo de desarrollo compartido”, el cual se convirtió en la primera alternativa al modelo de desarrollo estabilizador, fincado en la sustitución de importaciones. La estrategia de la política exportadora se caracterizó por:

- a) Conceder incentivos fiscales (llamados Certificados de Devolución de Impuestos) a las empresas exportadoras;
- b) la importación de insumos exentos de cargas fiscales;
- c) el otorgamiento de créditos preferenciales a través del Fideicomiso de Fomento a las Exportaciones, (FOMEX),
- d) el financiamiento blando de inversiones orientadas a las exportaciones y la sustitución eficiente de importaciones, a través del FONEI;
- e) la promoción de las exportaciones mediante la creación del Instituto Mexicano de Comercio Exterior, (IMCE), y
- f) la concesión de créditos blandos por parte de la banca de desarrollo, principalmente NAFINSA y BANXICO.

Esta política rindió sus frutos durante los primeros cuatro años de la administración del Presidente Luis Echeverría Álvarez; las exportaciones crecieron 121.25% e incrementaron notablemente su participación en el PIB. Lamentablemente la recesión internacional provocada por las crisis petrolera y monetaria (cuando se abandonó el patrón oro como referencia cambiaria), al igual que la sobrevaluación del peso, el alto intervencionismo estatal a través del gasto público desorbitado que generó inflación al no tener un respaldo con incrementos

en la producción, incidieron en la caída de su dinamismo a partir de 1975, Cuadro 1. En opinión de Bela Balassa (1988: 105 y 151) el peso se devaluó tardíamente hasta en septiembre de 1976.

CUADRO 1

Evolución de la Principales Variables Macroeconómicas dentro del Modelo de Desarrollo Compartido: 1970 - 1976

Periodo	Exportaciones Total FOB a/	Δ Anual %	Importaciones Total FOB a/	Δ Anual %	Tipo de Cambio	Δ Anual %	PIB (Miles de \$ a Precios Corrientes)	Δ Anual %	Tasa de Inflación Anualizada Base 2002 =100
1970	1,289.6		2,328.3		12.5		2,340,751		3.2
1971	1,365.6	5.9	2,255.5	(3.1)	12.5	0.0	2,428,821	3.8	5.3
1972	1,666.4	22.0	2,762.1	22.5	12.5	0.0	2,628,684	8.2	5.0
1973	2,071.7	24.3	3,892.4	40.9	12.5	0.0	2,835,328	7.9	12.0
1974	2,853.2	37.7	6,148.6	58.0	12.5	0.0	2,999,120	5.8	23.8
1975	3,062.4	7.3	6,699.4	9.0	12.5	0.0	3,171,404	5.7	15.2
1976	3,655.5	19.4	6,299.9	(6.0)	12.7	25.5	3,311,499	4.4	15.8
Tasa de Crecimiento 1970-1976		16.0		15.3					

a/ Millones de US dólares

Fuente: Grupo de trabajo: SHCP, Banco de México, Secretaría de Economía e INEGI.

Δ: Variación anual en porcentaje.

En este contexto de continuidad sobre la promoción de las exportaciones, en la gestión del Presidente José López Portillo, se pugnó por consolidar la política antes descrita incorporándole algunos otros instrumentos de política comercial, entre los que destaca la reducción en los aranceles de importación. Esta idea se apoyaba en la creciente disponibilidad de divisas provenientes de las exportaciones de hidrocarburos y tenía el propósito de incrementar la eficiencia de la industria y, por consiguiente, la competitividad de los productos manufacturados.

No obstante, el ejercicio desmesurado del gasto público (Ortiz Wadgymar, 2001:52) dejó una deuda pública externa elevada (82 mil millones de dólares) y acrecentó la inflación, como se muestra en el Cuadro 2. Al igual que en la administración de Luis Echeverría A. la devaluación del peso se hizo extemporáneamente hasta 1982, en que se cotizaban 57.2 pesos por dólar estadounidense, cancelando así la deseada apertura comercial.

Cuadro 2

La Economía Mexicana durante la Administración "de la Abundancia": 1977-1982

Periodo	Exportaciones Total FOB a/	Δ Anual %	Importaciones Total FOB a/	Δ Anual %	Tipo de Cambio	Δ Anual %	PIB (Miles de \$ a Precios Corrientes)	Δ Anual %	Tasa de Inflación Anualizada Base 2002 =100
1977	4,649.8	27.2	5,704.5	(9.5)	22.7	44.6	3,423,780	3.4	28.9
1978	6,063.1	30.4	7,917.5	38.8	22.8	0.3	3,730,446	9.0	17.5
1979	8,817.7	45.4	11,979.7	51.3	22.8	0.3	4,092,231	9.7	18.2
1980	15,511.8	75.9	19,341.9	61.5	23.0	0.6	4,718,199	15.3	26.3
1981	20,102.0	29.6	24,955.1	29.0	24.5	6.8	6,467,004	37.1	28.0
1982	21,229.6	5.6	15,036.5	(39.7)	57.2	133.3	10,411,956	61.0	58.9
Tasa de Crecimiento 1977- 1982		28.8		17.5					

a/ Millones de US dólares

Fuente: Grupo de trabajo: SHCP, Banco de México, Secretaría de Economía e INEGI.

Δ: Variación anual en porcentaje.

2.2. El modelo neoliberal y las reformas estructurales en la economía mexicana

Para superar la ausencia de competitividad en las empresas mexicanas en el extranjero durante el periodo de transición, el gobierno federal instrumentó una serie de medidas que se basaron en el diagnóstico del Banco Mundial y del Fondo Monetario Internacional, en el cual se indicaba que los problemas de bajo desempeño del aparato productivo como un todo y, de las empresas, en particular, se debían a la baja eficiencia en la asignación de recursos que hacia el Estado en la economía y a los obstáculos que enfrentaban las empresas exportadoras.

Con base en este diagnóstico el Estado mexicano procedió a eliminar las barreras al libre juego de las fuerzas concurrenciales en un mercado abierto; para ello formuló y llevó a la práctica las siguientes reformas estructurales:

- a) acelerar la apertura comercial para consolidar la competencia y eliminar los monopolios distributivos que habían surgido con el proteccionismo estatal;
- b) la privatización de las empresas paraestatales y de los bancos comerciales que habían sido nacionalizados en 1982, con el propósito de reducir la participación del Estado en la asignación de recursos; y
- c) la desregulación o liberalización de las operaciones de los intermediarios en el sistema financiero, con el fin de eliminar los obstáculos distorsionantes en la

asignación del crédito y en las transferencias internacionales de recursos monetarios.

En adelante la operación de la economía se basaría en el libre mercado, que en lo sucesivo se encargaría de la asignación (supuestamente) eficiente de los recursos.

Con respecto a la primera, el gobierno de Miguel de la Madrid Hurtado formuló el Plan Nacional de Desarrollo, 1983-1988, (Peres Núñez, 1991:40) con un marcado énfasis en ajustes económicos y cambios estructurales, dentro de los que destacaron: la prioridad al fomento de la inversión foránea directa para atraer recursos del exterior, y el compromiso de que las empresas extranjeras contribuyeran a la sustitución de importaciones en sectores seleccionados, que tuvieran un presupuesto de divisas preferentemente superavitario, la producción de bienes y servicios en escalas internacionalmente competitivas y que transmitieran tecnología moderna y habilidades empresariales.

En 1984 se publicó el Programa Nacional para la Promoción de la Industria y el Comercio Exterior 1984-1988, con tres políticas específicas:

- a) Protección y promoción del comercio exterior;
- b) promoción de la industria y,
- c) su regulación correspondiente.

Para la promoción del comercio exterior se buscó racionalizar la protección. El sistema de permisos previos para la importación fue remplazado por tarifas y, algo muy importante, el número de tarifas y el grado de protección se reducirían gradualmente hasta que se alcanzara la competitividad externa de México y se estimulara la productividad en la industria nacional. La promoción de sus exportaciones se hizo con el peso devaluado (el tipo de cambio en 1983 era de 150.3 pesos por dólar estadounidense, y, en 1988, de 2,289.6 pesos, cuadro 3) y se facilitó la importación de insumos y de bienes de capital para empresas exportadoras.

Así se eliminaba el sesgo antiexportador implícito en la política proteccionista previa a 1983. Lo anterior se complementó con una caída de los salarios reales, la contracción del mercado interno y la política de liberalización comercial, que se aceleró a partir de 1985; a mediados de 1987 se habían desechado 8,117 permisos previos de importación de un total de 8,459, que representaban 76% del valor total de las importaciones. Simultáneamente, la tarifa promedio ponderada por el valor de las importaciones descendió de 13.3% a 5.7% entre 1985 y 1987.

De manera similar comenta Miguel Mancera Aguayo (1993:18) que: “a partir de julio de 1985 se produjo el parteaguas de la política económica mexicana. La apertura al comercio exterior vía la desgravación de las importaciones se llevó a cabo con sigilo. En dos años y medio se pasó de un régimen de elevados aranceles y una inmensa mayoría de renglones de importación sujetos a licencia previa, a una nueva situación, en la cual el arancel máximo se redujo a 20% y las licencias previas dejaron de ser la regla para convertirse en la excepción”.

Se pensaba que en esa forma la apertura comercial favorecería la competencia e igualaría los precios de los productos mexicanos con los del exterior, contribuyendo de esa manera a reducir la inflación, a aumentar la competitividad y las ventas de las empresas en un mercado globalizado, así como a incrementar el empleo en el país.

La venta de empresas paraestatales por su parte, se realizó bajo el pretexto de que el Estado mexicano se había extralimitado en sus funciones intervencionistas de encauzar la economía hacia el crecimiento con estabilidad, ya que llegó a intervenir en actividades que no eran prioritarias ni estratégicas para el desarrollo nacional y a administrar muchas empresas con bajos índices de gestión, que ejercían fuertes presión sobre el gasto público no productivo a través de los subsidios que necesitaban para operar y en consecuencia, coadyuvaban al incremento de la inflación. Así, de 1152 empresas públicas que existían en 1982, en 1992 sólo quedaban 217, (Suárez, 2003:15).

Con esta filosofía de que existía un Estado obeso que debía adelgazar y fomentar las operaciones en un mercado libre de ataduras, también fueron privatizados los

bancos comerciales y se desregularizó la operación de sus operaciones crediticias. Igualmente importante fue la supresión de los obstáculos a los movimientos de capitales, ya que se estimuló la inversión externa y se ampliaron las fuentes de financiamiento. En la desregulación de las operaciones de intermediación crediticia (Mancera, 1993:22), se pasó de un régimen reglamentado en exceso, a uno liberal; así, por ejemplo, para las operaciones en moneda nacional los bancos fueron liberados del encaje legal, así como de las canalizaciones obligatorias de crédito y de la observancia de tasas de interés fijadas por el Banco Central: Banco de México. La regulación monetaria que tiene por objeto dotar de liquidez suficiente al sistema económico, en lo sucesivo se efectuaría básicamente a través de operaciones de mercado abierto, las cuales ahora se realizan con relativa rapidez en el creciente mercado de valores públicos.

Los resultados de la aplicación de la política económica basada en el modelo neoliberal se aprecian en el cuadro 3, que muestra la evolución de las principales variables macroeconómicas en el periodo 1983-2002, que aparece al final de este capítulo.

3. Importancia del comercio exterior en el período 1982-2002

Una vez descrita en términos generales la evolución de la economía mexicana en el punto anterior (cuadro 2) en función del modelo de economía de mercado, ahora conviene analizar los resultados de los esfuerzos oficiales por aumentar las exportaciones, vistas en el contexto de su importancia en la economía nacional y como fuentes potenciales para el desarrollo futuro de las MYPES, así como su transformación en elementos básicos del desarrollo.

Así, independientemente del desequilibrio externo que ha ocasionado el enorme aumento de las importaciones y de las consecuencias negativas que ha traído para la economía mexicana, se puede decir que han sido satisfactorios los resultados del comercio globalizado, concretamente las exportaciones realizada en el marco del TLCAN. Existe un amplio reconocimiento al hecho de que aumentó significativamente el volumen y composición de las exportaciones, las

cuales convirtieron a México en el segundo socio comercial de Estados Unidos durante el período (últimamente China ha desplazo a México de esa posición).

En opinión de Lev Klochkovsky (2001: 59) el volumen del comercio exterior de México es casi tres veces mayor que el de Brasil y supera en un tercio al de los países del Mercosur, incluido Chile.

Datos recientes de la CEPAL señalan que en el año 2000 las exportaciones (CEPAL, 2002:3) ascendieron a 180 mil millones de dólares y el intercambio comercial total fue de 370 mil millones de dólares, dando lugar a que en ese año representara más de 40% del PIB.

En ese sentido destaca el cambio radical de la composición de las ventas al exterior, ya que por ejemplo, en tanto que en 1980 (Clavijo, et al, 2000:20) las exportaciones petroleras representaban 58% del total, las manufactureras, 17%, y las de las maquiladoras, 14%; en 1985 el componente de hidrocarburos representaba 55.2% del total y durante 2002 disminuyó al 9%. En este último año la mayor parte de las exportaciones correspondió a las manufacturas (INEGI, 2003g) que representaron 88.4%, el 2.3 % fueron del sector agropecuario y el 0.22% restante, del extractivo. Del total manufacturero exportado (88.4%), el 48.6% correspondió a las maquiladoras, poniendo de relieve su participación en la incursión de los productos mexicanos en el mercado internacional, al que le vendieron el 20.2% en bienes de consumo, 43.9% en bienes de uso intermedio y el 35.9% en bienes de capital.

En lo que se refiere a las importaciones, en 1980 el 55.6% correspondió a bienes intermedios, en tanto que los bienes de consumo y las maquiladoras, juntos representaron el 20% de las compras en el exterior. Durante el año 2002 el 74.9% estuvo constituido por medios intermedios, el 12.6% correspondió a bienes de consumo y el 12.4% restante a bienes de capital. Las importaciones de las maquiladoras representaron el 35.2% en este último año de análisis.

Por otra parte, es importante subrayar que al entrar en vigor el TLCAN, se acrecentó la relación comercial con Estados Unidos y en paralelo, la dependencia

de ese país, llegando al extremo de que hoy el dinamismo del crecimiento hacia afuera dependa críticamente de la evolución de su economía. Desde otro punto de vista (CEPAL, 2002a:3): 89% de las exportaciones mexicanas suelen ser para el mercado estadounidense y 65% de las compras al exterior provienen de ese país. Se considera que esta dependencia aunada a los millones de mexicanos residiendo en Estados Unidos, que en el año 2005 enviaron a México una cantidad alrededor de 14,000 millones de dólares ,ponen de relieve la importancia que tienen para la economía del país las fluctuaciones de la economía estadounidense en particular y, del mercado internacional, en general.

¿Cuáles fueron las negociaciones que cristalizaron en protocolos cuya puesta en vigor condujeron a esta situación de dependencia crítica del exterior?

Para contestar esta pregunta se ha considerado conveniente remontarse a 1986, año en que el gobierno mexicano celebró y firmó diversas negociaciones con países latinoamericanos (Clavijo et al, 2000:23) y de otras latitudes; cronológicamente estas acciones se iniciaron en 1986 con el convenio firmado con la Asociación latinoamericana de Integración, ALADI; en ese mismo año México se incorporó oficialmente al GATT, Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y de Comercio.

