

LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS MEXICANAS ANTE LA CRISIS DEL PARADIGMA ECONOMICO DE 2009

Dr. Genaro Sánchez Barajas

EUMED: UNIVERSIDAD DE MALAGA, ESPAÑA

Índice	2
Introducción	4
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	10
1. Antecedentes	10
1. 1 Origen y evolución del capitalismo moderno	10
1. 2. El período de transición en la organización del trabajo	13
1.3. La globalización	20
1.4. Definición de competitividad	23
2. El sistema capitalista en México: del modelo de sustitución de importaciones hacia el modelo neoliberal	24
2.1. El período de transición en México	27
2.1.1. La promoción de las exportaciones mexicanas en el periodo de transición	29
2.2. El modelo neoliberal y las reformas estructurales en la economía mexicana	31
3. Importancia del comercio exterior en el período 1982-2002	35
3. 1. La incorporación de México al GATT	38
3. 2. El Tratado de Libre Comercio de América del Norte, TLCAN	40
3. 3. El Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea, TLCUE	42
Capítulo II. Identificación y cuantificación de la capacidad de las MYPES para superar la crisis y erigirse en soporte del desarrollo económico de México.	46
1. Estratificación	46
2.- Principales características y problemas de las MYPES.	50
2.1. Se constituyen con poca inversión	50
2.2. Las MYPES utilizan sencillos procesos productivos, de distribución y de comercialización.	51
2.3 Es escasa la investigación sobre el desarrollo de mercados de las MYPES.	60
2.4. Las MYPES son vulnerables a los cambios de política económica.	62
2.5. La normatividad para su promoción y consolidación ha sido equivocada, incompleta e inoportuna.	64
2. 6. Principales problemas de las MYPES.	67
2.7. Las MYPES son la principal fuente de empleo en México.	71
2.8. Las MYPES han contribuido significativamente al desarrollo sector-regional.	74
2.9. Ha sido insignificante su contribución, directa o indirecta, al crecimiento de las exportaciones.	79
3.- Evaluación de su potencial para coadyuvar al desarrollo económico de México.	84
3.1.-Los apoyos institucionales han sido equivocados e insuficientes	84
3.2.-Es diverso el impacto de las MYPES en la economía y el empleo.	86
3.3.Composición del sector empresarial en México	87
3.4.El comercio exterior de las MYPES no incide en la mejor distribución del ingreso ni en las cadenas productivas y distributivas de la economía mexicana	92

3.4.1. Las exportaciones no generan empleo ni salarios reales significativos en las MYPES.	92
3.4.2.-Las importaciones realizadas por empresas trasnacionales, las maquiladoras y las empresas mexicanas exportadoras, destruyeron las cadenas productivas e inhibieron la participación de las MYPES como sus proveedores.	95

Capítulo III. Propuesta para blindar e incrementar el potencial de crecimiento de las MYPES en beneficio del desarrollo económico de México.

98	
1.Fundamento	98
2. Teoría del Modelo Tradicional	102
2.1. Teoría Clásica	102
2.2. Teoría Neoclásica	103
3. Teoría del modelo del diamante nacional: competitividad	106
3.1. Origen y alcance del término competitividad	106
3.2. Definición de competitividad	107
3.3. La Teoría del nuevo modelo: Ventaja competitiva	108
3.3.1 Teoría de la competitividad sistémica: Altenburg, Esser, Hillebrand y otros.	118
3.3.2 Foro Económico Mundial,	121
3.3.3 Boston Consulting Group / Mckinsey	123
3.3.4 NAFIN: Competitividad nacional, estatal, sectorial, regional y de los perfiles de proyectos de inversión.	124
3.3.5 Programa de Desarrollo Empresarial de México (2001-2006), PDE	128

Capítulo IV. ¿Cómo blindar y fortalecer la competitividad de las MYPES mexicanas en la crisis para que sean factores del desarrollo económico?

133	
4. 1 Aplicación de la metodología a un caso específico	140
4.1.1- Identificación de la demanda.	140
4.1..2. Fortalezas y debilidades del sector en que se producen los bienes que satisfacen la demanda significativamente.	142
4.1.3 Fortalezas: Industria automotriz terminal.	142
4.1.4.- Debilidades: industria automotriz terminal	146
4.1.5. Medidas para fortalecer la competitividad de las exportaciones del sector y sus empresas.	148
4.1.6. Identificación de la demanda Nacional	152
4.1.6.1 Fortalezas y debilidades	154
4.1.6.1.2 Debilidades	154
4.1.6.1.3. Para incrementar la competitividad de las MYPES, sectorialmente se recomienda:	155
4.1.6.1.4 Para incrementar la competitividad de las MYPES se recomienda a nivel de empresa:	156
4.1.6.1.5 Para consolidar o ampliar su negocio:	156
Bibliografía	162

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 (véanse las acciones emprendidas en los Estados Unidos y las conclusiones de la Cumbre de los 20, celebrada recientemente en Londres, Inglaterra) 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.

En este contexto es que he juzgado oportuno hacer un estudio referido principalmente a estos dos estratos empresariales, por ser los más vulnerables ante los cambios de política económica que realiza el Estado para superar situaciones críticas como la que se está viviendo en la actualidad. Dicho estudio tiene un enfoque sistémico con objeto de identificar la normatividad institucional, las fortalezas y debilidades de estos dos segmentos empresariales, los programas instrumentados para su fomento y la evaluación de los mismos a lo largo del periodo en que se realiza esta investigación.

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, nació de la conjetura que me hice 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 “mas 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, se 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 describo 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, trasnacionales y con las grandes empresas exportadoras de México.

Como se muestra más adelante, uno de los resultados es la conclusión de que no fueron promovidas con medidas apropiadas, oportunas ni suficientes, lo cual se demuestra con el desarrollo gradual del guión temático establecido. No obstante, derivado del resultado anterior, quizás lo más importante es que encontré la manera de superar sus problemas sustantivos con medidas correctivas que se pueden implementar sin modificar las políticas públicas en el futuro inmediato, es decir, hallé que muchas debilidades de las MYPES pueden eliminarse o reducirse y que varias de sus fortalezas pueden consolidarse o ampliarse si se instrumentan políticas públicas de fomento empresarial adecuadas.

Considero que de haber sido promovidas oportuna y apropiadamente se habrían convertido en la alternativa al éxodo de compatriotas hacia el extranjero, tanto de los que sólo ofrecen su fuerza de trabajo como de los emprendedores cuya formación empresarial es aprovechada en los países hacia donde emigran en busca de las oportunidades de desarrollo que no encuentran en México.

Esta opinión se deriva de la evaluación sobre el efecto que han tenido los programas institucionales de fomento, que revela que no fueron ni han sido instrumentados para resolver los problemas *estructurales* de las MYPES, sino para resolver sus problemas *operacionales* en el entorno adverso que propició la política económica de estabilización con crecimiento hacia afuera, puesto que se obtuvo estabilización con estancamiento, situación que en nada beneficia a las MYPES como instrumentos estratégicos para la consecución del crecimiento y visualiza lejanamente su aportación al desarrollo socio económico del país.

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 (INEGI, 1992c, 1998d y 2002e).

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.

En este contexto, tres fueron los grandes objetivos que me tracé y pretendí alcanzar con el estudio:

1º contextualizar el análisis de las MYPES dentro de la economía mexicana inmersa en el sistema capitalista, privilegiando el análisis de su evolución y de la influencia que recibieron de los aspectos internacionales, principalmente del TLCAN.

2º Conjuntar, comprender y divulgar el universo de las micro y pequeñas empresas mexicanas, con sus características y problemas centrales emanados del entorno institucional existente.

3º Someter a discusión los procedimientos, llámense técnicas o políticas que hasta ahora se aplicaron para resolver los problemas de las micro y pequeñas empresas, así como la experiencia internacional y los caminos nacionales que han resultado más recorridos, para derivar de ellos una propuesta sobre cómo aumentar la competitividad de las MYPES, en beneficio del desarrollo económico futuro de México.

