



ISSN: 1886-8452

Vol.6 Número 16, junio 2014

<http://www.eumed.net/rev/tecsistecat1/index.htm>

¿FALLO EL APOYO INSTITUCIONAL? ¿ES NECESARIO MEJORAR LA ADMINISTRACION REGIONAL DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS MANUFACTURERAS MEXICANA?

Dr. Genaro Sanchez Barajas

RESUMEN: ESTUDIOS REALIZADOS CON BASE EN LOS RESULTADOS DE LOS CENSOS ECONOMICOS DE 1998 Y 2008 REVELAN QUE DISMINUYERON LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS MANUFACTURERAS EN ESE LAPSO, EN TANTO QUE AUMENTARON LAS MICRO Y GRANDES EMPRESAS EN MEXICO. ELLO ES PREOCUPANTE PORQUE PONE DE RELIEVE QUE: LOS AGENTES ECONOMICOS ACUDEN A LAS MICRO EMPRESAS COMO UNICA OPCION PARA OBTENER UN INGRESO, ADEMAS, QUE EL FOMENTO INSTITUCIONAL HA BENEFICIADO MAS A LA CONCENTRACION DEL CAPITAL: LAS GRANDES UNIDADES DE PRODUCCION, EN DETRIMENTO DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS QUE SON FUNDAMENTALES PARA ESLABONAR LAS CADENAS PRODUCTIVAS, COMERCIALES Y DE SERVICIOS, ASI COMO PARA LA FORMACION DE EMPRESARIOS Y CREACION DE EMPLEO BIEN REMUNERADO.

LO ANTERIOR REVELA LA NECESIDAD DE INVESTIGAR EL PORQUÉ DE ESTA SITUACION QUE POCO FAVORECE EL DESARROLLO EMPRESARIAL REGIONALMENTE, ES DECIR, DEBEMOS EVALUAR PORQUÉ EL APOYO OFICIAL BENEFICIÓ MÁS A LAS GRANDES UNIDADES DE PRODUCCION MANUFACTURERA.

Introducción

El proceso de utilización productiva del territorio nacional para impulsar este sector en beneficio de la sustitución de importaciones, dejó de ser guiado por el Estado con una visión de fortalecer el mercado interno para atender a partir de 1982 en general y enfáticamente, de 1994, incondicionalmente a las necesidades de integración económica de la economía mexicana con la estadounidense y la canadiense, a la vez que le asignó al apoyo institucional la mera función de crear el entorno favorable dado que se revalorizó al capital privado como bujía de crecimiento económico hacia “afuera”. Con esta estrategia de crecimiento evolucionó la industria manufacturera cuyo desempeño ha sido el siguiente:

El sector manufacturero nacional en 1998.

Los Censo Económicos de ese año registraron 344, 118 empresas en el sector, de ellas el 90.1% eran micro, 6.6. % pequeña, 2.4% medianas y el 0.9% restante eran grandes.

Como se observa en el Cuadro 1, **la gran empresa manufacturera** con apenas el 0.9% de las unidades de producción, destacó significativamente ya que con el 66.1% del total de la inversión en activos fijos, ocupó al 48.2% de las personas, que allí percibieron el 66.8% de las remuneraciones, mismas que al operar la planta productiva generaron el 65.8% del valor agregado censal bruto manufacturero en 1998, en otras palabras, el resto de las escalas de producción tuvieron una menor participación a la tradicionalmente señalada en el sentido de que son estratégicas para el progreso económico de México.

Cuadro 1.- Valores absolutos y estructura porcentual de los principales indicadores básicos por tamaño de empresa, 1998.