En 1988 lo hizo con la Cuenca del Pacífico; durante 1989 ingresó al esquema de Cooperación Económica del Pacífico asiático, APEC; en 1990 creó con Venezuela y Colombia el G3; en 1991 firmó con Chile y puso en vigor un acuerdo bilateral de preferencias arancelarias. En 1993 México ingresó a la Organización Económica para la Cooperación y el Desarrollo, OECD.

Con Estados Unidos y Canadá (Gazol Sánchez, 2002) negoció y puso en marcha el 1º de enero de 1994, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, TLCAN; Con los gobiernos de Bolivia y de Costa Rica lo hizo en 1994, entrando en vigor sendos tratados el 1º de enero de 1995; con Nicaragua se convino otro que está vigente desde 1998. Con Israel también se mantiene un tratado de índole comercial, firmado el 10 de abril del 2000 y puesto en operación el 1º de julio de

ese mismo año. En el 2000 simultáneamente también entró en vigor el Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea, TLCUE.

Posteriormente se concertó el del Triángulo del Norte (Guatemala, El Salvador y Honduras), firmado el 29 de junio de 2000 y puesto en vigor en enero de 2001, así como después el de Uruguay y Japón. Actualmente está en proceso de negociación el ALCA: Acuerdo de Libre Comercio de las Américas.

Desafortunadamente al hacer el análisis de contenido sobre los diferentes tratados con otros países se observa que la mayoría son de escasa significación o influencia para aumentar los flujos comerciales con el resto del mundo, de manera que sólo destacan los celebrados con el GATT, TLCAN, y TLCUE, mismos que se describen a continuación:

3. 1. La incorporación de México al GATT

Es importante mencionar que México es el único país en el mundo que ha firmado y mantiene en vigor tratados de naturaleza comercial con países de distinto nivel de desarrollo, con quienes por lo general se establecen compromisos de construir zonas de libre comercio, procurando la integración económica con el fin de eliminar trabas arancelarias al comercio entre el grupo de países signatarios de estos protocolos.

Podría decirse que los tratados comerciales se han convertido en el complemento a la reducción iniciada en la década de los ochenta de las barreras comerciales, ya que en la actualidad son el eje rector de la política comercial e industrial de México: por su conducto se realiza cerca de 90% del comercio exterior mexicano.

Al incorporarse México en 1986 al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y de Comercio, GATT, se comprometió a eliminar los precios oficiales de referencia, a continuar la sustitución de los controles directos por aranceles y a reducir el arancel máximo a 50% (que en 1988 ya había descendido a 20%). No obstante, los términos del acuerdo le permitían a nuestro gobierno conservar temporalmente licencias de importación en algunos productos agrícolas y otros bienes sujetos a programas de promoción industrial (Clavijo, 2000:21).

Como se puede inferir, en ese foro de negociaciones internacionales se pretendía reducir o eliminar las barreras arancelarias (impuestos) y no arancelarias: cuotas, como también una de sus modalidades: las licencias, así como resolver las controversias entre los países miembros, ya que era un tratado internacional que regulaba el comercio mundial.

Se estimaba que la adopción de estructuras arancelarias uniformes brindaba la oportunidad de aumentar la eficiencia en su administración y de transparentar estas actividades, evitando así o reduciendo el riesgo de que ciertos sectores con gran capacidad o poder de negociación influyeran en los flujos comerciales, como había sucedido en el pasado en que determinados grupos habían exigido altos niveles de protección y propiciado estructuras arancelarias dispersas, cuyas consecuencias fueron los altos costos en términos de bienestar e incertidumbre en las decisiones de inversión, producción y distribución de bienes en el país.

Así, México se beneficiaría de los cuatro códigos de conducta del GATT, que son:

- a) licencias de importación;
- b) normas técnicas;
- c) dumping y derechos antidumping; y
- d) Valoración aduanera.

La información analizada revela que México no firmó:

- e) subsidios e impuestos compensatorios; y
- f) compras gubernamentales, sin que mediara explicación alguna.

Lo anterior tenía una explicación; por una parte, México primero debía prepararse jurídica y administrativamente para combatir las prácticas desleales de comercio internacional; por otra, debía diseñar los mecanismos comerciales que hicieran viable la adquisición gubernamental de bienes y servicios del sector privado.

La Organización Mundial del Comercio, OMC, sustituyó al GATT desde el 1 de enero de 1995. A manera de conclusión debe decirse que el GATT no decía nada específico sobre las MYPES, de manera que su influencia fue modesta e indirecta en este segmento empresarial; sin embargo, aquí se menciona y se analiza como el origen de la apertura comercial de México, basada en el proceso de eliminación del Sistema de Permisos Previos, que gradualmente fueron sustituidos por aranceles (impuestos) al comercio exterior (Ortiz Wadgyamar, 2001: 45).

3. 2. El Tratado de Libre Comercio de América del Norte, TLCAN

En este contexto de crecimiento hacia afuera a través de las empresas privadas preferentemente, el Estado mexicano firmó el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, TLCAN, mismo que entró en vigor el 1 de enero de 1994 (SECOFI, 1992a: 1,3,5,7), despertando grandes expectativas en virtud de que sólo con Estados Unidos ya se hacían las dos terceras partes del comercio exterior mexicano y, ahora, esta zona de libre comercio ofrecía un potencial de 360 millones de personas consumidoras en los tres países. La interpretación del documento signado es que este Tratado alienta las políticas de inversiones, empleos y de oportunidades de inversión, es decir, los negocios.

Es indudable que entre sus ventajas facilita la compra y venta de productos industriales y agrícolas entre los tres países signatarios: México, Estados Unidos y Canadá; mediante sus mecanismos de operación se regula la compra y venta de los servicios, que son, entre otros: el transporte terrestre, las telecomunicaciones, los servicios profesionales, así como los bancos, compañías aseguradoras, construcción de casas, hoteles, hospitales y escuelas, se impulsa la educación, el turismo, y se apoya a médicos, abogados, profesores así como a comerciantes pequeños y grandes.

Indica que las compañías extranjeras no explotarán el petróleo; no entrarán empresas foráneas a comercializar directamente el petróleo, gas, refinados y petroquímica básica; y que no habrá inversión extranjera en petróleo, satélites, telegrafía, radiotelegrafía, servicio postal, emisión de billetes y monedas, entre otros.

También señala los productos de Estados Unidos que quedarán sin impuestos de importación de inmediato a México: locomotoras, fotocopiadoras, videocaseteras, aviones, bulldozers, teléfonos celulares, maquinaria, equipo electrónico, equipo de transporte no automotriz e instrumentos de precisión.

Los productos estadounidenses que quedaron exentos del pago de impuestos de importación inmediatamente a México, fueron, en 1994: Autos, refrigeradores, lavadoras; y de Canadá: tractocamiones, champús y pañales.

Se observa que con esta calendarización se pretendía proteger durante un período más largo a la industria mexicana y, supuestamente, le daba más tiempo para prepararse y enfrentarse a la competencia de los productos y servicios elaborados y proporcionados por los socios comerciales.

Para crear más empleos en México se exigía que todos los vehículos que se comercializaran entre los tres países, debieran contener un alto porcentaje de partes fabricadas en la región, como los motores, los asientos, los limpiaparabrisas, cajas de velocidad, frenos etcétera. Al respecto, durante la realización de esta investigación, se evaluará el impacto que tuvo esta medida, ya que, entre otras cosas, las facilidades brindadas a las maquiladoras para importar temporalmente equipos e insumos que incorporan a sus productos y luego vía exportación salen del país, representa alrededor de 95% del flujo comercial en este ramo y constituyen la causa principal por la que no se utilicen los de origen nacional. En caso de ser satisfactorio el balance a más de 10 años de distancia de que se firmó el TLCAN, ello significará que México se habrá incorporado a la era posindustrial, ya que las empresas extranjeras se verán obligadas a transmitirnos el know how para la fabricación de sus productos en este país.

3. 3. El Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea, TLCUE.

La investigación bibliográfica (Gazol Sánchez, 2002, op.cit.) permitió verificar que se firmó en diciembre de 1999 y entró en vigor el 1 de julio de 2000.

Alcance: El título II de los artículos 2 al 25 indica que se tiene por objeto el crear una zona de libre comercio al término de la transición que no podrá ser mayor a diez años, en las condiciones estipuladas en el artículo XXIV del GATT.

Asimismo dispone lo relativo a la eliminación gradual de aranceles (de importación y de exportación). Excluye los impuestos compensatorios o antidumping. Los artículos 4 al 10 contienen la calendarización de desgravación. El artículo 5 se refiere a la desgravación de parte de la Unión Europea y el 6 a las obligaciones de México en este sentido.

Los calendarios de desgravación serán revisados a más tardar tres años después de la entrada en vigor del TLCUE, es de suponerse que en la actualidad se está realizando esta actividad entre las partes signatarias del Tratado.

Por su importancia actual en México en relación con el campo mexicano, es conveniente decir que para los artículos clasificados en los capítulos 1 al 24 (agropecuarios y pesqueros) se convinieron calendarios especiales.

En este contexto conviene mencionar que el artículo 12 proscribe la aplicación de cualquier restricción cuantitativa y el artículo 13 se refiere al trato nacional en materia de tributación y reglamentos interiores. El artículo 23 autoriza a las partes a mantener o establecer zonas de libre comercio o uniones aduaneras con otros países “siempre que no se alteren los derechos y obligaciones”.

En conclusión puede decirse de manera preliminar que: a). el comercio exterior representa un potencial importante para el futuro desarrollo de las MYPES mexicanas; b). también, que en la medida que los protocolos contengan cláusulas de articulación de estos estratos empresariales con las exportaciones, mayores serán las expectativas para su inclusión en las grandes cadenas tecnológicas, comerciales y financieras que controlan las empresas trasnacionales en el mundo y, c). que conviene precisar sí esta oportunidad es realmente para todos los tamaños de empresa y si, además de la industria, también se incluyen a las comerciales y de servicios.

En este contexto y con base en lo anterior, al profundizar en el análisis de los efectos de la política de estabilización aplicada simultáneamente con la política de crecimiento hacia afuera, se observa que la liberalización comercial, aunada a la sobrevaluación del peso (con el fin de reducir la inflación), crearon un serio déficit de comercio exterior que afectó considerablemente las ventajas logradas con el dinamismo de las exportaciones que, como se indicó en párrafos anteriores, lamentablemente a partir del año 2001 su crecimiento se vio afectado por la contracción en el ritmo de crecimiento de la economía estadounidense, de tal suerte que en la actualidad hay una estabilidad manifiesta pero también un déficit comercial significativo.

Al parecer en el futuro inmediato privarán serias restricciones al crecimiento económico mientras no se revisen y actualicen las políticas aplicadas durante los últimos años, ya que en la medida que las exportaciones estén en función del crecimiento del PIB de Estados Unidos, no pueden propiciar una dinámica permanente y generalizada de la economía nacional.

Por otra parte, la apertura comercial para importar con un tipo de cambio sobrevaluado como el de la actualidad, se ha traducido en un mayor crecimiento de las importaciones en relación con las exportaciones (ver Cuadro 3), lo que ha ocasionado a su vez, la salida de divisas en detrimento de las finanzas y del sector externo; en consecuencia, no ha producido los efectos multiplicadores internos a favor de la dinámica en la producción mexicana.

CUADRO 3

Dinamismo de las Principales Variables Macroeconómicas en el Modelo de Economía Neoliberal: 1983 – 2002.

Periodo	Exportaciones Total FOB a/	Δ Anual %	Importaciones Total FOB a/	Δ Anual %	Tipo de Cambio	Δ Anual %	PIB (Miles de \$ a Precios Corrientes)	Δ Anual %	Tasa de Inflación Anualizada Base 2002 =100
1983	22,312.1	5.1	9,025.4	(40.0)	150.3	162.8	18,754,720	80.1	101.9
1984	24,195.9	8.4	12,167.2	34.8	185.2	23.2	30,919,079	64.9	65.5
1985	21,663.8	(10.5)	14,533.1	19.4	310.3	67.5	50,151,964	62.2	57.7
1986	16,157.7	(25.4)	12,432.5	(14.5)	637.9	105.6	82,317,749	64.1	86.2
1987	20,494.6	26.8	13,305.4	7.0	1,405.8	120.4	203,340,646	147.0	131.8
1988	20,545.9	0.3	20,273.7	52.4	2,289.6	62.9	412,821,215	103.0	114.2
1989	22,842.2	11.2	25,437.9	25.5	2,483.4	8.5	544,977,748	32.0	19.7
1990	26,838.5	17.5	31,271.9	22.9	2,838.4	14.3	734,801,827	34.8	27.0
1991	42,687.5	59.1	49,966.6	59.8	3,016.2	6.3	945,190,133	28.6	22.7
1992	46,195.6	8.2	62,129.3	24.3	3,094.1	2.6	1,123,936,451	18.9	15.5
1993	51,886.1	12.3	65,366.5	5.2	3.3	n.d	1,256,195,970	11.8	9.8
1994	60,882.2	17.3	79,345.9	21.4	3.4	4.6	1,423,364,170	13.3	7.0
1995	79,541.6	30.6	72,453.0	(8.7)	6.6	93.5	1,840,430,819	29.3	35.0
1996	95,999.7	20.7	89,468.8	23.5	7.7	15.9	2,529,908,586	37.5	34.4
1997	110,431.3	15.0	109,807.6	22.7	8.0	5.0	3,179,120,384	25.7	20.6
1998	117,459.4	6.4	125,373.0	14.2	9.1	13.8	3,848,218,307	21.0	16.0
1999	136,391.1	16.1	141,974.7	13.2	9.6	4.7	4,599,448,753	19.5	16.6
2000	166,454.9	22.0	174,457.8	22.9	9.5	(1.1)	5,491,018,207	19.4	9.5
2001	158,442.9	(4.8)	168,396.4	(3.5)	9.3	(1.2)	5,771,857,245	5.1	5.9
2002	160,682.0	1.4	168,678.9	0.2	9.1	(2.4)	6,152,828,825	6.6	5.7
Tasa de Crecimiento 1983-2002		10.4		15.8					

a/ Millones de US dólares

Fuente: Grupo de trabajo: SHCP, Banco de México, Secretaría de Economía e INEGI.

Δ: Variación anual en porcentaje.

En opinión de algunos estudiosos (Huerta, 2003: 23) la apertura comercial más que proporcionar mayor eficiencia económica, ha obstruido las actividades económicas del país: son fuertes las presiones que ejerce el déficit comercial y además, ha provocado el rompimiento de las cadenas productivas y comerciales, amén de que ha frenado la acumulación de capital en las empresas mexicanas. Desde este punto de vista la economía se ha deteriorado y extranjerizado en gran medida por la liberalización comercial, la sobrevaluación del peso y las mayores tasas de crecimiento de las importaciones, provocando un aumento en los requerimientos de divisas para cerrar la brecha externa, expandir la demanda y el crecimiento económico, con el agravante de que no se observa una dinámica endógena sostenida que propicie el fortalecimiento del mercado interno como complemento o alternativa, al mercado externo, principalmente el estadounidense.

Al respecto, en la exposición de motivos del proyecto de Ley de Ingresos de la Federación presentado por el Poder Ejecutivo Federal al Congreso de la Unión en noviembre del 2002, para su aprobación y puesta en vigor en el ejercicio fiscal del año 2003, se propuso vigorizar el mercado nacional con diferentes medidas de estímulo económico; la única medida exitosa que se vio hacia el final de ese año, fue la disminución de la inflación, cuya reducción en los últimos tres años motivó al C. Presidente de la República a decir (Ruíz Patricia, 2003:5) el 31 de octubre del 2003 que “ todos los 15 millones de trabajadores de México aumentaron su poder adquisitivo en 13% por encima de la inflación, y de esta manera se ha logrado sostener el consumo”.