Dentro del primer objetivo se sitúa el tema en el contexto real en que opera la economía mexicana: es decir, en la globalización del capitalismo, última expresión de su trayectoria internacional. A través del análisis correspondiente se identificaron los elementos que constituyen el entorno macroeconómico de las MYPES, que constituyeron la fuente de las estrategias que se formularon para que mejoren su competitividad. Para ello se hizo énfasis en las características de la evolución del

capitalismo a que arriba me referí, en su penetración y asentamiento en México, así como en las políticas económicas instrumentadas para el desarrollo hacia adentro y hacia afuera, al igual que a su efecto en el desarrollo empresarial vinculado con las exportaciones y con el impacto que han provocado sobre las MYPES.

El segundo objetivo fue lograr mediante el análisis de la información disponible la identificación y cuantificación de las características y problemas que las aquejan como resultado de haberse gestado en el entorno macroeconómico del principal período de análisis: 1982-2006. En la medida que tuve un diagnóstico satisfactorio estuve en condiciones de adentrarme en el tercer objetivo: la propuesta de solución a los problemas sustantivos de las MYPES para superar la crisis actual, aumentar su competitividad y así convertirlas en elementos importantes del desarrollo económico de México.

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, dimanar 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 los 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 aun 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.

Cualesquiera 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

Con el propósito de contar con referencias teóricas suficientes para realizar el estudio y sustentar las sugerencias que se hagan, de manera inicial (en el capítulo III se hará un análisis profundo), 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, CFE, 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 trasnacionales 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 monopolicamente 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 (por que 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:

- Conceder incentivos fiscales (llamados Certificados de Devolución de Impuestos) a las empresas exportadoras;
- la importación de insumos exentos de cargas fiscales;
- el otorgamiento de créditos preferenciales a través del Fideicomiso de Fomento a las Exportaciones, (FOMEX),
- el financiamiento blando de inversiones orientadas a las exportaciones y la sustitución eficiente de importaciones, a través del FONEI;
- la promoción de las exportaciones mediante la creación del Instituto Mexicano de Comercio Exterior, (IMCE), y
- 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 las 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)	15.7	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 porcentajes.

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 hacía 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 3) 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 Klochovsky (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 de 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), signado 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 Wadgymar, 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, fotocopadoras, videocasetteras, 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, debían 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 si 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 Constantes)	Δ Anual %	Tasa de Inflación Anualizada Base 2002
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	3016.2	6.3	945,190,133	28.6	22.7
1992	46,195.6	8.2	62,129.3	24.3	3094.1	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					

n.d. No disponible

a/ Millones de US dólares

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

Δ: Variación anual en porcentajes.

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.

Resta decir que este es el entorno macroeconómico que sirve de referencia para explicar el origen, la evolución, las características, problemas y perspectivas de las MYPES, que se describen en el capítulo II.

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: 18 de marzo de 1990	Tamaño de empresa	Personal	Ventas
	Micro	hasta 15	hasta 110 s.m. ⁽¹⁾
	Pequeña	hasta 100	hasta 1,115 s.m. ⁽¹⁾
	Mediana	hasta 250	hasta 2,010 s.m. ⁽¹⁾
Fecha del Diario Oficial: 11 de abril de 1991			
	Micro	hasta 15	⁽²⁾
	Pequeña	16 a 100	⁽²⁾
	Mediana	101 a 250	⁽²⁾
Fecha del Diario Oficial: 3 de diciembre de 1993			
	Micro	hasta 15	hasta \$900,000
	Pequeña	hasta 100	hasta \$9'000,000
	Mediana	hasta 250	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. Las MYPES utilizan sencillos procesos productivos, de distribución y de comercialización.

Los resultados a que llegué mediante la observación comparativa y con las encuestas que realicé con otros estudiosos del tema para conocer los procesos productivos, distributivos y de comercialización, indican por ejemplo que las MYPES manufactureras utilizan procesos de fabricación , maquinaria y equipos que no son complejos, y que trabajan en instalaciones con características de taller, con pocos empleados y en condiciones informales de operación. A similares resultados también llegó un estudioso del tema como José Octavio Martínez (1992: 22).

En lo que se refiere a las MYPES no manufactureras, , basta mirar alrededor para darse cuenta que operan con métodos simples de comercialización o de servicios; también, que el dueño del negocio suele desempeñar una diversidad de actividades y frecuentemente cuenta con la colaboración de los miembros de la familia que generalmente no reciben un salario ni cuentan con prestaciones sociales, situación que irónicamente coadyuva en la supervivencia de las MYPES cuando enfrentan adversidades económicas.

Es conveniente señalar que para ir conociendo la importancia que tienen estos estratos empresariales en el desarrollo económico de México, se optó por seleccionar y analizar 16 productos que son prioritarios para el bienestar económico de la sociedad y que en consecuencia, son representativos y suficientes para probar que las MYPES operan con procedimientos sencillos de fabricación, distribución y comercialización, pero sobre todo que utilizan mucha mano de obra, materias primas, insumos, maquinaria y equipo de fabricación nacional, lo cual las hace insustituibles como instrumento para acrecentar el bienestar social y económico: A continuación se describen los procesos productivos de los 16 productos

i). Puré de jitomate

El jitomate es un fruto comestible de mayor consumo en la cocina diaria y constituye un componente casi indispensable como complemento de infinidad de guisos y ensaladas. Existen actualmente diversos sistemas de elaboración que permiten su industrialización mediante procesos que conservan sus propiedades alimenticias.

Las materias primas que se requieren para la obtención y conservación del puré de jitomate son: el propio jitomate, salmuera, condimentos, conservadores y, como insumos, podemos mencionar el agua de servicio, vapor, aire, latas, etiquetas y cajas.

La maquinaria y equipo a utilizar son: Báscula, lavadora rotativa, escaldadora, prensa, dosificador, engargoladora, autoclave, secadora, etiquetadora y empacadora. Como equipo auxiliar podemos citar a las calderas, tanques, equipo de laboratorio, equipo de transporte. Mesas y transportadores.

Su distribución se hace en espacios y segmentos de mercado reducidos y se comercializan en muchos casos, en el área de influencia de la empresa productora. En general y por problemas de espacio, se dirá que esta observación también es válida para los otros 15 productos en estudio.

ii). Harina de trigo

Es un alimento energético que constituye normalmente una tercera parte del ingreso calórico y proteínico del ser humano. Para su fabricación se usa el mismo trigo como materia prima y vitaminas para hacerlo más nutritivo. Los insumos principales son el aire agua y sacos de algodón.

La maquinaria y equipos necesarios son: cribas, compresores, tanques de templado, maquina de rodillos, purificadores, molinos, tanques de blanqueo, maquina ensacadora y, el equipo auxiliar: mesas de trabajo, equipo de transporte, equipo de laboratorio, almacén.

iii). Carne

La carne y sus productos derivados comprenden el tejido muscular que rodea el esqueleto de la vaca, el cerdo, la ternera, las aves de corral y diversos animales que son de caza; y los órganos que, como la lengua, el hígado, los riñones, el corazón, el páncreas, los sesos, el timo, los pulmones y el bazo, constituyen una parte importante de la alimentación humana.

Los principales componentes de la carne son: agua, proteínas, grasas, minerales, pequeñas cantidades de glucosa, glucógeno y ácido láctico.

Esta actividad requiere sólo al animal como materia prima para su matanza. Posteriormente esta carne se puede industrializar o ser de consumo directo: La maquinaria a utilizar son básculas, cuchillos, regaderas, mesas de trabajo y refrigeradores; el equipo auxiliar está compuesto por balas, ganchos, canales, equipo de transporte.

iv). Salchichas

La industria empacadora de carne fue la primera industria importante que desarrolló la manipulación mecánica y la producción en línea continua.