Subsector y tamaño	Unidades económicas	Personal ocupado total	Remuneraciones	Valor agregado censal bruto	Total de activos fijos
--------------------	---------------------	------------------------	----------------	-----------------------------	------------------------

	Absolut o	%	Absolut o	%	Millone s de pesos	%	Millone s de pesos	%	Millone s de pesos	%
Total Manufactur as	344 118	100	423232 2	100	199 044	100	581 113	100	887 556	100
Micro	310 118	90.1	773 288	18. 3	7 341	3.6	46 172	8	89 139	10
Pequeña	22 739	6.6	499 473	11. 8	14 907	7.5	35 328	6.1	40 055	4.5
Mediana	8 228	2.4	916 654	21. 7	43 910	22. 1	117 020	20. 1	172 663	19. 4
Grande	3 033	0.9	204290 7	48. 2	132 886	66. 8	382 593	65. 8	586 698	66. 1

Fuente: Elaboración propia con base en los Censos Económicos de 1998. Los datos de 1998 los clasifiqué tomando como referencia los criterios de

estratificación empresarial vigentes en 2003 y 2008.

El sector manufacturero nacional en 2008.

Los Censo Económicos de ese año registraron 436,851 empresas en el sector, de ellas el 92.5% eran micro, 5.1. % pequeña, 1.6% medianas y el 0.7% restante eran grandes, como lo ilustra el siguiente Cuadro 2.

Como se observa, en esta año como en 1998, **la gran empresa manufacturera** con apenas el 0.7% de las unidades de producción, destacó significativamente ya que con el 73.9% del total de la inversión en activos fijos, dio empleo al 49.7% de las personas que allí percibieron el 71.3% de las remuneraciones, mismas que al operar la planta productiva generaron el 75.3% del valor agregado censal bruto manufacturero en 2008, es decir, aumentó su relevancia con respecto a 1998.

Cuadro 2: Valores absolutos y estructura porcentual de los principales indicadores básicos por tamaño de empresa, 2008.

Sector y tamaño	Unidades económicas		Personal ocupado total		Remuneraciones		Valor agregado censal bruto		Total de activos fijos	
	Absoluto	%	Absoluto	%	Millones de pesos	%	Millones de pesos	%	Millones de pesos	%
Total Manufacturas	436,851	100.0	4,661,062	100.0	367,793	100.0	1,480,821	100.0	1,586,991	100.0
Micro	404,156	92.5	1,080,713	23.2	15,797	4.3	42,153	2.8	64,912	4.1
Pequeña	22,349	5.1	467,197	10.0	24,201	6.6	63,571	4.3	69,840	4.4
Mediana	7,113	1.6	797,907	17.1	65,407	17.8	259,316	17.5	279,994	17.6
Grande	3,233	0.7	2,315,245	49.7	262,389	71.3	1,115,782	75.3	1,172,245	73.9

Fuente: Elaboración propia con base en los Censos Económicos de 2008. Los datos fueron clasificados por INEGI tomando como referencia los criterios de estratificación empresarial vigentes en 2003 y 2008.

Dinamismo de los cuatro tamaños de empresa en México.

Si bien se observa en el siguiente Cuadro 3 que aumentó el número de empresas micro y grandes, también se detecta que disminuyó el de las pequeñas y medianas; ello es indicio de una asimetría que perjudica el equilibrio de su composición en el sector.

Cuadro 3: Evolución del número de empresas manufactureras de 1998 a 2008.

Tamaño de Empresa	Número de Empresas	Crecimiento Porcentual
-------------------	--------------------	------------------------

	1998	2008	1998-2008
Total nacional	344 118	436 851	26.9
Micro	310 118	404 156	30.3
Pequeñas	22 739	22 349	-1.7
Medianas	8 228	7 113	-13.6
Grandes	3033	3 233	6.6

Fuente: Elaboración propia con base en los Censos Económicos de 1998 y de 2008. Los datos de 1998 los clasifiqué tomando como referencia los criterios de estratificación empresarial vigentes en 2003 y 2008.

Como una consecuencia de lo anterior los datos del Cuadro 4, indican que aumentó el empleo un 10.1% y que ello se debió principalmente al incremento porcentual observado en las empresas micro (39.8%) y en las grandes (13.3%), en virtud de que disminuyó la capacidad de crear empleo en las pequeñas y medianas.

Cuadro 4: Evolución del personal ocupado por las empresas manufactureras de 1998 a 2008.