Derivado de lo anterior, se considera que es reducido el margen de actuación del gobierno federal para promover el mercado interno, puesto que no ha modificado su objetivo prioritario de mantener la estabilidad económica: no ha flexibilizado las estrategias monetaria, fiscal y de salarios mediante la expansión de la oferta monetaria, del gasto público e incrementos en los salarios reales, respectivamente. Así pues, en el corto plazo no hay condiciones para ensanchar el mercado nacional, situación que aunada a la recesión del mercado estadounidense, permite concluir que las exportaciones no son el motor del crecimiento de la economía y del empleo y, que el déficit comercial, debe ser una variable a monitorear permanentemente para evitar mayores desequilibrios y frenos al crecimiento económico de México. Es necesario reflexionar sobre la conveniencia de cambiar el paradigma neoclásico de política económica.

CAPITULO II

IDENTIFICACIÓN Y CUANTIFICACIÓN DE LA CAPACIDAD DE LAS MYPES PARA SUPERAR LA CRISIS Y ERIGIRSE EN SOPORTE DEL DESARROLLO ECONÓMICO DE MÉXICO.

Para conocer la importancia de estas empresas en la economía y de ahí derivar su aportación al desarrollo futuro de la misma, es conveniente empezar por la identificación y análisis de las características y problemas de las MYPES a partir de la información disponible, en virtud de que al destacar lo que es relevante en términos de su capacidad para fomentar la actividad económica y, el conocer la problemática que les impide o limita su consolidación como estrato empresarial, serán suficientes para precisar el alcance real que tienen en la actualidad y de sugerir en el capítulo III las maneras cómo pueden fortalecer su competitividad, es decir, su capacidad para penetrar, consolidar o ampliar su participación en los mercados, ahora ya no sólo buscando el beneficio privado, también el público inducido por el Estado para procurar el bien común.

1. Estratificación empresarial

Para estar en condiciones de identificar y de explicar las características y problemas de estas empresas, antes es necesario describir los criterios mediante los cuales se han venido estratificando los diferentes tamaños de empresa, ya que es precisamente su tamaño la referencia obligada para determinar sus rasgos distintivos y los problemas que afectan su competitividad. A partir de 1978 (INEGI, 1999a:11) se ha utilizado el número de trabajadores como criterio para definir los establecimientos por tamaño y, como criterios complementarios, el total de ventas anuales y los activos fijos. El Programa de Apoyo Integral a la Industria Mediana y Pequeña, PAI, instrumentado con esos criterios, fue el primero en apoyar a los establecimientos que tuvieran entre 6 y 250 trabajadores; como se observa, dicho Programa no beneficiaba a aquellos que dieran empleo a 5 o menos personas.

A partir de 1979, el Plan Nacional de Desarrollo Industrial consideraba como pequeña industria a la empresa que tuviera una inversión en activos fijos menor a 200 veces el salario mínimo anual vigente en el Distrito Federal, diez millones de

pesos de ese año. En 1985 la Secretaria de Comercio y Fomento Industrial, SECOFI, ahora Secretaría de Economía , SE, estableció por primera vez los criterios para determinar los tamaños de las industrias; en el Diario Oficial del 30 de abril de ese año, publicó el Programa Para el Desarrollo Integral de la Industria Pequeña y Mediana, en el que se estipulaba que:

Microindustria era una empresa que ocupaba hasta 15 personas y el valor de sus ventas netas no rebasaran los treinta millones de pesos al año. Industria Pequeña era la empresa que ocupaba de 16 a 100 personas y sus ventas netas fueran mayores a 30 pero no superiores a los 400 millones de pesos al año.

Industria Mediana era la que daba empleo desde 101 hasta 250 trabajadores, cuyas ventas netas no fueran superiores a 1,100 millones de pesos al año. Como puede observarse, hasta ese año todavía se omitía en el nombre del programa el concepto de micro empresa aun cuando ya se le apoyaba parcialmente a través de su acepción industrial. Posteriormente dicha Secretaría anunció en el Diario Oficial de la Federación en 1990, 1991 y 1993, que los tamaños de empresas industriales se definían de la siguiente forma:

Cuadro 4

Evolución de los Criterios de Estratificación Industrial

Fecha del Diario Oficial:	Tamaño de empresa	Personal	Ventas
18 de marzo de 1990	Micro Pequeña Mediana	hasta 15 hasta 100 hasta 250	hasta 110 s.m. (1) hasta 1,115 s.m. (1) hasta 2,010 s.m.(1)
11 de abril de 1991			
	Micro Pequeña Mediana	hasta 15 16 a 100 101 a 250	(2) (2) (2)
3 de diciembre de 1993			
	Micro Pequeña Mediana	hasta 15 hasta 100 hasta 250	hasta \$900,000 hasta \$9'000,000 hasta \$20'000,000
(1) Salario Mínimo elevado al año vigente en la zona geográfica A			
(2) La SECOFI determinaba el monto			

En el Diario Oficial de la Federación del 30 de marzo de 1999 por primera ocasión se establecieron los tamaños de empresa definidos por SECOFI en función del número de empleados para los siguientes sectores económicos:

Cuadro 5

Estratificación por sector económico

Tamaño	Industria	Comercio	Servicios
Micro	0-30	0-5	0-20
Pequeña	31-100	6-20	21-50
Mediana	101-500	21-100	51-100
Grande	501 y más	101 y más	101 y más

Esta estratificación fue la referencia utilizada para el diseño de la política de fomento de las MYPES desde ese entonces y sirvió para la formulación del Programa de Desarrollo Empresarial 2001-2006, PDE.

El 14 de marzo del 2002 la Secretaría de Economía publicó en el Diario Oficial de la Federación diferentes estratificaciones empresariales para diversos programas de apoyo a estos estratos, cuya característica es que el número de trabajadores continúa siendo el criterio rector pero cambia de acuerdo con la naturaleza de cada programa. Dentro de estos programas destacan: Marcha hacia el Sur, Centros de Distribución, Centro para el Desarrollo de la Competitividad Empresarial y la Red Nacional de Centros Regionales para la Competitividad Empresarial, Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa y el Fondo de Fomento para la Integración de Cadenas Productivas. Lo anterior provoca problemas de elaboración de estadísticas homogéneas a nivel nacional y por consiguiente no se pueden tipificar correctamente las MYPES, como tampoco conocer sus problemas comunes, de manera que si no es imposible, si es difícil elaborar una política de fomento con lineamientos uniformes para estos estratos empresariales.

Finalmente, El H. Congreso de la Unión promulgó el 13 de diciembre del 2002 la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de las MYPES, ordenamiento por medio del cual se informaba sobre las modificaciones a los criterios generales de 1999, las cuales consistieron en lo siguiente:

Cuadro 6

Criterios Actuales de Estratificación Empresarial

Tamaño	Industria	Comercio	Servicios
Micro	hasta 10	hasta 10	hasta 10
Pequeña	11 a 50	11 a 30	11-50
Mediana	51-250	31 a 100	51-100
Grande	251 y más	101 y más	101 y más

Con estas referencias oficiales de clasificación empresarial, se cuenta con una guía para buscar en las fuentes bibliográficas apropiadas la información que permita conocer la realidad económica en que se han gestado y evolucionado las MYPES en el tiempo y en el espacio, es decir, mediante el procedimiento de concretización progresiva se van obteniendo a través de aproximaciones sucesivas los datos relativos a la génesis y desarrollo específico que tuvieron las MYPES en México en el periodo de estudio. Con este procedimiento de investigación se pueden identificar las principales características y problemas de las MYPES, mismas que posteriormente, sustentarán las sugerencias que formule para conformar la propuesta que haga viable el aumento de su competitividad, reitero, para beneficio de la sociedad.

2.- Principales características y problemas de las MYPES.

A. Sobre su constitución, operación y apoyo institucional.

2.1. Se constituyen con poca inversión

Con base en la investigación de campo realizada (Sánchez Barajas, 1980a,1982b, 1984c,1997d y 2002e) se puede afirmar que una de las características de las MYPES es que se constituyen con poca inversión, situación que les acarrea problemas de competitividad frente a los otros tamaños de empresas, motivo por el que invariablemente siempre necesitan la asistencia del Estado mexicano. La evidencia obtenida con los resultados de esos estudios sobre información primaria, demostró la existencia de una inversión reducida (que generalmente proviene de ahorros del propietario o familiares) con respecto a otros tamaños de empresas. Lo anterior se corroboró con los resultados de otros estudios que se han realizado sobre las MYPES, siendo uno de ellos el efectuado por el INEGI/a

(op .cit. p.11)), los cuales le permitieron a esa institución cuantificar los niveles de ventas netas, activos fijos y el número de trabajadores antes mencionados, qué, como se observa en ese documento, inducen a concluir que son reducidos en relación con los de la mediana y gran empresa. Ambos resultados fundamentan el hecho de que precisamente porque se constituyen con poco capital, proliferan fácilmente (son la mayoría), operan poco tiempo y mueren con relativa facilidad. Esta connotación explica por qué su universo es heterogéneo, así como la flexibilidad que tienen para incursionar en todos los mercados y la diversidad de bienes y servicios de escaso valor agregado que ofrecen al consumidor.

2.2 Es escasa la investigación sobre el desarrollo de mercados de las MYPES.

La investigación de campo reveló (Sánchez Barajas, 2002d: 13) que estas empresas manifiesten desconocimiento de aspectos de mercado como los siguientes:

- i).No acceden, y si lo hacen es esporádicamente y con dificultades, a las redes oficiales que existen en el país para difundir la rentabilidad de ciertas actividades económicas y productos, como tampoco a los programas de fomento institucional en la materia.
- ii).Las MYPES y sus proveedores sostienen relaciones circunstanciales y por ello muchas veces informales, situación que repercute en variaciones de calidad y precios, así como en la falta de compromiso o de abastecimiento oportuno como acontece entre las grandes empresas y sus proveedores.
- iii).La cotización anárquica de servicios, equipos de distribución, procesos de fabricación, maquinaria y equipos industriales, al igual que de distribución, determina esquemas de crédito en proveeduría que no se apegan a las características financieras de las empresas, lo cual genera ausencia de calidad en refacciones y de asistencia para el mantenimiento oportuno de activos fijos.

iv).En muchas actividades se desconoce la existencia de procedimientos o técnicas innovadoras como consecuencia de la falta de recursos para inscribirse en los centros de divulgación industrial.

v).Es una constante la falta de recursos para capacitación tanto de operarios como de ejecutivos y de directivos relacionados con los nichos de mercado descubiertos o con nuevos productos y servicios.

vi).Entre estos empresarios no existe un monitoreo permanente de los mercados, por lo que programan su producción y comercialización a corto plazo, con un enfoque ofertista derivado muchas veces de su éxito circunstancial en el mercado.

vii).No tienen una visión de largo plazo sobre las inversiones a realizar para acceder competitivamente a los mercados, como tampoco del mantenimiento y reposición correspondiente de su “aparato productivo, distributivo y comercializador”.

viii).No es fuerte ni permanente la colaboración entre grandes y pequeñas empresas (mucho menos con los micro negocios) a través de relaciones mutuamente ventajosas para ambas, es decir, son incipientes o inexistentes los encadenamientos productivos y distributivos.

ix).Aún no hay convencimiento total sobre el porqué sacrificar independencia a cambio de una escala de producción o de comercialización rentable que surge cuando las empresas se asocian, en particular, para trabajar el mismo mercado o para contrarrestar los aspectos nocivos que han tenido los programas de estabilización sobre el capital y el trabajo.

x).La ausencia de alianzas estratégicas o relaciones contractuales permanentes entre los tamaños de las empresas, constitución jurídica de las mismas y del espíritu de complementariedad más que de rivalidad, ocasiona que las empresas:

a) No diferencien oportunamente sus productos.

b) No reduzcan rápidamente sus costos fijos.

- c) No accedan a recursos frescos oportunamente.
- d) No se adecuen a las señales del mercado oportunamente.
- e) No entren y salgan en forma oportuna de ciertas ramas económicas con serias fluctuaciones.
- f) No penetren a mercados con productos poco conocidos.
- g) No tengan costos compartidos con sus socios empresariales.
- h) No se benefician de nichos de mercados para productos y servicios diferenciados.
- i) Se benefician poco del intercambio de patentes y áreas de mercado.
- j) Sean de escasas sinergias en tecnología.
- k) No tengan acceso a la tecnología de punta.
- l) Tengan escasa integración vertical y horizontal.
- m) No tengan mejoría en la calidad de sus productos.
- n) Superen tardíamente barreras comerciales.
- o) Tengan escasa capacidad para disponer de materiales, capital, tecnología y mano de obra suficiente y adecuada.
- p) No compartan costos de investigación y desarrollo.
- q) No incursionan asociadas a los mercados.
- r) Tengan dificultad para superar las imperfecciones del mercado y para beneficiarse de los programas de fomento económico.

2.3. Las MYPES son vulnerables a los cambios de política económica.

Otra característica que se identificó con el análisis de la información primaria y secundaria disponible, es que las MYPES por su debilidad estructural son altamente sensibles a los efectos de la política económica nacional, ya que por

ejemplo a manera de ilustración por ser la época en que se inició su apoyo institucional, en el periodo 1983-1988, las acciones de política económica nacional provocaron distintos impactos sobre las MYPES, mismos que aparte de ser diversos, fueron tanto de índole negativa como positiva. Dentro de los factores adversos que redujeron o en ciertos casos eliminaron los efectos de las acciones de fomento, se pueden enumerar el bajo poder de compra de la población, la contracción en el gasto público, el racionamiento del crédito y las altas tasa de interés aplicado para reducir la inflación. También tuvo un efecto negativo sobre la estructura financiera de las MYPES el esfuerzo del Gobierno Federal por equilibrar las finanzas públicas mediante el aumento del IVA y de los precios de los hidrocarburos, ya que incrementaron sus costos de producción y de distribución. Lo anterior fue compensado con las medidas de emergencia como el control de cambios (por la escasez de divisas) y el control de las importaciones, con la aplicación de permisos para casi todos los bienes importados para proteger el mercado nacional. Irónicamente, también incidió favorablemente en la estructura de costos de las MYPES la disminución de los salarios reales, ya que a partir de 1983 tanto el salario mínimo como las remuneraciones medias manufactureras se contrajeron marcadamente, alcanzando hacia 1987 una caída acumulada del 42% para el primeros y de 34% para las segundas (Martínez, 1992 32).

Estas características y problemas que expresan fortalezas y debilidades, prácticamente se han mantenido hasta el presente, en virtud de que la política económica no ha cambiado sus directrices: estabilidad con apertura comercial, que ha beneficiado a las grandes empresas manufactureras, a las grandes cadenas distribuidoras y comercializadoras y la importación de artículos (Flores, 2004:A6). Derivado de este comentario es conveniente aclarar que las grandes empresas indudablemente que también son afectadas por los cambios de política económica, pero es claro que son menos vulnerables por su fortaleza financiera, su habilidad empresarial, conocimiento de los mercados, etc.

2.4. La normatividad para su promoción y consolidación ha sido equivocada, incompleta e inoportuna.

Es sintomático observar que no ha existido secuencia lógica ni un enfoque integral en la promulgación de los ordenamientos establecidos para el fomento de estos estratos empresariales.