La salchicha es considerada como un producto con mucha demanda y está considerada como producto básico. Existen muchos tipos de embutidos que se fabrican en la misma forma, la variación sólo consiste en las cantidades de materias primas usadas en su formulación. Se utilizan principalmente carne, conservador, especias, sal, azúcar, colorantes, pan, insumos como agua, plástico, vapor, electricidad. La maquinaria consiste en embutidoras, cocedoras, molinos, selladoras y, el equipo auxiliar: cámaras refrigeradoras, básculas, mesas de trabajo y equipo de transporte.

v). Mantequilla con sal

La grasa de la leche se ha considerado como su componente más valioso, la cual se bate para obtener la mantequilla, que se define como el producto alimenticio hecho

a partir de la crema, con o sin material colorante. Para su producción se requiere la crema de leche, fermento, solución de achiote y sal; los insumos requeridos son agua, papel, electricidad y moldes. La maquinaria utilizada es un pasteurizador de tambor, un refrigerante, cubas cerradas con serpentín, batidora, triturador, cortadoras y empacadoras; el equipo auxiliar está constituido por tanques de almacenamiento, cámaras de refrigeración, equipo de laboratorio y de transporte.

vi). Pan en su presentación de bolillo

El bolillo es un pan con gran demanda y es el producto que tiene mayor importancia dentro de la clase industrial a la que pertenece. Para su elaboración se utiliza el agua, la harina de trigo, azúcar, sal, levadura e insumos como gas y energía eléctrica. La maquinaria: mezcladora, amasadora, refrigeradora, cortadora, moldeadora, horno y báscula. En el equipo auxiliar destacan las bandas transportadoras, las mesas y las básculas.

vii). Hilados cardados de algodón

Se utilizan para una gran variedad de telas y artículos finales requeridos por la clase popular. La tecnología que se usa es muy similar a la empleada generalmente para la producción de hilos con fibras cortas. Para su producción se utilizan algodones cortos y borras largas procedentes de procesos anteriores. Es necesario usar abridoras, botones, cardas, manuales, pabiladoras continuas de hilar y devanadoras. El equipo auxiliar es : abridoras, de balas, dinamómetros, balanzas de precisión, fibrógrafos, motores, bandas, engranes, ruedas dentadas, subestación eléctrica, aspiradores, viajeros, carretes, canillas, instalaciones eléctricas, calderas- botes y equipo de taller.

viii). Suéteres de lana y acrílano

Para su producción se utilizan hilos o estambres de lana mezclados con acrílano, hilos para coser de materiales diversos, botones, cierres ,bordados y adornos en casos especiales. Se usan tejedoras rectilíneas o circulares, remalladoras, planchas de vapor y eléctricas, cortadores eléctricos, maquinas sencillas para coser, overlock,

gabeadoras de zigzag, ojaleras, botoneras y bordadoras. El equipo auxiliar lo constituyen calderas, instalaciones eléctricas y de vapor, agujas, ganchos, mesas de corte, transmisiones, anaqueles, patrones, escuadras, reglas y etiquetadoras.

ix). Pantalones de poliéster

Es una de las prendas de mayor uso comparativamente con las demás; lo usan hombres, mujeres y niños. Las instalaciones de los talleres son las tradicionales y prácticamente, es el mismo proceso para todo tipo de pantalones; con cierta diferencia en sus operaciones en razón a los modelos, tallas, estilos, etc. Se usan telas poliéster de diversas calidades, anchura y acabado. Como materiales auxiliares figuran: cierres, hilo para coser y telas para forros y bolsas.

La maquinaria consiste en cortadoras eléctricas, maquinas de coser sencillas, pretinadoras, maquinas overlock, planchadoras, etiquetadoras, botoneras, ojaladoras y, el equipo auxiliar: mesas de corte, escuadras, reglas, patrones, instalaciones eléctricas, caldera, instalaciones de agua y de vapor, tijeras, agujas, refacciones, anaqueles, carritos de transporte.

x). Calzado para mujer

La tecnología y métodos de fabricación tienen prestigio mundial y el amplio reconocimiento de la calidad del producto en el mercado internacional.

Las materias primas son en su mayoría partes de origen nacional, aunque en algunos casos se importan cueros y pieles cuando existe escasez. El consumo principal es de pieles de becerro, cabra, ternera, vaquetas, suelas, tacones y otros.

Como materiales adicionales figuran las hebillas, ojillos, hilos para coser, cartón comprimido, tintas, grapas, telas diversas, endurecedores, remaches cajas, de cartón, pegamentos y otros materiales.

Dentro de la maquinaria utilizada destacan las cortadoras, desviradoras, cosedoras, planchadoras, montadoras, suajadoras, rebajadoras, acabadoras, tecolotas, engrapadoras, foleadoras, ribeteadoras, hormeras, clavadoras, conformadoras, dobladilladoras, biseladoras, moldeadoras, montadoras de puntos, pegadoras.

El equipo auxiliar comprende hornos para secado y pintura, bandas transportadoras, compresoras, pistolas para engrapar, mesas para corte, ventiladores, armarios, carretillas de madera, mesas metálicas, secadoras, de hormas, extractores de aire, calderas, subestación eléctrica y otros.

xi). Literas de madera

El constante crecimiento demográfico en zonas urbanas y el uso indispensable de muebles en todos los niveles de la población, han dado origen al incremento productivo de la industria mueblera, así como a la fabricación de accesorios afines a la misma, y a la reparación de todo tipo de muebles.

Para elaborar el producto de referencia, la materia prima básica consiste en madera de pino y los materiales complementarios son: tornillos, pinturas diversas, lacas, barnices, lijas, resanadoras, tubos, metálicos, bisagras, clavos, cola, pegamento y otros.

No existen problemas para el abastecimiento de las materias primas y materiales anteriores, en razón de su existencia en plaza, excepto cuando los proveedores de madera se demoran en la entrega a las plantas transformadoras.

Se usan sierras, cinta, sierra banda, desorilladoras, sierras circulares, canteadoras, tornos, lijadoras, prensas, afiladoras, encuadradoras, pulidoras, trompos, recortadora de bastones, cepillos y caladoras.

El equipo auxiliar son taladros, cuchillos, compresoras, bombas, pistolas para pintar y barnizar, motores, bandas, extractores de aire, esmeriles, tornillos de banco, herramientas diversas, bandas transportadoras, instalaciones eléctricas , y otros.

xii). Libros tipo rústico

Su presentación es un libro económico que abarca los libros de texto y culturales encuadrados con pastas delgadas y sencillas.

Las materias primas y materiales más utilizados son las hojas de papel, tipografía, clichés, tintas, hilos, pegamentos y cartulinas. Se usan también insumos como el agua, barnices y solventes.

Las maquinas requeridas para su producción son linotipos, prensas rotativas y planas, guillotinas, dobladoras, cosedoras, pegadoras (guardas), engomadoras, etc.

El equipo auxiliar son moldes, crisoles, fuentes de matrices, tipos, plecas, transportadores de banda, cuchillas, flejadora, equipo de fotografía (Cámaras, lentes, amplificadores), equipo para grabar láminas, básculas, lavadoras de rodillos, foliadoras, etc.

xiii). Botellas de plástico

Este tipo de botellas es un insumo indispensable para el envase de productos alimenticios, domésticos, químicos e industriales, para transportar el producto terminado hasta el consumidor; han venido a sustituir envases de vidrio, cartón y madera por que tienen mayor resistencia, ocupan menos espacio, fácil rotulación del envase, menos peso, etc.

Se usan para su fabricación monómeros como el prolipropileno y cloruro de polivinilo, desperdicio de botellas , limpio y molido, pigmentos, pinturas y solventes, además de insumos como el agua, aire y la energía eléctrica.

Se utilizan maquinas mezcladoras, sopladoras, cortadoras, secadora, El equipo auxiliar son tambores de lámina, moldes, túneles de enfriado, transportadores de banda, báscula. Canastillas, herramientas en general y placas.

xiv). Ladrillos

El ladrillo de barro cocido resuelve problemas de vivienda y está clasificado como prioritario. Los de mayor uso son los macizos de forma rectangular y los huecos. Su fabricación tradicionalmente ha sido artesanal, lo que ha ocasionado problemas de calidad y desperdicio en perjuicio del productor y del consumidor. Actualmente un reducido porcentaje de la industria productora de ladrillos de barro cocido ha mejorado sus instalaciones con sistemas de producción técnicamente mejor diseñados, obteniéndose con ello mayor producción y costos más favorables en relación a las inversiones realizadas.

Los bancos o yacimientos de barro de calidad y volumen suficiente constituyen la materia prima. Dentro de los insumos energéticos destacan el gas, petróleo o combustóleo.

Para su transformación se usan molinos (martillos, bolas, barras, etc.), mezcladora, amasadora, batidora, cortadoras (discos, sierra), equipo dosificador (agua), cribas vibratorias, hornos (mampostería), quemadores y, el equipo auxiliar lo constituyen los tamices, tanques (combustibles), tarimas de madera, recuperadores para calor, silos/tolvas, refacciones en general (baleros, engrenes, boquillas, bandas, etc.) cisterna para el agua, palas, picos, molderas, carretillas, etc.

xv). Muebles metálicos

Su línea es muy amplia tanto en su aplicación como en los diferentes materiales que se emplean para su construcción.