Tamaño de empresa	Personal Ocupado		Crecimiento porcentual
	1998	2008	1998-2008
Total nacional	4 232 322	4 661 062	10.1
Micro	773 288	1 080 713	39.8
Pequeñas	499 473	467 197	-6.5
Medianas	916 654	797 907	-13.0
Grandes	2 042 907	2 315 245	13.3

Fuente: Elaboración propia con base en los Censos Económicos de 1998 y 2008. Los datos de 1998 los clasifiqué tomando como referencia los criterios de estratificación empresarial vigentes en 2003 y 2008.

Afortunadamente en todos los tamaños de empresas se detectó que las remuneraciones aumentaron en el periodo de análisis; sin embargo, nuevamente fue notorio el mayor dinamismo porcentual en las micro y grandes empresas .Ver Cuadro 5.

Cuadro 5: Evolución de las remuneraciones obtenidas por el personal ocupado por las empresas manufactureras de 1998 a 2008.

Tamaño de empresa	Millones De pesos		Crecimiento porcentual
	1998	2008	1998-2008
Total nacional	199 043	367 793	84.8
Micro	7 341	15 797	100.2
Pequeñas	14 906	24 201	63.4
Medianas	43 910	65 407	49.0
Grandes	132 886	262 389	97.5

Fuente: Elaboración propia con base en los Censos Económicos de 1998 y 2008. Los datos de 1998 los clasifiqué tomando como referencia los criterios de estratificación empresarial vigentes en 2003 y 2008.

En lo que atañe a la producción generada en este lapso es interesante ver en el Cuadro 6 que a nivel nacional se incrementó el valor agregado censal bruto, 154.8%, mismo que fue ocasionado principalmente por las medianas (121.6) %y grandes empresas (191.6).

Aquí conviene señalar que en valor, fueron modestos los incrementos que tuvieron las micro y pequeñas empresas, en tanto que en las medianas y grandes más que se duplicó dicho valor.

Cuadro 6: Evolución del valor agregado censal bruto obtenido por las empresas manufactureras de 1998 a 2008.

Tamaño de empresa	Millones De pesos		Crecimiento porcentual
	1998	2008	1998-2008
Total nacional	581 113	1 480 821	154.8
Micro	46 173	42 153	-8.7
Pequeñas	35 328	63 571	79.9
Medianas	117 020	259 316	121.6
Grandes	382 592	1 115 782	191.6

Fuente: Elaboración propia con base en los Censos Económicos de 1998 y 2008. Los datos de 1998 los clasifiqué tomando como referencia los criterios de estratificación empresarial vigentes en 2003 y 2008.

El notorio incremento en el valor censal bruto de las medianas y grandes empresas antes descrito, también se explica en mucho por la mayor disponibilidad de planta que tienen, ya que sus activos fijos aumentaron porcentualmente en forma significativa. Cuadro 7.

También es conveniente indicar que en la micro empresas se contrajo la inversión en este rubro y como se vio en el Cuadro 6, ello propició la caída en su producción; lo anterior conectado con su participación porcentual en los indicadores de los cuadros 3,4 y 5, induce a pensar que *estas tienen un serio problema de productividad* porque en 2008 eran más, aumentaron sus trabajadores y sus remuneraciones correspondientes, pero ahora con la reducción en sus activos fijos producen menos que en 1998.

Cuadro 7: Evolución de los activos fijos con los cuales las empresas manufactureras obtuvieron su valor agregado censal bruto de 1998 a 2008.

Tamaño de empresa	Millones De pesos		Crecimiento porcentual
	1998	2008	1998-2008
Total nacional	887 555	1 586 991	78.8
Micro	89 139	64 912	-27.2
Pequeñas	40 055	69 840	74.4
Medianas	172 664	279 994	62.2
Grandes	585 698	1 172 245	100.1

Fuente: Elaboración propia con base en los Censos Económicos de 1998 y 2008. Los datos de 1998 los clasifiqué tomando como referencia los criterios de estratificación empresarial vigentes en 2003 y 2008.