Para constatar esta característica, la información disponible revela que en 1987 se publicó el primer ordenamiento: la Ley Federal para el Fomento de la Microindustria y la Actividad Artesanal (Cuadernos SECOFI, 1987b), con la cual se daba un basamento jurídico al fomento institucional, mismo que se caracterizaría por el otorgamiento en gran parte simbólico de apoyos fiscales, financieros, de mercado y de asistencia técnica, además de que se induciría la simplificación de los trámites administrativos (Artículo 1º). Aquí surgen varias incongruencias con la realidad económica que evidencian la falta de visión en las acciones gubernamentales, ya que omitió a las empresas que estaban registradas en los sectores comercio y servicios, que constituían la mayor parte del total de empresas. Agréguese a lo anterior que la actividad artesanal es importante en México y por si sola merece un ordenamiento y un programa específico para su desarrollo.

Quizás estas reflexiones ocasionaron que se anunciara en el Diario Oficial de la Federación del 26 de enero de 1988 la creación de la Ley Federal para el Fomento de la Microindustria, cuyo artículo 2º señala que “ la aplicación de esta Ley será en la esfera administrativa y, en el 6º , que “ los empresarios de la microindustria sólo están obligados a llevar su contabilidad en un libro de ingresos y egresos siendo personas físicas, y en libros diario de mayor y de inventarios y balances siendo personas morales”. En ese sentido apareció en el Diario Oficial de la Federación el 9 de marzo de 1988, el Decreto que exime parcialmente del impuesto sobre la renta y la simplificación de trámites a las empresas que se inscriban en el Padrón Nacional de la Microindustria. Igualmente, con ese propósito el 14 de abril de 1988 se publicó en el Diario Oficial de la Federación el Acuerdo por el que se exime del trámite para la obtención de la licencia de establecimiento o ampliación para aquellas microindustrias cuyas actividades no estén clasificadas como altamente riesgosas.

Indudablemente que estos ordenamientos significaron un avance en la normatividad porque por primera ocasión se ponía de relieve la importancia que el gobierno le concedía a las MYPES, pero en la práctica no fueron atractivos, ya que privilegiaban a la industria y seguían discriminando a los otros sectores económicos. Su incidencia positiva se halla en el interés por reducir los altos costos de transacción y en la asignación de fondos con criterios selectivos por tamaño de empresa, región y sector económico.

Con ese propósito es que en 1989 se instruyó a Nacional Financiera para que integrara sus fideicomisos relacionados con las MYPES y, desde ese año, se convirtió en la principal institución financiera del gobierno promotora de las mismas con programas de índole crediticia, de protección del medio ambiente, desarrollo empresarial y de impulso a la innovación tecnológica.

Posteriormente, el 28 de febrero de 1991 se puso en marcha el Programa para la Modernización y el Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana: 1991-1994. Entre sus objetivos destacan el fomento de los tres estratos empresariales con cambios cualitativos en las formas de comprar, producir y comercializar para consolidar su presencia en el mercado interno e incrementar ésta en los mercados externos, así como elevar el nivel tecnológico de sus procesos productivos y la calidad de sus productos, al igual que establecer mecanismos para el logro del financiamiento institucional, capacitación, información, organización interempresarial, abastecimiento al sector público y medidas de tipo integral. Para la instrumentación del programa, en septiembre de 1991 por decreto presidencial se creó la Comisión Mixta para la Modernización de la Industria Micro, Pequeña y Mediana, en la que participaban los tres órdenes de gobierno y las organizaciones empresariales y sociales. Cabe mencionar que este programa surgió a consecuencia del Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990-1994, el cual destacaba que en México las industrias de pequeña escala eran parte esencial de la planta productiva.

Al respecto, fue hasta 1995 cuando se amplió oficialmente la cobertura del fomento que inicialmente se daba exclusivamente a la industria, al hacerlo

extensivo a los sectores comercio y servicios a través del Acuerdo que tenía por objeto otorgar facilidades administrativas y subsidios fiscales para la regularización de la Micro, pequeña y mediana empresa, el cual se publicó en el Diario Oficial de la Federación del 11 de mayo de 1995. Por primera vez se determinaban los estratos de la micro empresa en los sectores industrial, comercial y de servicios, con base en el personal empleado exclusivamente.

En este contexto y derivado de la crisis de 1995, el 1º de octubre de 1996 entró en vigor el Acuerdo de Apoyo Financiero y Fomento a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, mediante el que se daban facilidades para el pago y la reestructuración de sus adeudos, además de que se le proporcionaban nuevos créditos para reactivar sus actividades empresariales. Ello influyó para que en 1999 se definieran los tamaños de empresa con amplios propósitos de fomento y no de mera recuperación de las MYPES.

Finalmente, el 13 de diciembre del 2002 se promulgó la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de las MYPES, en la que se reiteró la conveniencia de continuar apoyando estos estratos con una amplia gama de estímulos a los que se puede acceder a través del Programa de Desarrollo Empresarial 2001-2006. Sin embargo, no son suficientes puesto que en el caso de disponibilidad de financiamiento, se mantiene la astringencia crediticia debido a que no ha variado la política de estabilización económica en el país. Corroboración reciente de este hecho lo constituyen los análisis realizados por los expertos (Arturo Huerta y Felipe Zermeño, 2003:25 y 29), quienes a través de sus estudios afirman que no hay flexibilización monetaria y que por ello el crédito otorgado sólo ha favorecido a un reducido grupo de empresas, las del sector industrial que constituyen alrededor del 10% del total.

El análisis de estos ordenamientos pone de manifiesto que la legislación de apoyo a las MYPES ha sido irregular, a veces casuística y siempre incompleta, en virtud de que lejos de apoyar a todo el universo de estos tamaños de empresa, se empezó privilegiando a la pequeña y mediana industria, cuando en realidad se debió fomentar desde un principio a todos los sectores de la economía mexicana

que contenían MYPES. Fue hasta 1995 cuando se decidió promover por ejemplo, el desarrollo de los sectores comercio y servicios.

Sin lugar a dudas puede decirse que durante mucho tiempo se desconoció oficialmente la existencia de los micro negocios, independientemente del sector económico en que operaban, situación que no pudo prolongarse indefinidamente por la alta ponderación que representa el número de establecimientos de esta escala de producción y de servicios (más del 95.0%).

2.5. Principales problemas de las MYPES.

La falta de promoción uniforme, es decir, la discriminación observada por tamaños de empresas y de sectores, pone de relieve la existencia de una política económica inadecuada y carente de un enfoque integral de apoyo a las MYPES. Esto es preocupante porque desde 1992 el INEGI publica los resultados de sus encuestas entre micronegocios, en las que se describen los principales problemas de las mismas, de manera que desde ese entonces se debió de legislar oportuna y correctamente y, por consiguiente, de aplicarse programas apropiados para resolver sus problemas sustantivos.

Al analizar los problemas y expectativas de los negocios, con base en la información contenida en la Encuesta Nacional de Micronegocios, (INEGI, 1992c:152) se observa que en 1992, un poco antes de que entrara en vigor el TLCAN, 1994, para el 39.3% de los empresarios el problema principal era la falta de clientes; le seguían en importancia: la competencia excesiva, 20.1% y las bajas ganancias, 13.8%; juntos, estos tres problemas aquejaban al 73.2% de los negocios. Fue interesante enterarse que el financiamiento y la ausencia de recursos económicos, no constituían serios problemas para los empresarios, ya que por ejemplo, la falta de crédito era el principal problema apenas para el 3.2% y, la falta de recursos económicos, lo era tan sólo para el 7.9% de los negocios.

O sea que la operación permanente, eficiente y rentable de los establecimientos estaban limitados en gran medida por la escasa demanda y por el gran número de competidores; ambos problemas ocasionados por el entorno macro económico no

favorable, es decir, la falta de clientes era consecuencia de la política de estabilización (bajos salarios) y la competencia excesiva, de la falta de oportunidades de empleo que orillaban a las personas a crear su propio negocio: el 18.2% como patronos y el 81.8% como personas que trabajaban por su cuenta:

Seis años después, en 1998, con cuatro de experiencia en el TLCAN, el número de negocios había aumentado a 4,218,568, de los cuales 3,165,164 dijeron tener problemas de funcionamiento (INEGI, 1998d: 140) y que, para el 38.9%, de ellos, el problema principal era la falta de clientes; el 25.5% comentó que era la competencia excesiva y, para el 17.3%, las bajas ganancias, es decir, los mismos problemas de 1992 pero en un mayor número de negocios: 81.7%. El crédito era el problema principal sólo para el 3.8%. Esto último quizás porque lo modesto de la inversión en una micro empresa no amerita la participación del mercado crediticio en su apoyo, al poder hacerla el empresario, directamente o con la ayuda de familiares o amigos.

Al continuar con la secuencia cronológica con que se han presentado los problemas de las MYPES, es interesante mencionar que otra encuesta realizada (Nacional Financiera/a, 2001:51) indica que en 1999 sólo el 23.4% de las micro empresas capacitaban a sus empleados; de las pequeñas, el 51.6% lo hacía; de las medianas, el 63.9% y para las grandes, no registra datos. En capacitación general: la realizaban el 18.4% de las micro empresas, el 43.3% de las pequeñas y el 59.2% de las medianas, es decir, a medida que aumentaba el tamaño de la empresa, ésta disponía de más recursos para calificar mejor a su personal, dado que éste debía de prepararse para manejar procesos de fabricación mucho más complejos, vender sus servicios y productos en mercados con mayor dificultad para posicionarse en ellos.

En lo que se refiere a los niveles de competitividad de las empresas (CONACYT, 2001:52) se comenta que “en el año 2000, del total de empresas mexicanas, el 99 por ciento tiene nivel de competitividad emergente, 3,377 cuentan con sistema de calidad ISO 9000, y menos de 300 realizan algún tipo de investigación y desarrollo”. Lo anterior en parte se debe a la falta de vinculación con los

instrumentos para el desarrollo y con la innovación tecnológica. Se puede concluir que son pésimas, rudimentarias o sencillas sus capacidades administrativas, operativas y tecnológicas. Se estima que lo ideal hubiera sido encontrar que las empresas tuvieran cualquiera de los tres siguientes niveles (superiores al emergente) de competitividad, en orden ascendente de importancia: confiable, competente y de clase mundial.

Los resultados de la Encuesta Nacional de Micronegocios del año 2002(INEGI, 2002e:1.34 y 4.2) nuevamente corroboraron con información suficiente que los tres principales problemas de los micronegocios seguían siendo la falta de clientes, la competencia excesiva y las bajas ganancias. Estos resultados deben preocupar y orillar a investigar porqué desde 1992 se vienen registrando y difundiendo estos tres problemas, sin que se hayan instrumentado programas adecuados para resolverlos.

Por otra parte, aun cuando en opinión de los empresarios encuestados por el INEGI, el crédito no es el principal problema de los micronegocios, es conveniente decir que de acuerdo con los resultados de la encuesta que trimestralmente realiza el Banco de México (Banxico, 2001a: 54), estos indican que las empresas mexicanas, que deciden solicitar financiamiento, en su gran mayoría, no tienen acceso a créditos adecuados en tasa, monto y destino a sus problemas críticos. Se informa que el papel de la banca comercial apenas rebasa el 20% de la composición del financiamiento empresarial, y más de una tercera parte de las empresas encuestadas consideran que las altas tasas de interés son el mayor problema para solicitar un crédito. En este contexto es que en la actualidad de acuerdo con la encuesta del último trimestre del año 2003 (Banxico, 2003b) la principal fuente de financiamiento de las empresas son sus proveedores, situación que a su vez limita la capitalización de las empresas. En efecto, los empresarios encuestados comentaron que los proveedores representaron 56.8% de las fuentes de crédito disponibles; los bancos comerciales, el 20.3% y la banca de fomento, 2.2%. El crédito fue utilizado para capital de trabajo, reestructuración de pasivos, inversiones y operaciones de comercio exterior, principalmente.

Los resultados de los muestreos realizados en el año 2003 contradicen la propaganda oficial de que en ese año se apoyó con recursos suficientes y tasas de interés bajas la operación eficiente de las MYPES. De poco sirve enterarse que las tasas de interés han bajado al 5% si en la práctica las que se cobran por adquirir un camión de carga oscilan alrededor del 17% y, en el uso del crédito para capital de trabajo vía tarjeta de crédito el costo financiero es del 36% anual; acceder al financiamiento de casas comerciales como ELEKTRA (Schettino, 2004) significa pagar tasas de interés del 50% anual, nivel muy superior al de la inflación que hace difícil su repago en una economía de escaso dinamismo.

En conclusión, la falta de crédito no es el principal problema de las MYPES; sin embargo cuando se solicita, éste se obtiene con tasas de interés superiores a la que registra la inflación anualmente. De lo anterior se deduce que los principales problemas de las MYPES son consecuencia de la política de estabilización y de la apertura comercial acelerada que se inició en la década de los ochenta.

En resumen, se ha privilegiado la derrama crediticia, no obstante, ésta como el resto de apoyos que ahora se ofrecen, son insuficientes; lo más grave es que no están dirigidos a la solución de los principales problemas de los micro negocios.

2.6. Las MYPES son la principal fuente de empleo en México.

Para cuantificar el impacto de las MYPES en la creación de empleos es conveniente mencionar que los datos de empleo disponibles y desglosados por entidad federativa, corresponden a 1989, 1994 y 1999 y que se refieren a servicios privados no financieros; no comprenden servicios públicos como tampoco financieros.

En este contexto conviene agregar que cuando se hizo la investigación no se encontraron estadísticas generales para todos los sectores de la economía mexicana, mucho menos integradas con los mismos criterios a lo largo del periodo de análisis. Para resolver este problema y poder hacer análisis de tendencia, estructura y dinamismo. Nacional Financiera obtuvo del INEGI una corrida especial de unidades económicas y de empleo por tamaño de empresa, pero sólo

para del sector manufacturero, comercio y servicios. Para el primero de ellos, no se contaba con datos desglosados por entidad federativa y tamaño de empresa, sólo el total y por rama de actividad, motivo por el que para 1989 el personal se estimó de la Gráfica 2 que presenta la Revista el Mercado de Valores de NAFINSA (2002) y, para 1994 y 1999 se utilizó la información de los Censos Económicos. ¹

Al evaluar la importancia de los tres sectores en el ámbito del empleo, se detecta por ejemplo que para 1999 el sector manufacturero era el que generaba mayor ocupación, y que el comercio y los servicios proporcionaban un número parecido de plazas de trabajo.

En los tres sectores se observa que fueron las micro empresas, en forma destacada, las que constituyeron la principal fuente de ocupación (46.0%) en 1994 y en 1999; seguidas por las grandes empresas (25.0%) de tal manera que juntas dieron ocupación a aproximadamente el 71.0% del total de la población ocupada en el periodo.

Desglosando por fuente de empleo en términos relativos para 1999, por sector económico y tamaño de empresa, se encontró que dentro del sector manufacturero, del 100% de las personas, 25.5% trabajaban en la microindustria, 11.8% en la pequeña, 27.8% en la mediana y la mayor parte, 34.8%, fueron contratadas por las grandes industrias, lo cual significa en otras palabras que las MYPES dieron empleo al 37.3% del total registrado.

Mucho mayor fue la aportación del sector comercio en ese año al empleo, ya que ocupó al 58.1% en los micro negocios, al 15.0% en los pequeños, 13.9% en los medianos y 13.0% en los grandes. El sector servicios a través de las microempresas proporcionó el 58.2% de los empleos, por medio de las pequeñas empresas el 9.9%; con las medianas, 6.9% y con los grandes establecimientos el 25.0% restante.