La materia prima principal es la lámina de acero en diferentes calibres; también se usan láminas galvanizadas y de acero inoxidable. Los materiales auxiliares son

soldaduras, pintura, tornillería, pijas, remaches, sustancias químicas, herrajes, cerraduras y otros.

La maquinas que se utilizan son cizallas (navajas o discos), prensas, troquel, punteadoras, soldadoras y horno. El equipo auxiliar son compresoras de aire, sistema de limpieza, motores eléctricos, controles, taller mecánico (torno, cepillo, taladro, esmeriles, montacargas, etc.)-

xvi). Grúas viajeras tipo puente

Se usan para levantar y transportar cargas pesadas en diferentes procesos industriales; destaca por su fácil maniobrabilidad la “grúa viajera”. Su construcción la integran los siguientes elementos: vigas o rieles para movimiento longitudinal de carga, puente o estructura para movimientos transversales de la carga y carro-malacate (tambor) equipado con motor eléctrico, reductor de velocidad, cables, gancho y controles para elevar y trasladar la carga.

Algunas empresas fabricantes de grúas viajeras importan el carro-malacate. Las materias primas en general son placas de acero, lámina y perfiles estructurales y comerciales, piezas fundidas y forjadas.

La maquinaria que se utiliza comprende cizalla, punzadora, equipo de corte –oxi-acetileno, sierra circular y de cinta, prensa, troqueladora, de cortina e hidráulica, taladros, tornos, fresadora, cepillos, etc.

Dentro del equipo auxiliar destacan las caretas (soldadura eléctrica) esmeriles, lijadoras, equipo de pruebas (resistencia de materiales y eléctricos), equipo de pintura, mesas, plantillas o dispositivos y herramientas en general.

En resumen, hay evidencia plena de que son sencillos tanto los métodos de producción como, la maquinaria y equipo de trabajo que utilizan las MYPES para producir bienes y prestar servicios. Derivado de lo anterior se considera que México

tiene todos los elementos necesarios para que estos estratos empresariales fabriquen la mayoría de los productos manufacturados de consumo básico (con materias primas y mano de obra local), así como para distribuirlos hacia puntos de venta estratégicos que hacen viable su pronta comercialización para el consumo inmediato, de manera prioritaria, en el mercado nacional, es decir, tienen potencial de crecimiento.

2.3 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.

2.4. 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 inicio 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 aplicadas 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. .

2.5. 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. 6. 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 patrones 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 por que 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 cualesquiera 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, aún 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.

B. Sobre su efecto en la economía y el empleo

2.7. 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 los sectores 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 Económicos¹.

Así, los siguientes tres cuadros resumen presentados a continuación son elaboraciones propias derivadas de los cuadros 7,8,9,10,11, 20,21,22,23 y 24, del Mercado de Valores ya citado , los cuales revelan a “grosso modo “ que en 1999 los tres sectores antes mencionados, fueron los que proporcionaron un poco más del 25.0% (11. 9 millones de personas) de las oportunidades de ocupación; el resto, alrededor del 75.0% (30.0 millones de personas) provino de los otros sectores de la economía mexicana. O sea que la verificación de la hipótesis: el análisis profundo y detallado sobre las características de ocupación, proviene de algo más del 25.0% del total registrado, por tamaño de empresa.

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.

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.

Cuadro 7: Personal ocupado por sector económico y tamaño de empresa,1989

Sector	Micro	Pequeñas	Medianas	Grandes	Total
Manufacturas ²	Datos	no	dispo	nibles	2,600,000
Comercio	1,184,728	356,966	350,548	277,108	2,169,350
Servicios	1,040,564	198,616	136,832	342,798	1,718,810
Subtotal	Datos	no	dispo	nibles	4,941,231
Resto					
Total					

Cuadro 8: Personal ocupado por sector económico y tamaño de empresa,1994

Sector	Micro	Pequeñas	Medianas	Grandes	Total
Manufacturas ²	634,234	593,744	497,459	1,520,605	3,246,042
Comercio	1,915,013	485,777	431,789	380,294	3,212,873
Servicios	1,708,915	283,683	214,795	590,771	2,798,164
Subtotal	4,258,162	1,363,204	1,144,043	2,491,670	9,257,075
Resto					
Total					

² Información tomada del *Mercado de Valores*, Nacional Financiera, enero y febrero del 2002, para el cuadro 7; además, del Censo Económico de 1994, para el cuadro 8 y del Censo Económico de 1999, para el cuadro 9.

Cuadro 9: Personal ocupado por sector económico y tamaño de empresa,1999

Sector	Micro	Pequeñas	Medianas	Grandes	Total
Manufacturas ²	1,079,220	500,379	1,178,433	1,474,290	4,232,322
Comercio	2,199,368	569,259	524,677	491,565	3,784,869
Servicios	2,280,057	387,131	273,035	980,377	3,920,600
Subtotal	5,558,645	1,456,769	1,976,145	2,946,232	11,937,791
Resto					
Total					

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

2.8. Las MYPES han contribuido significativamente al desarrollo sector-regional.

Estas empresas están presentes en todo el territorio nacional y en prácticamente todas las actividades que integran la economía nacional. Su importancia económica espacial y sectorialmente, ante la ausencia de otros indicadores, a continuación se describe en términos de empleo y del número de unidades económicas por entidad federativa y sector económico.

Sector manufacturero

Para caracterizar dicha contribución de las MYPES se parte sólo de los datos del Censo de 1999 porque el documento descrito de Nacional Financiera no trae esta información por entidad federativa y porque los Censos Económicos anteriores fueron conformados con criterios de estratificación diferentes³. En este documento se indica que en el país existían 344 mil 118 industrias, de las cuales el 95.4% eran microempresas, que daban empleo al 25.7%; 2.7 % eran pequeñas y daban ocupación al 11.9% del total, de manera que juntas las MYPES, representaban al 98.1% de los negocios industriales en los que laboraban el 37.6% de los 4 millones 232, 322 trabajadores registrados en el sector manufacturero.

En las siguientes seis entidades (INEGI, 1999a:48) se concentraba el 47.6% de las microindustrias: Estado de México, 10.1%; Distrito Federal, 8.6%; Puebla, 8.7%; Jalisco, 8.0%; Veracruz, 6.2% y Guanajuato 6.1%. En estas mismas entidades se localizaba el 57.9% de las micro y pequeñas industrias, el 50.0% de las medianas y fortuitamente sólo el 35.4% de las grandes industrias. Lo anterior es vivo reflejo de la concentración económica que tradicionalmente ha existido en el país. Por otra parte, sería de esperarse que el número de empresas guardara una estrecha relación con el personal ocupado antes descrito por entidad federativa, lo cual resultó cierto en el

³ El INEGI/b publicó la metodología de los Censos Económicos de 1999 y en el punto 54 de su publicación relativo a la comparabilidad con los censos económicos de 1994, indica que ambos eventos censales son comparables en lo que se refiere a los ámbitos rural y urbano, pero no dicen nada sobre la estratificación empresarial, por lo que se decidió continuar trabajando sólo con el Censo de 1999.

caso del Distrito Federal, Estado de México y Jalisco, ya que se mantuvieron en el grupo de las seis entidades más importantes que daban empleo a través de las MYPES; sin embargo Puebla, Veracruz y Guanajuato fueron sustituidas por Chihuahua, Nuevo León y Baja California, que aun teniendo un menor número de unidades productivas, revelaron que éstas generaron más empleo, de manera que del total del empleo (100%) que daban las microindustrias, el 52.8% lo proporcionaban estas seis entidades y del 100% de la ocupación manifestada en las pequeñas, el 57.3% de los trabajadores indicó residir en estas seis entidades mencionadas.

Aun cuando no existe información de las actividades industriales por entidad federativa, al utilizar con propósitos meramente ilustrativos y complementarios los datos contenidos en el cuadro 12 del Apéndice Estadístico, se observa que de un total de 344,117 industrias, el sector registró 337,312 como MYPES dedicadas principalmente a la producción de masa de nixtamal, estructuras metálicas, de muebles, vidrio, editorial, prendas de vestir, pan, galletas y similares, es decir, productos de manufactura sencilla y por ello presentes en todo el país, en otras palabras, enfocadas a satisfacer el consumo en el mercado interno.