Conclusión preliminar: 1.- Las grandes empresas manufactureras se han posesionado de la producción dentro de la oferta de este sector industrial; 2.- Su mayor competitividad se debe a que mejoró su capacidad de fabricación, en detrimento de los otros tamaños de empresa. De manera muy general puede decirse que en estos diez años de análisis la gran empresa aumentó su

participación con respecto a los otros tres estratos empresariales, cuyos indicadores importantes muestran un retroceso. En otras palabras, **¿ Fue incorrecta la política institucional de fomento de este sector industrial? ¿Ya no es cierto que las MPYMES: micro, pequeñas y medianas empresas crean la mayor parte del empleo?.** La situación se vuelve más crítica para las MPYMES si se observa la mejor evolución en la gran empresa de los valores de los otros tres conceptos: Remuneraciones y Valor Agregado Censal Bruto que fueron producidos por sus Activos Fijos, ***¿Hay una clara tendencia hacia la concentración del capital en la gran empresa?***

¿Qué determinó la menor competitividad de las MPYMES, fueron SUS PROBLEMAS? ¿ Cuáles son?) Para contestarlo usé una investigación (Sánchez, et al, 2007) que reveló que estas empresas no son competitivas porque tienen barreras como las siguientes:

I. .- Barreras en el sector industrial.

Independientemente del fuerte desequilibrio que existe en el crecimiento de los sectores que integran la economía nacional, el cual incide en la operación deficiente de las cadenas productivas y en el agrupamiento permanente de las empresas que las integran, la forma en que se ha gestado el desarrollo industrial en el país, constituye una barrera para la entrada de las empresas al mercado.

En efecto, el surgimiento desigual de la industria tanto sectorial como regionalmente, caracterizado por el predominio histórico de ciertas actividades productivas, en ciertas partes del país, no ha propiciado igualdad en las oportunidades para la apertura y financiamiento oportuno de los cuatro tamaños de empresas ya que se han beneficiado las grandes dado que han aumentado en el tiempo y participan exitosamente en los mercados internos y externos.

Esta concentración sectoregional se dio en espacios geográficos con atraktividad para la inversión, situación que durante estos 10 años de análisis favoreció la acumulación significativa del capital concretamente en: Distrito Federal, Estado de México, Nuevo León, Michoacán, Puebla; Guanajuato, Veracruz y Jalisco, principalmente, donde el fomento oficial favoreció la constitución de grandes empresas con escalas de producción que les permitían a través de las economías de escala y de aglomeración ser competitivas en todos los mercados.

Los resultados de esta política asimétrica geo sectorialmente, se inició hace 30 años con el matiz de “más mercado y menos Estado”, se ha expresado en la proliferación no sincronizada de micro, pequeñas y medianas empresas

manufactureras, que por su conformación orgánica, operación irregular e ineficaz, atienden prioritariamente mercados locales, descuidando así su articulación con las grandes empresas remolcadoras y con el mercado externo. Las barreras que limitan la operación eficiente de estos tres estratos empresariales en el mercado de bienes industriales son las siguientes:

- * La falta de agresividad y cultural empresarial, para el desempeño de actividades industriales en lugar de primarias o terciarias. Todo ello producto de la escasez de recursos para costearse cursos de formación y desarrollo empresarial.
- * Desconocimiento de las ventajas económicas que proporciona el valor agregado de la mano de obra a las materias primas en el sector industrial.
- * La incapacidad económica de las organizaciones empresariales, para disponer de centros en el país para orientar y organizar a sus agremiados.
- * La falta de redes oficiales en el territorio nacional para difundir la bondad de las actividades industriales, así como de los programas de fomento institucional en la materia.
- * La forma aislada en que operan los empresarios y sus proveedores cuya relación suele ser caprichosa y muchas veces circunstancial.
- * La cotización anárquica de procesos, maquinaria y equipos industriales, que determina esquemas de financiamiento, en proveeduría que no se apegan a normas, lo cual genera ausencia de refacciones y de asistencia para el mantenimiento oportuno de los activos fijos que integran la planta productiva de la empresa.
- * La inexistencia de cadenas productivas o de eslabones estratégicos para garantizar el flujo permanente de las materias primas e insumos hacia las manufacturas, así como en la venta de estas en los mercados meta. Esto ocasiona costos derivados del no uso de economías de aglomeración, así como de la operación defectuosa inoperativa y falta de competitividad en los mercados.
- * El desconocimiento de la existencia de técnicas innovadoras como consecuencia de la falta de recursos para inscribirse en los centros de divulgación industrial.
- * La falta de recursos para capacitación tanto de operarios como de ejecutivos, en lo que se refiere a nuevos procesos de fabricación, controles de calidad y en general del buen “estado del arte” industrial.
- * El desconocimiento de los pasos a seguir para instrumentar la transición de una economía cerrada representada por el mercado local a otra abierta: mercado internacional, así como para el cambio en el esquema productivo basado en economías de escala para la generación total de un producto, a otro esquema en el que las empresas pasan a una producción segmentada y flexible, basada en la innovación tecnológica que mejora los niveles de producción con nuevos niveles de eficiencia, con el consiguiente crecimiento en el ingreso y el empleo, sin ocasionar daños al medio ambiente.

* Otra barrera la constituye el desconocimiento de los procedimientos adecuados para contratar lo mismo, mano de obra que materias primas y, lo que es más importante, de sus productos y servicios, es decir, se ignoran las nuevas formas de organización industrial, que entre otros beneficios, disminuyen las brechas tecnológicas.

* Entre los empresarios pequeños no existe un monitoreo permanente de los mercados, por lo que programan su producción a corto plazo, con un enfoque ofertista derivado de su éxito circunstancial o permanente en el mercado. Ello es muy riesgoso en una economía abierta y globalizada, donde la constante es el cambio. En la actualidad es vital tener una visión de largo plazo para acceder competitivamente a los mercados, a partir de las inversiones que se hagan en infraestructura, capacitación y adopción de procesos productivos que generen bienes y servicios que demanda el mercado y no la tradición, en otras palabras, hacer lo que dice Drucker: “hay que fabricar lo que se vende, no vender lo que se fabrica”.

* Es necesario eliminar las barreras al desarrollo tecnológico y comercial, brindar más y mejores apoyos a la organización intraindustrial, transferencia de fondos y responsabilidades, en condiciones de paridad, a las organizaciones empresariales y oficinas de gobierno regionales, con el fin de resolver localmente los problemas industriales que impiden el acceso competitivo de los empresarios a los mercados.

* No se ha instrumentado el procedimiento que permita pasar de las economías de escala, cuando no se requieren en la gran empresa, a la combinación de diferentes tamaños de empresa organizados para incursionar rentablemente a su mercado meta; mucho menos a la de economías de aglomeración.

* Todavía no se observan las bondades de la política industrial que ha sido puesta en vigor para mitigar las fallas del mercado. Idealmente mercado y política industrial deberían equiparar oportunidades entre los diferentes tamaños de empresa, para ampliar y consolidar una base industrial competitiva en cualquier mercado.

* Aun no hay convencimiento sobre el porqué sacrificar independencia a cambio de una escala de producción 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.

* El gobierno aún no logra convencer o penetrar masivamente con sus acciones de promoción y coordinación de esfuerzos, mediante los cuales supuestamente se tendría acceso a la asistencia técnica, financiamiento suficiente y oportuno y las capacidades disponibles sectorial y regionalmente.

* Derivado de lo anterior es que aún no se provoca la competencia necesaria entre los proveedores de la empresa, mucho menos se ha logrado generar beneficios económicos, organizativos y tecnológicos para los lugares en que se hallan establecidas las empresas.

* Al no existir lo anterior, fuente natural para la innovación, no se compite rentablemente en el mercado.