Se concluye que aun cuando la microindustria es importante como fuente de ingresos en las manufacturas (25.5%), es en los sectores comercio (58.1%) y servicios (58.2%) donde se manifiesta como la principal fuente de ocupación;

1 Los primeros 24 cuadros del Anexo Estadístico constituyen la fuente básica de la cual provienen los cuadros que fueron elaborados para apoyar cuantitativamente o describir en forma resumida varios conceptos.

asimismo, que al considerarla en conjunción con la pequeña empresa, corroboran de manera contundente ser la solución al desempleo.

CAPITULO III

¿CÓMO BLINDAR Y FORTALECER LA COMPETITIVIDAD DE LAS MYPES MEXICANAS EN LA CRISIS PARA QUE SEAN FACTORES DEL DESARROLLO ECONOMICO?

La competencia global es el eje rector o marco de referencia de las decisiones que se tomen para hacer rentable una inversión. En la actualidad la competencia promueve un comercio global. Se estima que en el año 2005 las exportaciones representaron el 28.0% del producto interno bruto del mundo (Gitman, 2003:15) y constituyeron la base de la demanda externa y la referencia para definir cómo hacer los negocios en un mundo globalizado. Lo anterior si bien fue cierto, a nivel de perspectiva debe tomarse con reserva dado que la economía internacional está en plena transición de la crisis a su eventual recuperación sostenida a partir del año 2011.

Con estas referencias diremos que se parte de las siguientes premisas: a). La globalización es una realidad, como también la justicia social es una necesidad; b). Debe mantenerse el apoyo institucional para que el desarrollo social sea el detonador del desarrollo económico; c). Se debe compatibilizar la globalización (Roque Villanueva, 1997: 12) con el modelo de desarrollo económico y social de México, d). El Estado en forma selectiva, en una nueva etapa llamada “tercera revolución tecnológica (sociedad del conocimiento), debe promover en forma inmediata la competitividad de las MYPES en el mercado interno y, en forma mediata, en el exterior; e).- Al no haber normatividad suficiente para que las MYPES cuiden el *medio ambiente*, es recomendable que el Estado intervenga regulando su operación para que dejen de generar el 83% de las partículas que lo contaminan; f).- Derivado de lo anterior, la masificación de tecnología de punta y limpia entre las MYPES será una realidad cuando se les dé el trato institucional de sector protegido; g).- La simplificación del marco regulatorio para su apertura y puesta en marcha exige la intervención decidida del Estado en la simplificación de trámites y requerimientos correspondientes.

Hay pues directrices claras sobre lo que deben hacer los agentes activos de la nación para aumentar la productividad y rentabilidad de estos estratos empresariales, para convertirlos en un instrumento real de política económica que coadyuve a la mejor distribución del ingreso, a incrementar el empleo bien remunerado y permanente, aprovechando que están distribuidas en todo el territorio nacional, que su presencia permea en todos los sectores económicos y que en sus sencillos procesos de fabricación usan mano de obra y materias primas locales que a su vez, inciden en el mayor aprovechamiento de la capacidad instalada de la planta productiva del país. Basta con reorientar los programas de fomento hacia la solución de los problemas estructurales para que les provocó el modelo económico en vigor, para que enseguida se puedan aprovechar plenamente los programas diseñados históricamente para mejorar su operación y hacerlas competitivas; se dispone de un entorno favorable para regular la competencia como lo demuestran las siguientes opiniones:

a).- Funcionarios del CESPEDES como Alejandro Lorea (2006:18) sugieren que se autorregule a las Pymes para que mejoren el cuidado del medio ambiente en aras de promover el desarrollo sustentable.

b).- Los funcionarios de la APEC y de la OCDE (2006: 15) en su reunión de Atenas, Grecia del 7 de noviembre del 2006 consideraron “que a las Pymes se les debe proveer de información de los mercados en el extranjero de manera gratuita o a muy bajo costo”. En palabras de Ivette Saldaña: avalaron y justificaron la intervención de los gobiernos para asistir, apoyar e incluso financiar a las pequeñas empresas (Pymes) que intenten realizar actividades de comercio exterior”.

c).- También a las que incursione el comercio interior de un país, dada la importancia que tienen en el empleo, en el PIB, en el desarrollo de emprendedores y en la formación de activos netos que generan, entre otros indicadores suyos relevantes.

d).- Canacindra (2006: 12A) observa que es necesario incrementar el desarrollo tecnológico apoyando y subvencionando la creación de institutos de investigación

y desarrollo tecnológico para aumentar la competitividad de las empresas; sugiere que en algunas acciones de fomento, se considere a fondo perdido la aplicación del financiamiento, dado que la mayoría de las empresas no disponen de recursos para investigación y desarrollo.

e).- Está en el Senado de la República el proyecto de Ley de Procedimiento Administrativo para que lo revise y en su oportunidad lo apruebe con el objetivo de que hacer competitivo el marco regulatorio: que se agilice la tramitación de permisos para abrir y operar un negocio (García Fernández, 2006: 18).

Filosofía

El Estado debe regular la economía aplicando conjuntamente con las organizaciones empresariales la mercadotecnia social para identificar y entender las necesidades del consumidor, cuya demanda agregada en la actualidad sustituye el gasto público sugerido por Keynes.

Política económica

Se promoverán permanentemente las MYPES con acciones del Estado Mexicano y de los agentes multiplicadores de apoyo, de manera selectiva y atendiendo a los requerimientos de los consumidores, preferentemente de los que se localizan en los sectores industrial, comercial y de servicios, con un enfoque de desarrollo sustentable basado en la tríada: economía, equidad y ecología.

Las acciones del Estado serán de carácter normativo, administrativo, organizacional, de supervisión, seguimiento, y evaluación, es decir, se sugiere que se reestructuren sus funciones sin modificar la normatividad central actual ni erogar un centavo más del presupuesto asignado, en otras palabras, que desempeñe la función pública con eficiencia y oportunidad sin aumentar su intervención en la economía para no desalentar la inversión privada, pero si elaborando y operando programas que resuelvan los problemas sustantivos de estos estratos empresariales. En este sentido, la Carta Magna como la Ley Federal de Competencia constituyen el marco normativo para la actuación del Estado en la economía, al igual que las experiencias exitosas de su pares en la

OCDE, que, supuestamente, aplican el mismo modelo económico, han fortalecido la posición de las MYPES en la solución de problemas económicos y sociales, en particular España que cuenta con la Ley de Ordenación del Comercio Minorista, así como la buena experiencia observada en Italia y Estados Unidos en lo que se refiere a la colaboración entre los agentes económicos públicos y privados, que en los tres países ha contribuido a reducir el desempleo y a mejorar la participación de las MYPES en sus exportaciones: 31.4% en Estados Unidos y 40.0% del total en España e Italia.

Estrategia económica

El Estado mexicano en coordinación con las organizaciones empresariales monitoreará permanentemente los mercados para conocer las preferencias de los consumidores y difundirán dicha información entre los empresarios del país, con objeto de que éstos adecuen sus planes de producción, distribución y comercialización de acuerdo con los cambios observados en la demanda.

Así, de conformidad con los requerimientos del mercado y abandonando el enfoque ofertista de la ley de Juan Bautista Say (que predominó durante 70 años y produjo demasiadas instalaciones con capacidad instalada ociosa), ahora el Estado mexicano debe fomentar una política económica selectiva hacia la demanda del mercado previamente identificada, con el objetivo de optimizar la aplicación del gasto público, los estímulos fiscales, crediticios, de asistencia técnica y de otra índole, en los sectores y las empresas en que sea necesario fortalecer su competitividad. Como dice Drucker en apoyo de este enfoque que dinamiza la economía a partir de la demanda del consumidor, no del Estado: hay que fabricar lo que se vende, no vender lo que se fabrica.

La estrategia debe caracterizarse por la acción conjunta de los agentes activos de la nación, prioritariamente el Estado y las organizaciones empresariales, uniendo esfuerzos en la captación de la información, que se presentará por medio de los indicadores que se construyan para identificar los mercados, cuantificando estos últimos, su dinamismo, participación dentro del total, y demás datos que permitan tener una perspectiva segura para la toma de decisiones tanto en el sector público

como en el privado, que en turno irradiarán efectos hacia los centros de investigación superior, universidades dedicadas al desarrollo empresarial, instituciones de capacitación y demás entes en que permee la política a instrumentarse.

Metodología

1.- Identificación de la demanda.

Para identificar la demanda en el mercado internacional, se sugiere que se analicen las importaciones que hacen los principales países, por ejemplo, los miembros de la OCDE, dentro de los que destacan los EEUU, la Unión Europea y Japón, cuya participación es representativa de los cambios que suceden en el mercado mundial. Es conveniente obtener series de los últimos cinco años para conocer su tendencia, participación y dinamismo, principalmente.

En el mercado nacional, la demanda se identificará en el Sistema de Cuentas Nacionales que contienen la estructura del PIB, así como en los resultados de las encuestas periódicas que levanta el INEGI al igual que BANXICO y otras instituciones, cuya información permite hacer estimaciones sobre las tendencias, participación y dinamismo en el mercado de los principales sectores económicos.

2. Identificación y evaluación de las fortalezas y debilidades de los sectores en que se producen los bienes y servicios que deben satisfacer la demanda. Los requerimientos de los mercados identificados en el punto anterior dan la pauta para ahora buscar su enlace sectorial en la economía nacional, adentrándose en el análisis de la producción y de las exportaciones dentro de la composición del PIB mexicano, que está integrado por sectores a los que el INEGI denomina “grandes divisiones económicas”, que deben estudiarse minuciosamente hasta donde la información disponible lo permita, con objeto de conocer su competitividad derivada de las fortalezas y debilidades que se les identifiquen durante el proceso de investigación que realice el gobierno o cualquiera de los agentes multiplicadores involucrados en su estudio. Se recomienda que el análisis para detectar los aspectos sobresalientes utilice indicadores como los siguientes:

- i). Tasa de crecimiento.
- ii) Su cuota o participación en el mercado.
- iii). Su productividad y rentabilidad.
- iv). Mano de obra disponible: calificada y no calificada.
- v). Producción bruta total., inversión en activos fijos.
- vi). Organización empresarial.
- vii.). Políticas, estrategias y programas de promoción: crediticios, tecnológicos, de asistencia técnica, etc.
- viii). Importaciones y exportaciones; su dinamismo, estructura y destino, principalmente.
- ix). Características de la tecnología utilizada; los estímulos que hay para su uso.
- x). Calidad y número de alianzas estratégicas para producir, distribuir y comercializar.

3. Para las empresas que integran el sector proveedor del mercado Se recomienda estudiar:

- i). Su número, dinamismo, cuota de mercado y distribución geográfica.
- ii). Factores locacionales que influyen en su operación exitosa.
- iii). Tipificación por tamaño de empresa de las cadenas productivas, distributivas y comerciales con las que opera.
- iv). Características de sus redes y programas de proveedores para la contratación de mano de obra, adquisición de tecnología, insumos y materias primas.
- v). Determinación de la disponibilidad de mano de obra, insumos y materias primas.

- vi). Cuantificación de su inversión, fuentes de recursos, esquemas financieros y reglas de operación con las que operan en los mercados crediticios y bursátiles.
- vii). Distribución espacial estratégica de los factores de la producción en determinadas regiones que cuentan con agrupamientos empresariales.
- viii). Políticas de fomento, mecanismos e instrumentos a su disposición para incrementar su productividad y rentabilidad.
- ix). Características de los inversionistas mexicanos y extranjeros de las empresas.
- x). Competitividad de sus procesos productivos, eficiencia de su maquinaria y equipos que utilizan.
- xi) Disponibilidad, origen y calidad de los insumos y materias primas utilizados en la fabricación de sus productos.

4. Acciones para fortalecer la competitividad.

Dado que hasta el momento se han sugerido acciones por el lado de la demanda, que si bien representan un cambio significativo de la función pública en materia de fomento de las MYPES, puesto que entre otras cosas, no es necesario modificar la legislación ni aumentar el gasto público, porque la demanda selectiva proviene del consumidor y no del Estado keynesiano, ahora conviene sugerir aún más acciones por el lado de la oferta con objeto de dar solución real a los problemas sustantivos de estas empresas con programas apropiados y no equivocados o insuficientes.

a).- Así, una vez diagnosticadas las condiciones bajo las cuales operan las empresas dentro del sector para satisfacer la demanda: sus fortalezas y debilidades, se contará con elementos suficientes para formular el programa concreto mediante el que se incremente su competitividad. Las acciones a instrumentar con programas institucionales serán la clave del mejor posicionamiento de las empresas y del sector en el mercado que pretenden abastecer, ahora ya competitivamente.

b).- Profundizando por el lado de la oferta para disminuir la excesiva competencia entre las MYPES, que es uno de sus principales problemas a resolver, se recomienda que el Estado formule y aplique programas que organicen a estos empresarios para trabajar en un régimen de competencia regulada: temporal, sectorial y regionalmente por tamaño de empresa para consolidar su operación, aumentar su rentabilidad y con ello sus ganancias y capitalización correspondientes, para sostener y conservar sus recursos humanos capacitados para que apliquen las innovaciones tecnológicas, abatan costos de producción, mejore la calidad del producto o servicio, y las mantenga como líderes hasta que no surja otro paradigma que modifique la función pública en su beneficio nuevamente.

c).- Estos programas de organización deben de fundamentarse en programas administrativos eficaces y para instrumentar fácilmente a los primeros, así como los programas de monitoreo, supervisión, seguimiento y evaluación oportuna para instrumentar acciones correctivas en congruencia con “las señales del mercado”.

3. Aplicación de la metodología a un caso específico

3.1. Identificación de la demanda.

Internacional

El estudio se inicia con la búsqueda de las estadísticas de importación de la OECD para el periodo reciente. La información localizada en el internet ² (2004:www.sourceoecd) indica que existen datos de 1993 al 2003, de ramas de actividad por países, por ejemplo para EEUU, cuyas importaciones pasaron de 580,584.0 miles de dólares en 1993 a 1,229,846.6 miles de dólares en el año 2003; de ahí que la variación porcentual en el período haya sido de 111.8%. destacaron sus importaciones de maquinaria y equipo de transporte y de bienes manufacturados. En 1993 el primer grupo representó el 44.8% y el segundo, el 11.4%, en tanto que en el año 2003, el 45.1% y el 10.8% del total, respectivamente; juntos registraron un poco más del 55.0% de la demanda estadounidense en el mercado internacional, misma que creció significativamente

² No fue posible obtener el gran total de las importaciones, como tampoco su desglose por actividad.

en esos diez años: más que se duplicó por el auge de su economía que influyó en el crecimiento de las importaciones de estas dos ramas de actividad, cuya tasa media anual de crecimiento observado fue del 7.6%. Indudablemente, gran parte correspondió a la industria automotriz.

La identificación de la demanda internacional del sector automotriz fue corroborada con el reporte que hizo el gobierno federal mexicano de las exportaciones en el periodo 1995-2003. El cuadro 19 muestra las exportaciones de la industria manufacturera, en que la división económica más importante es Productos metálicos, maquinaria y equipo, misma que en el período representó alrededor del 72.0% del total exportado y registró una variación porcentual en el periodo del 137.2%, revelando un dinamismo superior inclusive al total de la industria manufacturera: 111.7%.