En este contexto de la escasez y/o inexistencia de la información desglosada espacial y sectorialmente, pero tratando de conocer aunque sea indirectamente el impacto de las MYPES con el uso de otros indicadores relacionados, es interesante señalar de manera agregada (INEGI, 1999a: 55) que estos estratos porcentualmente registran mayores relaciones analíticas positivas que el resto de las empresas en lo que se refiere a: remuneraciones a activos fijos netos (las micro, 23% y las pequeñas, 32.04%); remuneraciones a valor agregado censal bruto (micro, 35.1%; pequeñas, 38.3%); valor agregado censal bruto a producción bruta total (micro, 31.1% y pequeñas, 31.2%). Estas relaciones económicas favorables a las MYPES ponen de manifiesto la conveniencia de apoyarlas permanentemente, puesto que muestran respectivamente, una mayor presencia del factor trabajo por unidad de inversión en la producción de bienes industriales y dentro del proceso productivo en

general. Lo anterior vigorizaría el desarrollo regional con actividades que proporcionan empleo en espacios territoriales en que se pueden usar la mano de obra y las materias primas locales para generar productos con valor añadido e incrementar el empleo.

Sector comercio

Para conocer el efecto de este tamaño de empresas en las actividades comerciales y demarcaciones territoriales en que operan, se analizaron del cuadro 2 al 7 del Anexo Estadístico por contener una serie de diez años que permite hacer el análisis tendencial y de dinamismo que no fue posible realizar con los pocos datos del sector manufacturero. En el cuadro 2 se indica que este sector tiene una presencia significativa de establecimientos en todas las entidades federativas, sin embargo, predominan en el Estado de México, Distrito Federal, Jalisco, Veracruz, Guanajuato y Puebla. El cuadro 3 contiene la información relativa a las micro empresas distribuidas en el espacio nacional desde 1989 hasta 1999, en el que se constata que son las de mayor presencia en la geografía del país y que en el quinquenio de 1989 a 1994 experimentaron su mayor dinamismo, al crecer 61.8%, que contrasta notablemente con el 19.4% del segundo lustro de análisis y cuya explicación podría ser la crisis del bienio 1995-1996.

Al realizar el análisis en función del personal ocupado por entidad federativa, el cuadro 7 del Apéndice Estadístico, muestra que en 1989 estaban registradas 2,169,350 personas como ocupadas en actividades de índole comercial; 3,212,873 en 1994 y 3,784,869 en 1999, dando lugar a una variación porcentual del 48.1% en el periodo 1989-1994, de 17.8% en el siguiente lustro y de 74.4% de 1989 a 1999. Al no contar con la información desglosada por tamaño de empresa para el periodo de estudio, sólo se comentará que las cinco entidades que proporcionaron más oportunidades de empleo fueron:

Cuadro 10: personal ocupado en las principales entidades federativas

Entidad	1989	%	Entidad	1994	%	Entidad	1999	%
Distrito Federal	434,862	20.0	Distrito Federal	567,855	17.7	Distrito Federal	589,873	15.6
EdoMex	189,539	8.7	EdoMex	326,188	10.2	EdoMex	409,063	10.8
Jalisco	162,406	7.5	Jalisco	242,668	7.6	Jalisco	290,832	7.7
Veracruz	126,876	5.8	Veracruz	179,622	5.6	Nuevo León	205,979	5.4
Nuevo León	117,142	5.5	Nuevo León	168,705	5.3	Veracruz	201,603	5.3
Subtotal	1,030,825	47.5	Subtotal	1,485,038	46.2	Subtotal	1,697,350	44.8
Resto	1,138,525	52.5	Resto	1,727,835	53.8	Resto	2,087,519	55.2
Total	2,169,350	100.0	Total	3,212,873	100.0	Total	3,784,869	100.0

Fuente: elaboración propia con datos del cuadro 7 de la Revista el Mercado de valores (2002).

Se observa que para el año de 1999 cambió la posición que ocupaban las entidades desde 1989, al detectarse que Nuevo León avanzó al cuarto lugar desplazando a Veracruz al quinto lugar. También se constató que las primeras cinco entidades en conjunto fueron perdiendo participación: Ello se debió a que dentro del “Resto” fue creciendo la ocupación en entidades como Puebla y Guanajuato en 1994 y en 1999 en Michoacán, Chihuahua, entre otros.

En este sentido es que la información de los cuadros 8 y 9 del Anexo estadístico permite constatar el gran impacto de las MYPES en la generación de empleo en las entidades federativas, en particular en el Estado de México, Distrito Federal, Veracruz, Puebla, Jalisco y Nuevo León, ya que en estas como en otras entidades (Cuadro 13 del Anexo Estadístico) el sector comercio ha contribuido significativamente por medio de las MYPES en la creación de empleos y bienestar económico, desarrollando principalmente el comercio al menudeo de productos alimenticios, bebidas y tabaco, así como en la venta de artículos personales y domésticos, de automóviles, sus partes y accesorios.

Sector servicios

El cuadro 14 de la Revista el Mercado de Valores (2002) pone de relieve que dentro de las MYPES en 1999 destacaban los restaurantes, bares y centros nocturnos, la reparación y mantenimiento automotriz, así como, afortunadamente, los centros de servicios médicos, preferentemente del sector privado. Por otra parte, dichas actividades eran desempeñadas en 1989 por 1,718,810 personas, mismas que aumentaron a 2,798,164 en 1994 y a 3,920,600 en 1999, lo que representó una variación del 62.8% en el periodo 1994/1989 y de 40.1% en el de 1999/1994 y, en la década 1999/1989 de 128.1%. Las cinco entidades que proporcionaron más empleo fueron:

Cuadro 11: Empleo por entidad federativa

Entidad	1989	%	Entidad	1994	%	Entidad	1999	%
Distrito Federal	438,097	25.5	Distrito Federal	686,456	24.5	Distrito Federal	889,502	22.7
Jalisco	112,280	6.5	EdoMex	218,350	7.8	EdoMex	324,037	8.2
EdoMex	111,149	6.5	Jalisco	190,919	6.8	Jalisco	296,604	7.6
Veracruz	94,866	5.5	Nuevo León	155,295	5.5	Nuevo León	237,055	6.0
Nuevo León	93,125	5.4	Veracruz	142,415	5.2	Veracruz	195,392	5.0
Subtotal	849,517	49.9	Subtotal	1,393,435	49.8	Subtotal	1,942,590	49.5
Resto	869,293	50.1	Resto	1,404,729	50.2	Resto	1,978,010	50.5
Total	1,718,810	100.0	Total	2,798,164	100.0	Total	3,920,600	100.0

Fuente: Elaboración propia con datos del cuadro 20 de la Revista el Mercado de Valores (2002).

El personal que laboraba en el sector servicios, de acuerdo con los cuadros 15,16,17 18 y 19, se localizaba en toda la geografía del país. Los estados con mayoría de MYPES eran en 1999: el Distrito Federal, Estado de México, Veracruz, Michoacán, Nuevo León y Jalisco, que estaban clasificados como de mayor o mediano desarrollo

relativo, el cual se atribuía en parte a las MYPES que no sólo apoyaban al aparato productivo, sino que también ocupaban a más trabajadores. Cuadro 21.

Al relacionar el número de unidades económicas con el empleo que generan, destacan los siguientes resultados generales:

- 1.- Las micro, alrededor del 98.0%, dieron ocupación al 60.0% de los trabajadores;
- 2.- Las pequeñas, casi 1.4%, dieron empleo digamos que al 10.0% del total;
- 3.- Las medianas, 0.4%, proporcionaron plazas al 7.0% de las personas;
- 4.- Las grandes, 0.3%, ocuparon aproximadamente al 23.0% restante.

Lo anterior indica que de cada diez empleos producidos en el sector servicios, 7 correspondieron a los dos primeros estratos empresariales.

Por región económica diremos que los micro establecimientos en 1999 se distribuían de la siguiente manera: el 36.0% en la Región Centro; 25.6% en la Pacífico; 15.6% en la Frontera Norte; 12.2% en la Centro-Norte y el 10.6% complementario en la Región Golfo.

C. Las MYPES y el comercio exterior de México

2.9. Ha sido insignificante su contribución, directa o indirecta, al crecimiento de las exportaciones.

La información oficial (SE, 2003a) disponible que a continuación se presentará, pone de relieve la escasa participación de estos estratos empresariales en el comercio exterior mexicano. Como se observa a continuación, podemos decir que es muy pequeño el número de empresas exportadoras importantes; igualmente, que las micro empresas no están incluidas, posiblemente por que no venden nada al exterior.