* La mayor parte de las empresas que no están ubicadas en las ramas metal-mecánicas, textil y de plástico, han sido identificadas con serias limitaciones para entrar rentablemente al mercado, debido al escaso potencial de su presencia regional y modestas posibilidades tecnológicas y organizacionales, que merman su competitividad, digamos con la fórmula de la subcontratación.

* Lo anterior es muy grave porque significa que una gran masa crítica de empresas no acceden a la subcontratación subordinada a la participación en la producción de un determinado bien industrial, situación que hace remoto su paso hacia la subordinación innovadora y no se diga al asociacionismo derivado de alianzas estratégicas.

* La ausencia de alianzas estratégicas o relaciones contractuales con el tamaño de las empresas, constitución jurídica de las mismas y del espíritu de complementariedad más que de rivalidad, ocasiona que las empresas no puedan diversificar y diferenciar fácilmente sus productos y:

- a. No reduzcan rápidamente sus costos fijos.
- b. No accedan a recursos frescos oportunamente
- c. No se adecuen a las señales del mercado oportunamente.
- d. No entren y salgan en forma expedita de ciertas ramas económicas.
- e. Tengan volúmenes de producción bajos a costos unitarios mayores como las empresas bien organizadas.
- f. Penetren a mercados con productos poco conocidos.
- g. No tengan costos compartidos con sus negocios.
- h. No se beneficien de nichos de mercados para productos y servicios diferenciados.
- i. Se beneficien 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 incursionen asociadas a los mercados.
- r. Tengan dificultad para superar las imperfecciones del mercado y para beneficiarse de los programas de fomento económico.

Estas barreras en el sector industrial destacan entre las más importantes que han impedido el acceso y posicionamiento eficaz y duradero de las empresas en los mercados de bienes y servicios industriales. Agréguese a lo anterior

que desde 1989 los empresarios vienen informando (INEGI, ENMN:2008) que sus principales problemas son: 1.- La falta de clientes; 2.-La oferta excesiva y 3.- Ganancias limitadas. Recientemente (ídem) han incluido también sus problemas de inseguridad. Al no resolverse apropiadamente los problemas sustantivos de estos estratos empresariales, no es de extrañar la opinión de Alberto Nájjar (2011) quien dice: “Cada año el gobierno mexicano recibe unas 100,000 solicitudes para crear nuevas empresas. Pero de acuerdo con especialistas, el 80% de éstas muere antes de cumplir el primer año, y de las que sobreviven la mayoría cierra sus puertas antes de un lustro.”

Para superar estos problemas a continuación sugiero la siguiente

PROPUESTA

Se debe de actuar en dos planos: el institucional y en el de la empresa manufacturera pequeña y mediana:

En el institucional:

La experiencia nacional e internacional indica que el Estado debe *pensar en hacer lo impensable* (Ejemplos de claro intervencionismo institucional: el Presidente Obama salvando las grandes empresas automovilísticas, la Unión Europea salvando la economía de varios de sus países miembros y la Reserva Federal de Estados Unidos manteniendo bajas tasas de interés; en México, los programas públicos asistenciales, los permisos y licencias urbanos para construir, uso del suelo, la política monetaria regulatoria del Banco de México, etc.) ya que se debe de aplicar una política heterodoxa con respecto a la ortodoxa, es decir, constituir la con una hibridación de criterios del Estado interventor en la economía para fomentar actividades industriales prioritarias y estratégicas, y con criterios de mercado para gestar la asignación adecuada de los factores de la producción en los procesos de fabricación del aparato productivo de las pequeñas empresas industriales mexicanas.

La intervención del Estado además de estar sustentada en la Carta Magna, se justifica porque los críticos problemas económicos que se viven en la actualidad exigen soluciones sustantivas para evitar que se siga erosionando el tejido socio-económico del país, y puesto que las políticas ortodoxas (las que institucionalmente se aplican) no han producido los resultados deseados, se sugiere utilizar criterios de

políticas heterodoxas, es decir, *ha llegado la hora de pensar en hacer con urgencia lo estrictamente necesario*. Creo que sólo así se contará con verdaderas opciones que garanticen el cambio sustancial de modelo económico para hacer efectivo el mejor uso de los recursos disponibles e impactar el desarrollo mediante políticas estabilizadoras, de ocupación y de bienestar para la población, con objeto de ascender a niveles de vida más elevada y contar con los mínimos de bienestar entre los mexicanos.