Cuadro 7
Exportaciones de la Industria manufacturera por división de actividad económica
(Millones de dólares)

Periodo	Total	Productos alimenticios, bebidas y tabaco	Textiles, prendas de vestir e industria del cuero	Industria de la madera y productos de madera	Papel, productos de papel, imprentas y editoriales	Sustancias químicas, derivados del petróleo, productos de caucho y plásticos	Productos de minerales no metálicos, exceptuando o derivados del petróleo y carbón	Industrias metálicas básicas	Productos metálicos, maquinaria y equipo	Otras industrias manufactureras
1995	67 383.0	2 528.6	4 899.0	619.5	871.6	6 182.4	1 404.4	4 888.7	44 680.7	1 308.3
1996	81 013.7	2 930.3	6 339.4	860.9	895.4	6 338.8	1 717.8	4 789.4	55 736.1	1 405.6
1997	95 565.4	3 324.7	8 814.6	1 047.3	1 063.1	7 071.0	2 025.4	5 357.6	65 165.9	1 695.8
1998	106 550.4	3 507.5	9 844.3	1 057.1	1 163.9	7 145.4	2 289.6	4 938.9	74 782.5	1 821.2
1999	122 819.1	3 790.6	11 218.2	1 113.4	1 335.5	8 035.4	2 585.7	4 342.9	88 737.0	1 660.4
2000	146 497.4	4 143.8	12 519.8	1 139.4	1 349.5	9 764.0	2 886.1	4 686.7	108 516.8	1 491.3
2001	142 115.4	4 228.8	11 171.3	898.6	1 281.8	9 229.4	2 990.0	4 140.4	106 634.8	1 540.2
2002P	143 203.0	4 449.1	11 028.8	848.7	1 273.2	9 544.0	2 880.0	4 294.3	106 603.1	2 282.2
2003	142 646.4	4 620.4	10 438.2	808.4	1 282.4	10 331.5	3 027.6	4 439.8	105 990.6	1 707.6
2004										
Enero	10 611.2	307.9	707.2	57.1	91.6	832.9	209.8	414.7	7 880.9	109.1
Febrero	11 961.0	349.8	804	61.7	86.8	919.6	224.5	411.6	8 937.2	165.9
NOTA:	La suma de las cifras parciales puede no coincidir con el total debido al redondeo. Según la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU). Incluye el valor de la Industria Maquiladora de Exportación. Cifras preliminares a partir de la fecha en que se indica.									

FUENTE: Grupo de trabajo: SHCP, Banco de México, Secretaría de Economía e INEGI.

Datos correspondientes a febrero de 2004, indican que la composición de las exportaciones en ese mes fue la siguiente: bienes manufacturados, 84.4%; productos petroleros, 11.5%; bienes agropecuarios, 3.7% y productos extractivos no petroleros, 0.4%.

3.1.1. Fortalezas y debilidades del sector en que se producen los bienes que satisfacen la demanda significativamente.

Para su ilustración se utilizó un estudio elaborado en Nacional Financiera (Nafin/d, 1995). Aun cuando la realidad actual del sector analizado pudiera ser distinta, el método usado no pierde vigencia y por ello se decidió aprovechar este valioso esfuerzo profesional mostrando sus resultados y ampliando o comentando algunos de ellos, ya sea por su importancia o porque ya no están en vigor pero son interesantes metodológicamente.

3.1.2 Fortalezas: Industria automotriz terminal.

Para su ilustración se utilizó un estudio realizado en Nacional Financiera (Nafin/d, 1995): Aun cuando la situación actual del sector pudiera ser diferente, el método de análisis no pierde vigencia y por ello decidí aprovechar este valioso esfuerzo mostrando sus resultados y comentando o ampliando algunos de ellos, ya sea por su importancia o porque ya no están en vigor pero que son interesantes desde el punto de vista metodológico.

En lo que se refiere a las características de los *factores* destacan:

- i). Las plantas de estampado y ensamble de la FORD en Hermosillo, Son. Operan con tecnología de punta (Nafin/d, 1995:159), al igual que las de Nissan en Aguascalientes, Agts., para la de General en Ramos Arispe, Coah. Chrysler, BMW, Volkswagen y Daimler- Benz en que se han hecho fuertes inversiones para que operen con modernos procesos productivos y para aprovechar mejor la capacidad instalada, mediante la mejor organización de los proveedores con objeto de instrumentar las estrategias de “inventario cero, abastecimiento oportuno y de calidad total”.
- ii). Desde el punto de vista de la productividad puede decirse aun cuando la industria es intensiva en capital, observa un alto coeficiente ocupacional de trabajadores (en terminados) que le imprimen a los vehículos un sello de distinción y de acabado en sus interiores.

iii). Como puede inferirse, dada la fuerte competencia, la competitividad de esta industria se sustenta en el mejoramiento continuo; las innovaciones juegan un papel muy importante en la aceptación que puedan tener los consumidores sobre los vehículos: En este punto sobresalen la eficiencia en el consumo de las gasolinas, la menor contaminación ambiental, la tipología, los sistemas de seguridad y el mejor aprovechamiento del espacio interior de las unidades motrices.

iv). De manera simultánea al uso de maquinaria y equipo modernos, a la utilización de nuevos procesos de fabricación y uso masivo de materiales sintéticos biodegradables, se capacita, especializa e involucra a los trabajadores mediante terapias de grupo como los círculos de calidad y las prácticas de entrega “justo a tiempo” con calidad total. Inclusive hay empresas como la Volkswagen que cuenta con una escuela en que la capacitación de los técnicos dura veintisiete meses. En otras se promueve la movilidad de los trabajadores y de los técnicos a través de su rotación con el fin de que al adquirir experiencia a lo largo de toda la cadena productiva, sean versátiles y estén preparados para enfrentar con éxito los sucesos imprevistos que suelen presentarse en la producción.

v).- Un punto destacado es el hecho de que a pesar de que las empresas pertenecen a accionistas extranjeros, hay la tendencia a depositar la administración local en ejecutivos mexicanos; también a que sean los propios técnicos y trabajadores quienes determinan la optimización de actividades y necesidades de nuevos entrenamientos. (Nafin, 1995d: 161).

vi). Señalan los estudiosos de la industria que ésta demanda insumos especializados a diversos sectores, además de que mantiene una intensa investigación y desarrollo de nuevos productos. Eso es bueno, lamentablemente son empresas extranjeras, grandes y medianas las que coadyuvan a su éxito.

Con respecto a la *tipificación de la demanda* de esta industria, puede mencionarse que:

i). La *demanda interna* está en función del ingreso de la población, es decir, existen nichos de mercado entre los estratos de altos ingresos en que no importa el precio sino la marca, amplitud, el diseño u otra característica que los distinga del resto de la sociedad. Entre la clase media predominan los criterios de la diferencia en el precio, los colores y accesorios con que son equipadas las unidades móviles. Todos los estratos de consumidores tienen en común, en mayor o menor medida, la preocupación por reducir costos de mantenimiento y de operación durante la vida útil de sus unidades.

ii). La estabilización relativa de los precios es un factor que le ha dado presencia y en algunos años, ha influido para aumentar la cuota del sector en el mercado.

iii). Con respecto a la *demanda externa*, ésta ha adquirido gran importancia. Alrededor del 50.0% de la producción de vehículos se destina al mercado internacional, principalmente a EEUU, (76.0%) y Canadá, (15.0%). En lo relativo al determinante de la competitividad que Porter llama *estructura y rivalidad industrial*, es interesante destacar las siguientes fortalezas:

i). El sector cuenta con doce plantas localizadas en diversos puntos del país, número suficiente de empresarios cuya actividad sustenta la competencia y rivalidad permanentemente, que se centran en la oferta de productos similares, cuyas ventas se hacen enfatizando las diferencias en materia de seguridad, potencia, capacidad y precio., principalmente.

ii). La industria automotriz ha adoptado procesos como la “producción esbelta o flexible” a partir de la mayor capacitación y especialización de sus trabajadores, situación que influye y hace viable que la oferta de los armadores satisfaga prácticamente todos los segmentos del mercado.

iii). Otra fortaleza en beneficio de los recursos humanos es que la rivalidad ocasiona que preparen y paguen buenos salarios a sus directivos para conservarlos en puestos estratégicos para que no los atraiga la competencia.

Por otra parte, al analizar las fortalezas que obtiene el sector a consecuencia de las *industrias relacionadas y de apoyo*, es conveniente subrayar:

i). Que es importante la organización de los proveedores en términos del producto, su precio, volumen y compromisos de fecha de entrega.

ii). La alta competitividad que posee el sector ha propiciado que sus distribuidores inviertan en la ampliación o apertura de nuevas instalaciones en diferentes puntos de venta del mercado nacional.

iii). Dentro del sector de autopartes, las industrias relacionadas y de apoyo se localizan en la industria de plásticos, metal-mecánica, electrónica, química y textil, en que se hacen grandes inversiones para mantener o mejorar los estándares de calidad que les exige la industria terminal.

iv). En otros casos el apoyo se gesta dentro de la propia empresa o mediante la importación de partes. Nissan como armadora fabrica productos de alto valor como los paneles, tanques de gasolina; Volkswagen en algunos casos importa estos productos.

v). En esta simbiosis y sinergias de acciones interempresariales ha influido lo dispuesto en el TLCAN: los vehículos deben tener un contenido regional de autopartes del 62.5%. Se intuye que en la medida que los proveedores cuenten con contratos a largo plazo de suministros importantes, aumentará el número de empresas y por consiguiente, la competencia y experiencia en el mercado.

En lo que atañe a la *participación del gobierno*, de acuerdo con el citado estudio de Nafin/d, puede decirse dentro de las fortalezas que:

i). Ha instrumentado políticas de fomento e integración de los fabricantes mexicanos a la industria automotriz; existe una ventaja implícita para los fabricantes nacionales en la norma (del Decreto Automotriz mexicano de 1989) de que el 36.0% del contenido sea con autopartes mexicanas en las unidades motrices.

Por otra parte, dentro de las fortalezas que emanan de lo que Porter denomina *eventos fortuitos*, como *ilustración*, los autores presentan al TLCAN del cual se puede decir que:

i). Se negoció un periodo de transición de 10 años, suficiente para preparar la planta nacional para competir con éxito.

ii). Al entrar en vigor el TLCAN los aranceles de EEUU disminuyeron de 3.5% a cero para la mayor parte de los productos de partes, en tanto que los mexicanos lo hicieron hasta el 2004.

iii). A consecuencia del TLCAN aumentaron considerablemente las inversiones en el sector y las exportaciones de manera significativa como se indica en el capítulo I.

3.1.3.- Debilidades: industria automotriz terminal

Los *factores* que intervienen en el proceso de fabricación automotriz observan las siguientes debilidades:

i). Las innovaciones que se introducen se desarrollan fuera de México. Ello es reflejo del escaso apoyo que el gobierno otorga a la investigación y desarrollo en el país. Se considera que en México se asigna alrededor del 0.4% del PIB, mientras que en EEUU es el 5.0%.

ii). Los conflictos entre las empresas y sus trabajadores dañan su imagen y ahuyentan las inversiones. Existen opiniones en el sentido que desde 1960 la industria no ha aumentado su productividad (Nafin, 1995d).

iii). Los constantes problemas laborales inciden en la menor competitividad de las empresas del sector.

iv). Aun cuando la industria terminal mantiene una constante innovación en los sistemas de abastecimiento y de control de calidad, sus empresas armadoras, por lo general, se abastecen de partes mediante concursos internacionales, lo cual reduce las posibilidades de que empresas mexicanas realicen la proveeduría.

v). Las autopartes que fabrican los proveedores mexicanos son sometidas innecesariamente a concurso internacional, puesto que existe una regulación específica sobre el contenido nacional que deben tener las unidades automotrices.

Por lo que se refiere a la *demanda interna*, la información disponible no dio indicios de que el sector tuviera serias debilidades; en cambio, en el ámbito de las *industrias relacionadas y de apoyo*, es conveniente decir lo siguiente:

i). Existen problemas en el suministro de insumos que hacen las empresas de autopartes como también en la infraestructura nacional de transportes que obstruyen seriamente la distribución de insumos y autopartes. Dentro de los insumos es preocupante que en el caso del acero, aluminio o cobre, materiales sintéticos y eléctricos, predominen los de baja calidad y precios, que no son competitivos. Con respecto a los problemas de transporte, estos repercuten directamente en la cadena productiva y se expresan en la poca eficiencia en la distribución al limitar su entrega “justo a tiempo”.

ii). Otro problema a resolver es la solicitud permanente de las empresas automotrices de que se modifique el Decreto de la Industria automotriz en el sentido de que les permitan tener derecho pleno a ser dueñas de empresas mexicanas de autopartes. Ello favorecería la integración vertical de la cadena productiva; sin embargo, autorizar la propiedad plena trae problemas para la industria nacional de autopartes que es necesario sopesar.

Las debilidades observadas en el *gobierno*, son de la siguiente naturaleza:

i). En los inicios del periodo de análisis, 1983, las empresas tenían la obligación de contar con un 56.0% de integración nacional, porcentaje que posteriormente se redujo a 30.0% para las empresas que demostraran ser altamente exportadoras.

ii). A partir de 1990 las autoridades empezaron a reducir las restricciones que existían sobre la industria; de manera simultánea también accedieron a las menores exigencias de que sus vehículos tuvieran un menor porcentaje de contenido nacional, 36.0%. Esto último ha llegado al extremo de que ahora las empresas puedan inclusive importar vehículos terminados “para complementar sus líneas”.

iii). El gobierno también redujo las restricciones que regulan la cantidad y composición de los modelos. De acuerdo con el Decreto para el Fomento y

Modernización de la Industria Manufacturera de Vehículos de Carga, se han reducido las restricciones a la importación de autobuses, camiones ligeros y pesados.

iv). Se comenta que prácticamente no se cumplen las normas de contenido nacional, porque se negocia de manera casuística con cada empresa. Ello ha ocasionado que ninguna de las empresas armadoras haya incorporado el contenido nacional que establece el Decreto de la Industria automotriz y, en consecuencia, que se hayan incrementado las importaciones del sector.

Estas son las principales debilidades identificadas en la industria automotriz, mismas que parecen ser pocas debido a que la intensa competencia las elimina o reduce a la brevedad. En la medida que el Estado y los factores multiplicadores dispongan de mayor información, se hará un mejor diagnóstico económico y se *focalizará* con eficiencia la terapia para aumentar la competitividad.

Al respecto, con base en la metodología propuesta ahora procede formular precisamente las medidas que permitan superar las debilidades y aprovechar las fortalezas para incrementar la competitividad del sector, en el que participan activamente las medianas y grandes empresas industriales.