Cuadro 12: Número de empresas de exportación y porcentaje de participación

Tamaño de empresa	Número de empresas	%
Grande	312	0.8
Maquiladoras	3,436	8.9
Pequeña y mediana	34,700	90.3
Total	48,448	100.0

Derivado de los datos anteriores se encontró el siguiente contraste: aun cuando las empresas pequeñas y medianas representaban el 90.3%, su contribución en la constitución de los flujos de ventas externas era modesta, ya que lo hacían en la siguiente magnitud relativa:

Cuadro 13: Tamaño de empresa y su porcentaje de contribución a las exportaciones

Tamaño de empresa	% de contribución
Grande	51.8%
Maquiladoras	41.5
Pequeña y mediana	6.7
Total	100.0

Los esfuerzos de penetración de estos estratos empresariales en los mercados internacionales contrastan grandemente con las estadísticas encontradas en otros países, donde participan significativamente con porcentajes del siguiente orden:

Cuadro 14: Análisis comparativo de la participación de las PYMES mexicanas con la de otros países en las exportación .

País	% de las PYMES
México	6.7
Canadá	9.3
Argentina	10.0
EEUU	31.4
España	40.0
Italia	40.0

El análisis de la información anterior permite inferir que:

todo parece indicar que oficialmente no hay registros de la participación de las microempresas dentro de las exportaciones mexicanas , aun cuando en opinión de la Secretaría de Economía representan el 95.4% del total, lo cual es muy lamentable;

Las micro empresas tampoco son importantes en las ventas que los otros países hacen al exterior, ya que como en México, hablan de PYMES y no de MYPES.

En el caso de México se deduce que las pequeñas empresas, conjuntamente con las medianas son las que contribuyen con el 6.7% del total exportado;

Son pocas las empresas grandes mexicanas (312) y sin embargo contribuyen con el 51.8% de nuestras ventas al exterior;

Las maquiladoras participan con un gran número (3,436) y porcentaje de exportación (41.5%), mostrando la dificultad que existe para elaborar una política uniforme de promoción para asegurar su permanencia en México, así como la vulnerabilidad de nuestro país cuando las maquiladoras salen hacia otros países; y

Existe un amplio potencial de crecimiento de su contribución a las exportaciones; en el largo plazo podrían hacerlo como ahora lo hacen en los otros cinco países mencionados.

Por otra parte, analizando las exportaciones mexicanas en el marco del TLCAN , es interesante mencionar que predomina la opinión de que, en términos generales, el TLCAN trajo muchos beneficios a México, en virtud de que favoreció el aumento y dinamismo de las ventas mexicanas al exterior, inclusive a niveles superiores a los previstos, como es el caso, digamos, del crecimiento de nuestras exportaciones a la Unión Americana, a una tasa promedio de crecimiento anual de 19.2% en el quinquenio 1994-1998. Sin embargo, también es de aceptación general que no resolvió los problemas estructurales de nuestra economía, como son el desempleo, el encadenamiento de esta actividad exportadora con el resto de la economía

nacional, los bajos salarios reales, la concentración de la riqueza y, en adición, los procesos de aprendizaje que rebasan las relaciones estrictamente comerciales.

Así, la experiencia del TLCAN no ha dado la pauta para establecer condiciones endógenas de crecimiento y, en consecuencia, ha ocasionado que para exportar se requiera de bienes importados, situación que impide a las MYPES ser proveedoras del sector exportador.

En un estudio realizado (Dussel Peters, 2000:23 y 27) se muestran las exportaciones de los principales 10 capítulos de exportación a EEUU, mismos que al ser analizados revelan que prácticamente no hay productos elaborados por las MYPES, en virtud de que se refieren a maquinaria, aparatos y material eléctrico, grabadoras, automóviles, tractores, reactores nucleares, calderas, aparatos mecánicos, combustibles, minerales, aceites minerales, prendas y complementos de vestir, muebles, legumbres y hortalizas, manufactura de fundición, entre otros.

Fácilmente se detecta que son productos de alta tecnología e intensivos en capital, atributos que es difícil hallar en las micro empresas mexicanas, razón por la cual raras veces pueden producirlos y, no se diga exportarlos directamente en grandes cantidades.

Indirectamente tampoco pueden exportar, por que nuestras exportaciones se caracterizan por tener un alto contenido de insumos y partes importadas (Dussel Peters, 2002: 27), aspecto que limita la participación de las MYPES en su encadenamientos productivo al sector.

De ahí que la estimación mostrada en párrafos anteriores, hecha por la Secretaría de Economía, de que participan junto con las empresas pequeñas y medianas, con un 6.7% del total, puede interpretarse como que se refiere a la mediana empresa, preferentemente.

Se concluye diciendo que las actividades de exportación, en gran medida corresponden al sector manufacturero, bujía de su crecimiento, el que se apoya en unas cuantas empresas mexicanas (312) y en las maquiladoras (3,436), las cuales enfrentan problemas de alta dirección en el diseño de estrategias de venta y de carácter técnico para generar, ampliar o consolidar sus encadenamientos con las MYPES del país, motivo por el que éstas contribuyen modestamente en nuestras ventas al exterior.

Esta característica se verificó con los resultados de la Encuesta Nacional de Micronegocios, realizada por el INEGI en el año 2002, los cuales indican que de 4.4 millones de estas unidades económicas registradas en ese año, sólo 2,431 de ellas realizaron actividades de importación o exportación (cuadro 1.40); de estas últimas, 1,202 eran industrias manufactureras que fabricaban productos de madera; 956 eran comercios dedicados a la compra-venta de maquinaria, equipo, instrumentos, aparatos herramientas, sus refacciones y accesorios, incluido el equipo de transporte. El sector transporte aglutinaba los restantes 273 micronegocios, que manifestaron ser transportistas de carga dentro de las actividades de comercio exterior.

Dicha encuesta del 2002 señala que 6,432 micronegocios tenían como cliente principal a la maquila, actividad que aun siendo desempeñada por pocos micronegocios, es un indicio de que estos pudieran estar articulados con actividades de comercio exterior y por ello, presagiar el potencial que pudieran tener las MYPES a través de su mayor participación indirecta, ya que 3,131 eran del sector manufacturero: 2,109 fabricaban productos de madera y 1,022 artículos de cuero y calzado. En el sector servicios 3,162 MYPES maquilaban servicios de aseo y limpieza personal y en el sector transporte, 139 maquilaban el transporte terrestre de pasajeros.

Comentarios finales:

Es lamentable que INEGI aun no haya dado a conocer los resultados de su Encuesta Nacional de Micronegocios de 2006, como que en 2009, año atípico estadísticamente, esté realizando los censos económicos, dado que la ausencia de los datos de 2006 impide conocer, por ejemplo, la evolución de los principales problemas de los micronegocios, así como la efectividad de los programas institucionales puestos en marcha para resolverlos.

3.- Evaluación de su potencial para coadyuvar al desarrollo económico de México.

3.1.-Hipótesis: Los apoyos institucionales han sido equivocados e insuficientes

Para verificar y validar esta opinión se empezará explicando el financiamiento por ser el apoyo que tradicionalmente se ha otorgado. Al respecto, los resultados de las encuestas que se realizan trimestralmente (BANXICO, 2001a) indican que “las empresas mexicanas, en su gran mayoría, no tienen acceso a créditos adecuados en tasa y forma para satisfacer sus necesidades de financiamiento. El papel de la banca comercial apenas rebasa el 20 por ciento de la composición del financiamiento empresarial, y más de la tercera parte de las empresas encuestadas consideran que las altas tasas de interés son el mayor problema para solicitar un crédito. La escasez de financiamiento por parte de la banca comercial ocasiona que la principal fuente de financiamiento de las empresas sean sus proveedores, lo que a su vez limita la capitalización de las empresas”.

En el Tercer Informe del Presidente Fox, en septiembre del 2003, se indicó que en ese año se erogaron 724 millones de pesos a favor de 692 mil 168 créditos. Al relacionar esta derrama crediticia con el universo de 4.4 millones de micronegocios registrados en los sectores manufacturero, comercial y de servicios, su cobertura resulta insuficiente; igualmente, al no reactivarse la demanda agregada y lo que es peor, trabajar con \$1,046.00 de crédito promedio es difícil gestar la acumulación de

capital necesaria para que las MYPES crezcan y produzcan artículos con alto valor añadido como sería la situación ideal.