La formulación de políticas económicas heterodoxas tendrá como referente la experiencia obtenida hasta el momento, principalmente en lo que se refiere al desarrollo empresarial: piedra de toque para el desarrollo socio-económico, misma que se evaluará y con base en los resultados obtenidos, se tomará como punto de partida para toda nueva política una nueva arquitectura cimentada en la administración y organización eficiente del gasto público para su mayor incidencia en la economía y en la sociedad, es decir, que las instituciones participantes estén mejor articuladas, que sean más oportunas y eficaces para su mejor gestión en el uso de los recursos monetarios, humanos y financieros para hacer frente a las crisis financieras, de empleo y alimentarias, entre otras, de manera que induzcan el progreso económico y social, empleo suficiente y bienestar para que los mexicanos vivan más y mejores años.

Así, propongo que la solución al problema del desarrollo de las MYPES: micro y pequeñas empresas manufactureras se fundamente en una *política* de apoyo objetivo y sustantivo del Estado mexicano, la cual debe guardar congruencia con la situación real de los empresarios y no a ultranza, con los compromisos establecidos internacionalmente (Consenso de Washington). Esta política debe establecer la *competencia regulada* sectorial, temporal y regionalmente entre las MYPES manufactureras, tomando como referencia fundamental la *ley Federal de Competencia*. En este contexto, para delimitar la acción del Estado, su intervención en la economía, la implementación debe sujetarse a las facultades que le fija la Carta Magna y a la normatividad establecida en la *Ley Federal de Competencia*, así como en *las experiencias exitosas registradas, digamos, en España y en Estados Unidos, ambos socios de la OCDE como México*.

Dar solución a los problemas torales de las MYPES es resolver problemas del tejido económico que se sustenta en el social y en el demográfico. El desarrollo económico de estas empresas es condición necesaria para el desarrollo social y garante de la paz social en el país.

Actividades institucionales específicas de los programas a instrumentar.

1. El Estado por medio del Ejecutivo Federal formulará la *reglamentación* necesaria para normar eficazmente la operación espacial, temporal y sectorialmente para cada uno de los dos tamaños de empresas manufactureras en los últimos años: pequeñas y medianas industrias.
2. Al contar con esos ordenamientos, conjuntamente con las agrupaciones de empresarios elaborará los programas de *organización y administración* suficientes para apoyar y supervisar a las empresas.
3. El Estado en coordinación con las organizaciones empresariales monitorearán de manera permanente el mercado para conocer las necesidades y preferencias de los consumidores, mismas que constituirán la base para actualizar la política, la normatividad y sus programas correspondientes de *fomento selectivo* entre las empresas, que en turno, de acuerdo con la demanda detectada, quizás nuevamente serían organizadas para competir rentable y abiertamente con un horario y en un espacio preestablecidos. En esta forma sin aumentarlo, se optimizará el modesto *gasto público* promoviendo selectivamente y no de manera indiscriminada como sucede en la actualidad, sólo las actividades económicas industriales de interés prioritario para el consumidor. Ello no excluye la libertad de que las empresas operen en las que estimen conveniente, estén o no apoyadas institucionalmente.
4. Con esta programación espacial, temporal y sectorial, se garantizará que las empresas tengan clientes y que la competencia sea menor entre ellos. En otras palabras, se resuelven los principales problemas estructurales de los empresarios.
5. La suficiencia presupuestaria para instrumentar la organización y administración institucional ahora si hará posible, que se aprovechen mejor los programas en vigor, tales como la vinculación de las pequeñas con las medianas y grandes empresas por medio de las cadenas productivas y comerciales; el desarrollo empresarial; la formación de recursos humanos técnicos y directivos; de abasto y

suministro de materias primas; asistencia técnica; su asociación en alianzas estratégicas comerciales, financieras y tecnológicas; los crediticios, etc., *mismos que en la actualidad al no atacar de raíz los principales problemas de las empresas producen modestos resultados.*