3.1.4. Medidas para fortalecer la competitividad de las exportaciones del sector y sus empresas.

En términos generales es fundamental continuar aprovechando las ventajas comparativas que le proporcionan a la industria la cercanía con los EEUU, la relativa disponibilidad de materias primas y el costo de la mano de obra mexicana. En este contexto es que a continuación se recomiendan las siguientes medidas concretas para aumentar la competitividad del sector y de sus empresas. Racionalizar, organizar y administrar con eficiencia las actividades y las operaciones requeridas para su instrumentación, por parte de todos los agentes activos de esta industria.

ii). Difundir la idea que la mayor integración nacional de sus operaciones redundará en beneficio del desarrollo regional mexicano, ya que disminuirán los costos de transporte, mejorará la proveeduría, la especialización y el empleo.

iii). Para hacer viable lo anterior, gobierno, empresas y trabajadores, “al conocer las señales del mercado” y al saber de sus deficiencias para satisfacerlo, consensuadamente deben preparar y emprender un “plan de negocios” que sea su hilo conductor hacia la producción con calidad, la distribución oportuna y suficiente, así como la comercialización variada y competitiva de sus vehículos entre los consumidores.

iv). La globalización regionalizada, TLCAN, debe ser la referencia para que los tres gobiernos resuelvan el problema de la homologación de normas en el nuevo mercado “norteamericano”. Ello permitirá aprovechar las economías de escala y eliminar los problemas estructurales que actualmente se derivan de las diferencias que existen entre sus normas técnicas de producción.

v). Es fundamental igualar oportunidades en el terreno fiscal con nuestros socios del TLCAN. El impuesto Sobre Automóviles nuevos, ISAN, en parte explica la diferencia observada en los precios de los vehículos.

vi). Conviene revalorar si efectivamente existe un proteccionismo oficial (en la producción de autopartes mexicanas) nocivo para el incremento en la competitividad, el cual quizás deba reducirse en las empresas que gradualmente mejoran su competitividad: los productores de partes para motores, arneses, radios, cinturones de seguridad, accesorios de interiores, asientos, mofles, limpiadores, parabrisas, acumuladores y amortiguadores, principalmente (Nafin, 1995d: 179).

Derivado de lo anterior, para las *empresas de autopartes* se propone en particular:

i). Especializarse con elevados controles de calidad para que inclusive compitan internacionalmente con productos de alta tecnología como inyectores de combustible, turbocargadores, módulos y cerebros electrónicos, entre otros; el dinamismo y monto de su demanda justifica las inversiones que se hagan. Su gran

número es un estímulo para su vinculación exitosa y permanente con las ETN establecidas en el país.

ii). Que celebren alianzas estratégicas financieras, comerciales y tecnológicas para que sin presiones sobre sus flujos financieros accedan a las modernas máquinas y equipos, o, en su defecto, buscar financiamiento en la banca de desarrollo para adquirirlos, ya que en la actualidad el 75% de la tecnología usada es extranjera, de ella, el 63% es de EEUU.

iii). La cooperación entre empresas para la producción y comercialización de autopartes debe ser supervisada por el gobierno para reducir el riesgo de firmar compromisos dolosos, en virtud de que la cooperación se establece a través de una amplia gama de instrumentos jurídicos: convenios, licencias, transferencias directas de tecnología, etc.

iv). De acuerdo con esta propuesta, el gobierno al monitorear los mercados cuenta con información sobre las actividades que se deben de fomentar prioritariamente, por lo que además de las funciones anteriores, debe inducir el tipo de alianzas estratégicas para que nuestras empresa se beneficien de “las señales del mercado”.

v). Entre los fabricantes de refacciones debe extenderse la *autorización de marca* que hacen las armadoras, porque las refacciones originales tienen mayor aceptación entre los consumidores.

vi). Al provenir muchas de las ventajas del transportes en la distribución y manejo de inventarios, se recomienda resolver los problemas de infraestructura del transporte para incrementar la dinámica regional de distribución.

vii) Es conveniente que las empresas armadoras extiendan a sus proveedores mexicanos contratos de largo plazo para que estos inviertan y se especialicen en ciertos tipos de producción estratégica para sus líneas de fabricación.

viii). De manera organizada las empresas mexicanas deben de hacer valer ante las armadoras el cumplimiento del contenido regional del 62.5% de partes de vehículos establecidos en el TLCAN.

ix). En forma similar, por los conductos autorizados, se debe pugnar por exigir al gobierno mexicano que actúe oportunamente contra las prácticas desleales de comercio internacional que realizan introductores de partes de Brasil y China, dado que generalmente lo hace extemporáneamente.

x). Puesto que el TLCAN establece la liberación de la propiedad de las empresas de autopartes, los inversionistas extranjeros ya pueden adquirir dicha propiedad. A diez años de experiencia conviene reflexionar si es conveniente mantener esa disposición.

xi). En ese contexto, dado que el TLCAN toma en cuenta el valor agregado desde el comienzo de la cadena productiva, ello modificó el Decreto Automotriz y ahora le permite a las maquiladoras ser consideradas como proveedores nacionales, ¿Es conveniente seguir permitiéndolo ?

xii). El gobierno debe ser menos ingenuo en sus negociaciones internacionales, ya que impactan drásticamente a las exportaciones barreras como: la protección fitosanitaria que afecta las ventas externas de hortalizas, frutas, atún, etc. Puesto que protegen mejor que los aranceles los productos domésticos de EEUU, la Unión Europea y Japón.

Estas recomendaciones tienen el propósito de que las *industrias* mexicanas sean las que suministren partes competitivamente en precios, servicio y calidad a las ETN, mismas que en reciprocidad deben transferir tecnología de punta para producir y penetrar con éxito en los mercados.

Conclusiones

El aumento de la competitividad de las MYPES beneficia a todos. Las MYPES no sólo representan la mayoría de las empresas y más de la mitad del PIB nacional, sino que representan también la oportunidad de muchos mexicanos para acceder a mejores niveles de vida.

Mejorar el ambiente de negocios y las instituciones que lo regulan afectan principalmente a las MYPES. No obstante, éstas también necesitan de apoyo pro-activos que les ayuden a superar las barreras para su crecimiento y competitividad.

En México, tanto el sector público como el privado reconocen la importancia de contar con programas de apoyo a MYPES. Actualmente no existe un debate sobre su existencia. Sin embargo, si hay mucho que hacer para mejorar estos programas.

Los países más competitivos del mundo cuentan con programas efectivos y eficientes de apoyo a MYPES. Tanto Irlanda como España, países que han aumentado sus niveles de competitividad y desarrollo de forma considerable, implementaron programas pro-activos de apoyo a MYPES. Es común que destaquemos el papel de las MYPES irlandesas en materia de desarrollo tecnológico y nos encontremos con grandes empresas españolas que tan sólo hace unos años eran MYPES (Fernández, R. 2005).

Esto no es ninguna coincidencia. Los programas de apoyo a MYPES bien diseñados, con indicadores medibles y objetivos claros tienen un impacto positivo en el desarrollo de los países. Por todo esto, es necesario que las MYPES cuenten con ellos, que los gobiernos los implementen, que el sector privado los apoye y que la sociedad los vigile y evalúe. En este sentido, deseamos que el presente reporte contribuya al desarrollo de México y sus MYPES.

El documento refleja, en general, que las MYPES, han sido las empresas perdedoras desde mediados de la década de los noventa en México, al menos en términos de empleo. Las diversas fuentes de información sobre este estrato reflejan su desvinculación con el motor de crecimiento en marcha desde finales de la década de los ochenta –las exportaciones– y el incremento significativo de las importaciones en sus procesos y ventas. Como contraparte, en el actual proceso de polarización socioeconómico y territorial por el que transcurre México, han sido las que más se han beneficiado (Sánchez Barajas, Genaro 1993).

¿Cuáles han sido algunas de las causas de ese desempeño? Si se considera que las empresas de menor tamaño básicamente se orientan al mercado interno, tanto la debilidad del crecimiento económico durante los noventa como la limitada demanda han deteriorado su evolución. De igual forma, la estrategia de liberalización seguida desde 1988 ha favorecido sustancialmente a las actividades financieras, vinculadas a la bolsa de valores y al comercio exterior, donde las MYPES no tienen presencia significativa. Adicionalmente, también como resultado de la estrategia macroeconómica seguida desde 1988, las MYPES han sido directamente afectadas por la sobrevaluación del tipo de cambio –generando incentivos a las importaciones con las que compiten en el mercado interno– y la absoluta falta de financiamiento, además de una alta tasa de interés. Este último aspecto es muy preocupante, pues la carencia de financiamiento al sector productivo en general y particularmente a las MYPES afectará su desempeño futuro; a finales de 2003 no había indicios por parte de la banca comercial de cambiar su estrategia hacia el sector productivo.

Cabe destacar que desde 2001 el gobierno federal y varias entidades federativas –se examinaron brevemente varios programas emprendidos por el Gobierno del Distrito Federal– han realizado importantes esfuerzos (Fondo para el Desarrollo Social de la Ciudad de México, México, GDF, febrero de 2004) para canalizar recursos y ofrecer nuevos programas a las MYPES con todo y la generalizada austeridad presupuestaria de estos años. Si bien estos esfuerzos son relativamente nuevos y a nivel federal contrastan con las políticas de sexenios

anteriores, aún se encuentran muy lejos tanto de las necesidades de las empresas como de la dimensión de la problemática de las MYPES. Ello, entre otros aspectos, refleja la falta de conciencia, interés y presión política ante los poderes Ejecutivo y Legislativo de México, así como la debilidad organizacional de las MYPES para efectivamente contar con recursos, programas y personal especializado acordes con su relevancia en la economía, particularmente en el valor agregado y el empleo.

En ese contexto, ¿qué propuestas pudieran tener viabilidad en el corto, mediano y largo plazos, si se considera que varias ya han sido mencionadas en detalle desde hace tiempo, aunque sin ser consideradas por parte de las autoridades responsables?

Pareciera indispensable generar condiciones macroeconómicas competitivas para el sector productivo con empleos. Desde 1988, la estrategia de la liberalización ha permitido, el control y la aparente estabilidad de una serie de variables macroeconómicas –particularmente la inflación, el balance fiscal y la atracción de inversión extranjera directa–, pero ha sido incapaz de generar crecimiento económico, empleo con calidad, inversión y demanda interna, entre otras variables. Es particularmente preocupante el alto nivel de sobrevaluación del tipo de cambio y la inoperancia del sector bancario comercial para el sector productivo desde 1994. Los tres aspectos –crecimiento económico y mercado interno, sobrevaluación del tipo de cambio y falta de acceso y alto costo del financiamiento– son considerados críticos para el desarrollo de las MYPES.

Como resultado del proceso de globalización y sus retos “locales”, los instrumentos de apoyo a las MYPES debieran articularse desde una perspectiva regional-sectorial con el fin de hacer frente a las demandas territoriales específicas en los que se encuentran los respectivos sectores y empresas. Las diversas experiencias en las entidades federativas –aunque con menores recursos y personal– parecieran ir en la dirección correcta, aunque es indispensable partir de las experiencias internacionales existentes (Irlanda, Finlandia., etc.). Las políticas orientadas hacia las MYPES, de igual forma, deben considerar las diferencias

entre políticas sociales –en muchos casos para las microempresas–, políticas de desarrollo económico local (Meyer-Stamer, 2003) y la racionalidad, control y estructura de encadenamientos mercantiles globales a las que se pueden integrar los territorios (Messner, 2002). Debe evitarse incurrir en romanticismos en el sentido de que los territorios pudieran “determinar” su grado de integración y especialización en el mercado mundial.

En el corto plazo, el Ejecutivo, particularmente la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHP), debieran vertir masivamente recursos y personal especializado a instrumentos orientados al apoyo de las MYPES; así como una amplia gama de instrumentos financieros –fungiendo como banca de primer y segundo pisos–, capacitación, vinculación con centros educativos y especializados, así como mediante la integración de empresarios, expertos y académicos en las respectivas temáticas. De igual forma, la Secretaría de Economía debe formular de manera inmediata un Reglamento para la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa de 2002. La propia Ley y el Reglamento incluyen aspectos significativos en licitaciones, financiamiento de instrumentos y programas de largo plazo de apoyo a ese estrato de empresas, así como su evaluación. Por último bajo este rubro, el Ejecutivo o la Secretaría de Economía deben en el corto plazo iniciar la coordinación inter e intrainstitucional en escalas federal, estatal y municipal de los instrumentos de fomento a las MYPES. El tema se ha destacado desde hace años, incluso en los equipos de transición en 2000 y por la propia Secretaría de Economía (SE, 2001), aunque poco se ha realizado al respecto. Los propios estudios de la SE y del BID revelan duplicidades en los programas de la propia SE, aunque son muy superiores entre el Bancomext, Nafin y la propia SE.

El fomento a las MYPES y empresas de menor tamaño requieren de una visión sistémica de la competitividad mediante instrumentos regionales-sectoriales de largo plazo y en forma conjunta entre los sectores público y privado. En cuanto a su instrumentación es indispensable el fortalecimiento de las instituciones empresariales en sus diferentes niveles y la generación de mecanismos que

apoyen a agrupamientos de MYPES con base en promotores in situ que permitan el financiamiento mediante garantías adecuadas. El centro de esas políticas debieran ser programas que incentiven a las grandes empresas a generar encadenamientos con las MYPES vía proveeduría y la sustitución de importaciones. Las políticas de compras gubernamentales –tema explícito en la Ley aprobada, aunque sin Reglamento– pueden ser un detonador para una mayor envergadura de ese estrato de empresas, en lo cual la MYPES, puede desempeñar un papel crucial para sustanciar la propia ley

Bibliografía

I.- Los documentos e informes oficiales, publicaciones de las organizaciones internacionales.

Boston Consulting Group (1989). Matriz crecimiento-cuota de mercado relativo, 1970. México, Nacional Financiera.

Fondo para el Desarrollo Social de la Ciudad de México, México, GDF, febrero de 2004.

CEPAL (2002). Balance preliminar de la economía de América Latina y el Caribe.- Santiago de Chile, diciembre, p.3.

CEPAL – ONUDI (1989). Industrialización y desarrollo.- Informe 6, Santiago de Chile, junio, p. 8

CEPAL-ONUDI (1991). Industrialización y desarrollo tecnológico.- Informe 10, Santiago de Chile, agosto, p. 7.

OECD (1991a). Micro Enterprises and the Institutional Framework in Developing Countries.- París, Christian Morrison, p. 11.

_____ (1988b). New Technologies in the 1990's, a socio economic strategy.- París .

SECOFI (1992a). ¿Qué es el TLC?.- México, pp. 1, 3, 5 y 7.

_____ (1987b). Cuadernos, Ley federal para el fomento de la microindustria y actividad artesanal.- México, Serie Jurídica.

World Economic Forum (1992). The World Competitiveness Report.- Suiza, México, en biblioteca de Nacional Financiera.

II.- Las monografías de los autores nacionales

Aguilar y Carmona (2000), en Ortiz Wadgymar, op cit. p. 40.

Alvaradejo Urrutia, Arturo (1994). El factor competitivo en el comercio exterior de México.- México, Banobras.

Calvo, Tomás y Méndez Lugo Bernardo (1995), Micro y pequeña empresa en México frente a los retos de la globalización.- México, Centro Francés de Estudios Mexicanos y Centroamericanos. México D.F.

Clavijo, Fernando y Valdivieso Susana (2000), Reformas estructurales y política macroeconómica, reformas económicas en México: 1982-1999, el Trimestre Económico.- , México, FCE, CEPAL y EAE, pp.20, 21 y 23.

Corona Treviño, Leonel, Coordinador (1997), Pequeña y mediana empresa: del diagnóstico a las políticas.- México, Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Ciencias y Humanidades, UNAM.

Dabat, Alejandro (2000), La globalización en perspectiva histórica, inédito, en op. cit. de Rivera Ríos Miguel Angel, p. 75.

Dussel Peters, Enrique (2000), El Tratado de Libre Comercio de Norteamérica y el desempeño de la economía en México.- México, CEPAL, LC/MEX/L.431, pp.23 y 27.

García de León Campero, Salvador (1993), La micro, pequeña y mediana industria en México y los retos de la competitividad.- México, Editorial.- Diana.