Datos recientes indican que éste equivoco en la promoción de las empresas ya le ha costado mucho al erario nacional en virtud de que por ejemplo, el *Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario* impulsado en la administración foxista, ha fracasado (Elvia Gutiérrez, 2006) rotundamente debido a la falta de demanda de los consumidores y a la competencia excesiva con los negocios establecidos formalmente, situación que ocasionó un alto endeudamiento de los negocios promovidos institucionalmente. En opinión de esta especialista.” De conformidad con datos de la Encuesta Ingreso Gasto, correspondiente a 2005, del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), el 12 por ciento de los hogares (tres millones 85 mil) que decidieron emprender negocios propios, arrojan un balance negativo, es decir, resienten pérdidas en sus proyectos productivos”. En la industria y el comercio es donde más se registran saldos negativos. Esto es preocupante porque estos micronegocios se “sumaron a los nueve millones 836 mil 542 hogares que cuentan con una renta empresarial”, cantidad preocupante para cualquier persona responsable que vele por los intereses de la Nación.

Si los resultados de los estratos empresariales que no consolidaron su operación, se relacionan con el resto de las unidades de producción y de servicios, puede estimarse que muchas de ellas constatan la opinión de que las bajas ganancias son el tercer gran problema estructural que tienen y que debe resolverse a la brevedad posible.

En este contexto, ¿Acaso tiene sentido contratar un crédito, gastar en capacitar al personal, comprar tecnología de punta y asociarse con otras empresas si no existe demanda suficiente para los bienes y servicios de los muchos oferentes que operan en el mercado?

En lo que se refiere al resto de los apoyos institucionales, la información contenida en (www.contactopyme.gob.mx,2004) ratifica la insuficiencia de acciones

emprendidas por el gobierno federal para estimular el desarrollo de las MYPES, dado el gran universo de empresas mexicanas, dentro del cual destacan los micronegocios ya que solos en ese año eran 4.4 millones: Así, cualquier análisis comparativo de los programas en vigor, comparando sus acciones, asignación de recursos, cobertura técnica, número de proyectos apoyados, asesorías o cualquier otro indicador que se tome, resulta modesto en relación con el universo empresarial de México. A manera de constatación de esta insuficiencia conviene citar al Subsecretario de La Pequeña y Mediana Empresa de la SE, quien el 27 de octubre del 2006 indicó que este año dicha Secretaría otorgó 2 mil millones de pesos en crédito, pero que se requieren anualmente 5 mil millones de pesos (SE,2006).

3.2.-Es diverso el impacto de las MYPES en la economía y el empleo.

El insuficiente apoyo institucional que han recibido para su desarrollo y consolidación estos segmentos empresariales, también se manifiesta en su participación heterogénea en la economía. Con la excepción del empleo y la capacidad que tienen estas empresas para inducir y formar empresarios, se puede evidenciar que su participación es modesta en muchas variables macroeconómicas. Para verificar objetivamente su participación primero se juzgó conveniente mostrar el número de unidades económicas, su dinámica y distribución por estrato empresarial, ya que de esa manera se podría apreciar mejor su incidencia sobre las principales variables macroeconómicas. Ahora bien ante la insuficiencia e inconsistencia de la información disponible⁴, se acudió al estudio especial que NAFINSA (Mercado de

⁴ El cambio periódico de criterios de estratificación empresarial utilizados para determinar los tamaños de las empresas, ha ocasionado que el INEGI en su carácter de organismo oficial responsable de obtener las estadísticas de las PYMES, no disponga de series necesarias para identificar sus relaciones estructurales y sus características permanentes para formular escenarios sobre su comportamiento futuro. Es por ello que se reconoce en mucho la solicitud de Nacional Financiera al INEGI para que le elaborara las series históricas homogéneas sobre los principales indicadores de las MYPES de 1989 a 1999, tomando como referencia los criterios de estratificación que prevalecían en 1999. Lamentablemente estos datos sólo corresponden en gran parte a los sectores económicos comercio y servicios y, un poco al industrial. Es irónico que habiéndose empezado a privilegiar primero el desarrollo de la industria manufacturera, en esta fuente sea sobre la que se tiene menos información disponible desde la década de los ochenta. Ver anexo estadístico, (El Mercado de Valores de Nafinsa, 2002: 44). Por otra parte, dado que en el año 2002 nuevamente cambiaron dichos criterios de estratificación, con ello se truncó la concepción que se tenía de las MYPES a partir de 1989 con los datos de Nafinsa..

Valores, **2002.**), solicitó al INEGI para los sectores industria, comercio y servicios, cuyas estadísticas constituyen series de tiempo que permiten hacer análisis de tendencias y sobre el dinamismo de las MYPES en el periodo de análisis, por tamaño de empresa y sector económico; dicha fuente estadística revela que el número de empresas registradas, de acuerdo a su tamaño, ha tenido la evolución siguiente:

Cuadro 15: Dinamismo de las MYPES por Tamaño de Empresa:1989-1999

Año	1989	1994	1999	1999/1994
Total	1,306,254	2,184,558	2,726,366	24.8
Micro	1,238,792	2,092,861	2,615,610	25.0
Pequeña	49,280	68,020	79,844	17.4
Mediana	14,685	18,750	23,439	25.0
Grande	3,497	4,927	7,473	51.7

Fuente: Elaboración propia con datos de la Revista Mercado de Valores, NAFIN, enero y febrero del 2002.

Resulta alentador comprobar que a pesar de la apertura comercial acelerada que incidió desfavorablemente sobre el sector empresarial en general, su número de empresas mantiene una tendencia ascendente y en particular, que su dinamismo fue mayor en las empresas grandes y en las microempresas, que se duplicaron en el periodo, lo cual no sucedió con el resto de las empresas, aún cuando también crecieron considerablemente en estos 10 años.

3.3.Composición del sector empresarial en México

Para tener conocimiento de su importancia, también se recurrió al citado estudio del Mercado de Valores de Nacional Financiera, en el que se informa que en 1999 en México estaban registradas 2,726,366 empresas en los sectores industrial, comercial y de servicios, de las cuales el 95.9 % eran micro negocios; 2.9%, pequeñas

empresas; 0.9%, medianas y 0.3%, grandes empresas, que tenían la siguiente composición:

Cuadro 16: Número y estratificación de empresas por sector económico en 1999

Tamaño	Industria	Comercio	Servicios	Total	%
Micro	328,166	1,369,478	917,966	2,615,610	95.9
Pequeña	9,147	58,341	12,356	79,844	2.9
Mediana	5,431	13,539	4,469	23,439	0.9
Grande	1,374	2,318	3,781	7,473	0.3
Total	344,118	1,443,676	938,572	2,726,366	100.0

Fuente: Elaboración propia con datos de la Revista el Mercado de Valores (2002).

Por la importancia del tema en la economía y en el empleo en particular, algunos autores consideran que es grande el número de MYPES no por que sea un éxito la política económica en el ámbito empresarial; opinan que son muchas por el enorme despido de personal provocado por la privatización de empresas y bancos públicos, así como por el uso intensivo del capital en los procesos de fabricación del paradigma posfordiano, que si bien es cierto que incentivan y usan algunas pequeñas y medianas industrias como sus proveedores dentro de la “producción flexible”, la inmensa mayoría subyace en la microempresa del resto de sectores económicos, que no tienen más alternativa que autoemplearse.

En este contexto de identificar su potencial para encauzar el desarrollo económico, ahora se utilizarán otros indicadores que ayudarán a determinar su impacto económico si se les interpreta adecuadamente. Para ello se utilizará el documento

promocional de la Secretaría de Economía(2003a)⁵. cuyos datos indican en el caso del PIB.

Que las micro empresas aportaron el 12.5%; las pequeñas, el 18.1% ; las medianas, el 21.4% y las grandes el 48.0% del total. Ello se debe presuntamente, de conformidad con los cuadros 1.40 y 1.41 de la Encuesta Nacional de Micronegocios, 2002, a que sus principales clientes son particulares (86.3%), empobrecidos por la contención salarial establecida por la política de estabilización económica aplicada desde la década de los ochenta, pero sobre todo a su menor capacidad para atraer un gran número de clientes con promociones atractivas que sólo las empresas grandes están en condiciones de ofrecer.