En la empresa manufacturera pequeña y mediana

Con base en la información de los puntos 1,2 y 3 anteriores que proporcione el mercado estas escalas de producción deben elaborar:

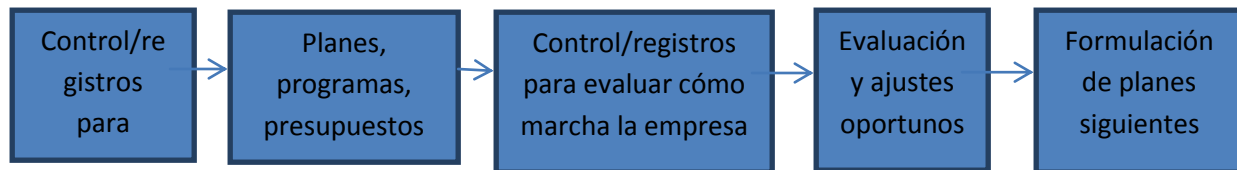
1.- Sus planes de negocios en los que se describa, por el lado de la demanda, la magnitud del mercado de consumo de los productos que estén pidiendo los consumidores, su perfil socio-económico y ubicación como ingreso, sexo, edad, los modelos del proceso de sus decisiones de compra y de consumo, lugares y tipo de establecimientos en que acostumbran hacer sus compras, sus procesos y periodicidad de compras, criterios para seleccionar sus “tiendas”, los costos de desplazamiento y de tiempo que ello implica, el tipo de bienes, precios y marcas que acostumbran adquirir diaria y periódicamente, etc.

Por el lado de la oferta, usar criterios de localización estratégica apropiada de su empresa para: a).- satisfacer la demanda previamente identificada; b).- proveerse de materias primas, mano de obra, insumos, maquinaria y equipo, considerando dimensionar el tamaño de su planta productiva en función de la demanda en el corto y largo plazo, así como para su operación con procesos de fabricación que aumenten la productividad ya sea con economía de escala o de aglomeración cuando sea factible, además de usar tecnologías limpias y que tengan flexibilidad para producir sólo algunas partes o los productos industriales totalmente, ya sea en un lugar o en diferentes y distantes locaciones.

En este sentido es que basados entre otras, dado el tamaño de estas industrias, también deben de elaborar estrategias mercadológicas fundamentadas en las cuatro p's: **precio, producto, plaza y promoción**, es decir, que comprendan la segmentación de mercados nicho o tradicionales, al igual que para la entrega expedita de sus bienes, rutas y acciones de entrega- recepción de los productos que satisfagan al cliente, tipo de unidades motoras de distribución y conservación,

así como sus ofertas/ descuentos, volúmenes, calidad, garantías, ventas al mayoreo y al menudeo, al contado y a crédito, etc.

En este contexto es esencial transmitir y concientizar al personal sobre la filosofía de la calidad total que se obtiene con las sinergias que surgen entre los diferentes módulos de la empresa: compras/proveeduría, producción, finanzas, administración, control de calidad, ventas, etc. Para ello de conformidad con el organigrama y el manual de organización y métodos de la empresa se debe trabajar con un sistema de planeación y control que vincule la alta dirección con los ejecutivos, los empleados, los obreros especializados y el personal de apoyo, cuyo diagrama de flujo podría ser el siguiente:



Corolario: Trabajando con método se evita la mortandad de empresas pequeñas y medianas, así operan las empresas grandes.

BIBLIOGRAFIA

INEGI, “Censos Económicos”, de 1998 y 2008.

INEGI, “Encuesta Nacional de Micro Negocios”, 2008.

Nájjar, Alberto (2011), BBC Mundo, México, Internet.

Sánchez Barajas, Genaro; Bonales Valencia, Joel, “Guía para el desarrollo empresarial competitivo”, UMSNH: ININEE, 2007.