Gazol Sánchez, Antonio (2002), Cátedra extraordinaria de comercio exterior.- México, Facultad de Economía de la UNAM, diciembre.

Gutiérrez, Elvia (2006) México.- Sucumben negocios apoyados por el programa de financiamiento al microempresario, Periódico el Financiero, Mercados, 14 de noviembre.

Marcelo Cruz, Alejandro (2002), El nivel meso de la competitividad en México, Tesis profesional.- México, Facultad de Economía de la UNAM, pp. 13 y 22.

Martínez, José Octavio (1992), La política macroeconómica, reformas y empresas pequeñas, Micro y pequeña empresa en México frente a los retos de la globalización.- México, Editorial Diana, p.22.

Meyer-Stamer, J. (2003): Estrategias de desarrollo local y regional: clusters, política de localización y competitividad sistémica, *El mercado de valores*, vol. 60, N° 9, México, D.F., Nacional Financiera, septiembre.

Ortiz Wadgyamar, Arturo (2001), El Comercio Exterior de México en el Siglo XX.- México, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, pp 38, 45, 52 y 57.

Reina Sosa, Federico A (1993), Ventajas comparativas y dotación de factores.- México, ESE Economía, IPN Escuela Superior de Economía, vol I, N.2 México, abril-junio, p. 55.

Rivera Ríos, Miguel Angel (2000), México en la economía global; tecnología, espacios e instituciones.- México, Editorial Jus.

Rojas Soriano, Raúl (1998), Guía para realizar investigaciones sociales.- México, Plaza y Valdez Editores.

Roque Villanueva, Humberto (1997), Discurso de inauguración, Memoria del Seminario Internacional; Estrategias económicas para el nuevo milenio: globalización con justicia social.- México, Fundación Colosio, p. 12.

Rueda Peiro, Isabel (2000), Las micro, pequeñas y medianas empresas en México en los noventa.- México, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM.

Ruiz Durán, Clemente y Kagami Mitsuhiro (1993), Potencial tecnológico de las micro y pequeñas empresas en México.- México, Nacional Financiera.

Salgado Flores, José y Estrada García, Ricardo (2000), Estudios organizacionales y pequeñas y medianas empresas.- México, UAM Xochimilco, departamento de producción económica, 2001. p.17.

Sánchez Barajas, Genaro, et al (1980a), Principales Características y Problemas de la Mediana y Pequeña Industria.- México, Fondo de Garantía y Fomento a la Mediana y Pequeña Industria, instituido en NAFIN.

_____ et al (1982b), Serie de Estudios sobre la Mediana y Pequeña Industria, Cinco tomos.- México, Fondo de Garantía y Fomento a la Mediana y Pequeña Industria, instituido en NAFIN.

_____ et al (1984c), La Mediana y Pequeña Industria en México.- México, Nacional Financiera.

_____ (1993d), Manual para identificar, formular y evaluar micro proyectos de inversión en los sectores comercio y servicios.- México, Nacional Financiera.

_____ (1997e y 2002f), Competitividad de la micro y pequeña empresa en México.- México, Facultad de Economía de la UNAM.

Sánchez Silva, Mario y Bonales Valencia, Joel (2003), Competitividad internacional de las empresas exportadoras de aguacate.- México, Ininee, Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo.

Torres Gaitán, Ricardo (1972), Teoría del comercio internacional.- México, Editorial Siglo XXI, p. 137.

Wagner, Carlos T. (1994), Competitividad nacional en el TLC, en competencia económica y Tratado de Libre Comercio.- México, Fundación K. Adenauer, M., p.101.

III. Las monografías de los autores extranjeros

Altenburg, Tilman, Qualmann, Regine y Weller, Jurgen (2001), Modernización económica y empleo en América Latina. Propuestas para el desarrollo incluyente, Serie 2 macroeconomía del desarrollo.- Santiago, Chile, CEPAL/ECLAC, marzo.

Balassa, Bela (1988), Los países de la industrialización reciente en la economía mundial.- México, Editorial FCE, p. 21.

Cho, Dong-Sung & Moon, H. Chang (2000), From Adam Smith to Michael Porter, The evaluation of competitiveness theory.- Korea, Seoul National University, Asia-Pacific Business Series-Volumen II, World Scientific Publishing Co. Pte. Limited.

Cohen, Stephen (2000), en Cho & Moon p. 45.bm

D. Ernest & E. O'connor (1989), Technology and global competition. The challenge for newly industrializing economies, ECDE, Paris, en Rivera Rios, Miguel Angel,

Esser, Klaus. Wolfgang Hillebrand, Dirk Messer, Jorg Meyer-Staner (1999), Competitividad sistémica: Nuevo desafío para las empresas y la política, en Esser et.al. Competitividad global y libertad de acción nacional.- Venezuela, Editorial Nueva sociedad.

Esser, Klaus (1999), Ventaja competitiva nacional, e integración regional en América Latina, en Competencia global y libertad de acción nacional, nuevos desafíos para las empresas, el Estado y la sociedad.-Venezuela, Editorial Nueva Sociedad, pp. 243-265.

Fernández, R. (2005), "Irlanda: nuevos espacios de producción transnacional", en Claves de la Economía Mundial (5ª ed.), ICEX-ICEI, Madrid, pp. 225-235.

Gitman, Larry J. & Mcdaniel Carl (2003), El futuro de los negocios.- México, Editorial Thomson-learning, p. 15.

Gray, John (2004) citado por Irene Selser en: Al Qaeda, un producto de la modernidad.- México, Periódico Milenio, 3 de julio, p. 8.

Henderson, Jeffrey (1970), The globalization of high technology production.- Routledge, London, p. 50.

Klochkovsky, Lev (2001), América Latina en el Mundo Postindustrial, Iberoamérica, número 1 y 2.- Instituto de Latinoamérica de la Academia de Ciencias de Rusia, p.59.

Krugman, Paul R. (1988), International Economics, Theory and Policy.- Glenview, Illinois, Scott Foresman and Company, pp. 126-141.

Krugman, Paul R. (1979), Increasing returns, monopolistic competition and international trade.- Yale University, New Haven U.S.A., Journal of international economics, vol 9, núm 4, pp.469-479.

Krugman, Paul R. and Obstfeld, M., (2001), Economía Internacional: Teoría y Práctica, 5a Edición, Madrid: Pearson Educación, S.A.

Lancaster, Kelvin J. (1979), Variety, equity and efficiency.- New York: Columbia University Press.

Lange, Oscar (1976), Economía Política I.- México, Editorial FCE, p. 94.

Leontief, Wassily, citado por Ricardo Torres Gaytán en Teoría del Comercio Internacional, Editorial Siglo XXI.

Linder, Staffan B. (1961), An essay on trade and transformation.- New York: John Willey,

Mun, Thomas (1630-1975). England's treasure by forraign trade, Diccionario de Economía, A. Seldon & F:G:P.-España, Barcelona, Industrias Gráficas García.

Ousméne Jacques Mandang (1991), Metodología para un análisis de competitividad internacional de los países.- Santiago de Chile, CEPAL/ONUDI, Industrialización y desarrollo tecnológico, Informe número 10, agosto p. 7.

Peres Núñez, Wilson (1991), Foreign Direct Investment and Industrial Development in México.- Paris, OCDE, p.40.

Porter, Michael E. (1990a), La ventaja competitiva de las naciones, Javier vergara Editor, S.A., San Martín, 969/Buenos Aires, Argentina.

_____ (1997b), Seminario internacional la ventaja competitiva global, IBM, México, 28 de agosto.

Prebisch, Raúl (1981), Capitalismo periférico, crisis y transformación.- México, Editorial FCE, p.17.

Prestowitz, Clayde. V. , Jr.(1988), Trading places: How we allowed Japan to take the lead.- New York: Basic books.

Ricardo, David (1817-1980), Principios de economía política y de tributación.- México, FCE, p. 98.

Scott, Allen, citado en obra de Rivera Ríos, Miguel Ángel, p. 82.

See, Henri (1961), Orígenes del capitalismo moderno.- México, Editorial FCE, p.11.

Smith, Adam (1776-1999), Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones.- México, Editorial FCE, pp. 377-394.

Sweezy, Paul M. (1987), Teoría del desarrollo capitalista.- México, Editorial FCE, p.22.

Throw, Lester C. (1992), Head to head, The coming economic battle among Japan, Europe and America.- New York: Morrow.

Vernon, Raymond y Well, Lovos T, citados en Levy, Santiago (1966), Un Modelo clásico de comercio internacional.- México, Colegio de México, vol I, N. 2. p. 299.

Williamson, John (1990), Latin American Adjustment, how much has happened, Institute for international Economics.- Washington, D.C. , pp. 10-12.

IV. Las publicaciones en las revistas

Cordera Campos, Rolando (2003), Globalización sin equidad en el cambio democrático mexicano.- México, Revista Economía Informa de la Facultad de Economía de la UNAM, número 313, pp. 12, 14.

Fuji, Gerardo (2003), Apertura comercial, reforma laboral, empleo y salarios.- México, Revista Economía Informa de la Facultad de Economía de la UNAM, número 313, p 36.

Huerta, G. Arturo (2003), Limitantes al crecimiento económico: liberalización económica, déficit externo y disciplina fiscal.- México, Revista Economía Informa de la Facultad de Economía de la UNAM, número 313, p. 23.

Mancera Aguayo, Miguel (1993), Del desarrollo estabilizador a la apertura comercial.- México, Revista Ejecutivos de Finanzas, número 3, p. 4.

Revista el Mercado de Valores (2002), Estadísticas sobre micro, pequeña, mediana y gran empresa.- México, Nacional Financiera, enero y febrero, pp.44 a 58 y 42 a 52, respectivamente.

V. Las ediciones Estadísticas

Banco de México (2001a), Encuesta de coyuntura del mercado crediticio, información inserta en el Programa de Desarrollo Empresarial, 2001-2006.- México, Secretaría de Economía, p.54.

_____ (2004b), Encuesta trimestral octubre-diciembre , citado por Leonor Flores en el Periódico Milenio del 11 de febrero, p. 30.

BANCOMEX (1992a), Metodología rápida de autodiagnóstico de la empresa y su entorno de negocios:- México.

CONACYT (2001), Inserto en el Programa de Desarrollo Empresarial, 2001-2006.- México, Secretaría de Economía, p.52.

INEGI (1999a), Censos económicos, micro, pequeña, mediana y gran empresa.- México, Aguascalientes, Agts., p. 11, 20,48 y 55.

_____ (2000b), Metodología de los Censos Económicos 1999.- México, Aguascalientes, Agt, p. 38.

_____ (1992c), Encuesta Nacional de Micronegocios,.- México, Aguascalientes, Agts, (cuadro IV.2,p. 152).

_____ (1998d), Encuesta Nacional de Micronegocios.- México, Aguascalientes, Agts, (cuadro, IV.2, p. 140),

_____ (2002e), Encuesta Nacional de Micronegocios.- México, Aguascalientes, Agts, (cuadros 1.34 y 4.2)

_____ (1991f), Indicadores de competitividad.- de la economía mexicana.- México, Aguascalientes, Agts.

Nacional Financiera (2001a), Inserto en el Programa de Desarrollo Empresarial, 2001-2006.- México, Secretaría de Economía, p.51.

_____ (1984b), La mediana y pequeña industria en México.- México, p.198.

_____ (1992c), Estudios de Gran Visión, Dirección de Investigación y Desarrollo.- México.

_____ (1995d), La competitividad de la empresa mexicana, Biblioteca Nafin, 9, Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, A.C.- México .

Secretaría de Economía (2003a), Las PYMES en la economía de México.

VI. Páginas Web

Bancomext (2004b), <http://www.gob.mx>

Banxico (2004c), <http://www.org.mx>

INEGI (2003g), <http://www.inegi.gob.mx>

Nafin (2004e), <http://www.gob.mx>

OECD (2004), <http://www.sourceoecd.org>.

Presidencia (2004), <http://www.gob.mx>

Secretaría de Economía (2004b), <http://www.contactopyme.gob.mx>

Secretaría de Economía (2004c), <http://www.se.gob.mx>

VII. Ediciones periódicas

APEC: Foro de Cooperación Económica Asia Pacífico (2006), México.- Financiamiento, principal problema de Pymes, Periódico El Financiero, Economía, 9 de noviembre, pp. 15

Cadena, Guadalupe (2003), Arma de doble filo, el sector informal.- México, Periódico el Financiero, 23 de mayo, p. 12

Canacintra: Cámara Nacional de la Industria de Transformación (2006) , México.- Existe la necesidad de incrementar el desarrollo de la tecnología que demanda el país para crecer, Periódico el Financiero, 23 de noviembre, pp.12A

Concanaco, 2006.- Pide Concanaco suspender apoyos para la creación de chamgarros, Periódico el Financiero, Economía, 8 de diciembre, pp.1.

Félix Guerra, Humberto, 2006, Preparan ajustes en programas de apoyo a Pymes, Periódico el Financiero, 15 de diciembre, pp. 15.

Flores, José Luis (2004), Las razones para cerrar la empresa familiar.- México, Periódico el Universal, 21 de enero, p. A6.

Fox, Quesada Vicente (2004), No hay mejor modelo económico que el actual.- México, Periódico el Financiero, 29 de marzo, p.24.

García Lascurain, V. Angel (1994), El debate de la competitividad.- México, Periódico el Economista, 29 de abril, p.12.

García, Myriam (2006), México.- Descuidan Pymes medio ambiente, Periódico Reforma, 26 de diciembre, primera hoja.

García Fernández, Carlos, México.- En manos del senado, punto final a la tramitología, Periódico el Financiero, 31 de octubre, pp. 18.

González Amador, Roberto (2006), México.- Se triplicó la cifra de mexicanos..., Periódico la Jornada, 18 de noviembre.

Gutiérrez, Elvia (2006) México.- Sucumben negocios apoyados por el programa de financiamiento al microempresario, Periódico el Financiero, Mercados, 14 de noviembre.

Hernández, Ulises (2004), Falla el mundo en la lucha antipobreza.- México, Periódico el Universal, Finanzas, 21 de abril, p. B2.

Jardón, Eduardo (2004), Disminuye el número de patrones.- México, Periódico el Universal, 21 de abril, p.B2.

Lorea, Alejandro, (2006) México.- Sugieren autorregular a las Pymes, Periódico Reforma, Negocios, 26 de diciembre, pp 18.

Notimex (2003), Limitado apoyo a las MYPES en México.- México, Periódico "La Voz de Michoacán", 29 de diciembre, p. 4C.

OCDE (2006), México.- Insuficiente el apoyo a pequeñas empresas, Periódico El Financiero, Economía, 7 de noviembre, pp. 12.

_____ (2006) México.- Financiamiento, principal problema de las Pymes, Periódico El Financiero, Economía, 9 de noviembre, pp. 15.

Ruiz, Patricia (2003), Ciudad de México.- México, Periódico Milenio, 1º de noviembre, p.5.

Secretaría de Economía (2006) México.- Estadísticas citadas por el Subsecretario de la Pequeña y Mediana Empresa, Alejandro González Hernández en Boca del Río, Veracruz, , Periódico el Financiero, 27 de octubre.

Schettino, Macario (2004),.- México, Periódico el Universal, 15 de enero.

Suárez, Modesto (2003), Privatizaciones.- México, Periódico Reforma, 15 de agosto, p.15.

Vázquez Mota, Josefina (2004), Oportunidades no da caridad.- México, Periódico Milenio, 28 de mayo, p.14.