Remuneraciones

El pago a los trabajadores por realizar una actividad productiva, comercial o de servicio para un patrón, se hacia de la siguiente forma: el 12.0% provenía de las micro empresas, el 13.0% de las pequeñas, 23.0% de las medianas y el 52.0% restante, de las empresas grandes. Estos resultados son congruentes con los del PIB y en parte se explican por las mismas razones aducidas para ese indicador.

Los porcentajes agregados de participación anteriores, al desglosarse para los tres sectores corroboran que las MYPES efectivamente no remuneraron significativamente a los trabajadores que laboraban en esos estratos empresariales, lo cual es preocupante por que siendo la mayoría, se infiere que pagan sueldos y salarios bajos a sus empleados, situación que en parte explica la alta rotación de personal que permanece en sus puestos sólo mientras se capacita y encuentra empleos mejor remunerados y permanentes.

⁵ Contiene información agregada supuestamente obtenida del Censo Económico de 1999, misma que se desglosó por tamaño de empresa y sector económico a partir de los datos contenidos en el citado Censo. El análisis se complementó cuando fue posible, con la información de La Encuesta Nacional de Micronegocios del año 2002.

El sector industrial que es donde se devengan mayores emolumentos, en 1999 mostraba la siguiente distribución de remuneraciones por tamaño de empresa: el 7.9% provenía de las microindustrias, 10.3% de las pequeñas empresas, 31.2% de las medianas y el 50.6% de las grandes empresas manufactureras. Dentro del sector comercio las remuneraciones provenientes de las MYPES, eran sensiblemente mayores en términos relativos, ya que por ejemplo los microcomercios contribuyeron con el 13.0%, los pequeños establecimientos con el 21.9% y como en el sector industrial, los medianos y grandes comercios aportaron la mayor parte del ingreso devengado: 30.2 y 34.6% respectivamente. El sector servicios como fuente de ingresos por trabajo mostraba la siguiente estructura porcentual: el 25.3% de las remuneraciones provenía de los micro negocios, 12.9% de los pequeños, 10.85% de los medianos y 51.0% de las grandes empresas, comprobando así que las MYPES no contribuyen significativamente en el pago de emolumentos a los trabajadores.

Activos fijos netos

Con respecto a esta variable macroeconómica , la Secretaría de Economía informa que dentro de los tres sectores económicos considerados (industrial, comercial y servicios), el 18.0% de los activos fijos corresponde a las micro empresas; el 9.0% a las pequeñas, 21.0% a las medianas y el 52.0% a las empresas grandes. Al conducir el análisis por sector económico, con base en el multicitado Censo Económico de 1999, se observa que sólo los datos del sector industrial corroboran el señalamiento de que las MYPES tienen activos fijos netos de escaso valor, puesto que del total registrado nada más el 7.4% correspondía a las microindustrias y 7.2% a las pequeñas unidades de producción; en cambio, el 32.7% era propiedad de las medianas industrias y el 52.6% de las grandes, en otras palabras, con estos datos también se verifica que las MYPES son empresas de escaso capital. En cambio los establecimientos comerciales mostraban que el 34.2% de los activos fijos correspondía a los micronegocios, 17.4% a los pequeños, 19.8% a los medianos y 28.6% a los grandes centros comerciales del país. En una tesitura similar aparecían

registrados los activos fijos netos de las empresas ubicadas en el sector servicios: el 51.5% pertenecía a las micro unidades económicas, 11.3% a las pequeñas, 7.6% a las medianas y 29.7% a las grandes.

Formación empresarial

Los porcentajes que la Secretaría de Economía da a conocer sobre empleados y directivos capacitados, por tamaño de empresa, son:

Cuadro 17: Personal capacitado dentro del 100% de empleados y de directivos, por tamaño de empresa.

Empresa	% de empleados	% directivos
Micro	21	19
Pequeña	51	44
Mediana	63	60
Grande	70	70

Estos porcentajes corroboran que en la medida que una empresa este constituida con poca o mucha inversión, poca o mucha será su capacidad para sufragar gastos de capacitación de su personal, sea este empleado o ejecutivo. También explican por qué son más competitivas las medianas y grandes empresas que las MYPES, e inducen a pensar que el Estado debe asumir el compromiso de coadyuvar a la calificación especializada de sus recursos humanos.

Promedio de trabajadores por sector económico

Cuadro 18: Empleo promedio estimado por tamaño de empresa

Tamaño de empresa	Industria	Comercio	Servicios
Micro	3	2	2

Pequeña	52	9	28
Mediana	201	35	63
Grande	1035	188	320

Un hecho destacado del Cuadro 11 de la Revista el Mercado de Valores (2002) es que se verifica, primero, que las grandes empresas proporcionan más empleo por unidad de inversión; segundo, que los micronegocios ocupan poco personal, pero como son muchos, constituyen de manera agregada la fuente principal de empleo en el país. y, tercero, que estos promedios son congruentes con los actuales criterios de estratificación empresarial (ver cuadro 6).

Valor agregado censal bruto

El documento promocional de la Secretaria de Economía no contiene los datos de esta variable significativa en la economía nacional. Por su importancia en términos del objetivo establecido, decidí presentar su información contenida en el Censo Económico de 1999, señalando que en lo que se refiere al sector industrial se corrobora la hipótesis de que las microindustrias aportan poco a este importante indicador, ya que solo contribuyen con el 7.7% y, las pequeñas, con el 9.2%, mientras que las medianas generan el 32.3% y las grandes el 50.8% restante. Paradójicamente en el sector comercio las MYPES contribuyen con el 51.5%, más de la mitad, en tanto que disminuye considerablemente la aportación de las medianas, 24.6% y la de las grandes, (23.9%). Se piensa que en este caso como el de los activos fijos netos es necesario abrir una investigación para verificar el grado de asociación que existe entre estas dos variables en el sector comercio y para cerciorarse de que las MYPES en términos de estos dos indicadores *corroboran su gran potencial que conviene aprovechar*, en particular cuando también se observa que en el sector servicios las microempresas son responsables de la creación del 41.8% del valor agregado censal bruto que, sumado al 12% que aporta la pequeña empresa, indican que contribuyen con el 53.8% de su valor total.

3.4.El comercio exterior de las MYPES no incide en la mejor distribución del ingreso ni en las cadenas productivas y distributivas de la economía mexicana

3.4.1. Las exportaciones no generan empleo ni salarios reales significativos en las MYPES.

No existe una gran asociación entre las exportaciones significativas del sector manufacturero y el incremento del empleo. Si bien es cierto que en algunos años las primeras han representado en el periodo de análisis más del 30% del PIB, también lo es que fueron unas cuantas empresas las que realizaron el 93.0% del total exportado (entre 264 y 312 empresas nacionales y extranjeras exportaron el 52.0%, más alrededor de 3,130 maquiladoras con flujos al exterior, 41.0%); de tal forma que el 7.0% restante de nuestras ventas al exterior provino en mucho de medianas empresas y en poco, de MYPES.

Lo anterior no debe de sorprender en virtud de que una de las ventajas que le dan competitividad a una empresa son *las economías de escala*, mismas que es difícil observar en cada una de las MYPES, salvo que se agrupen y puedan competir de manera colectiva directamente o indirectamente suministrando insumos o partes a los grandes exportadores. Para que se agrupen es necesaria la intervención del Estado para motivar, orientar y organizar estos productores que debidamente coordinados, pueden generar ventajas competitivas superiores a las comparativas (Krugman &Obstfeld, 2001:159).

En opinión del Profesor Enrique Dussel Peters (2000.), en el periodo 1993-1998 las empresas que realizaron el 93% de las ventas al exterior, generaron el 5.65% del empleo total, por lo que puede afirmarse que la mayor parte de las plazas de trabajo en el país las crean empresas desvinculadas del comercio exterior mexicano.

En efecto, si se analizan las cifras de empleo contenidas en esta fuente se comprueba que en el periodo1993-1998, por ejemplo que:

i).- Las empresas maquiladoras proporcionaron empleo durante el primero de esos años a 547 mil trabajadores y en el segundo, a 1 millón 39 mil personas. Ello significa que en 1993 las maquiladoras tuvieran una participación del 1.68% y en 1998, de 2.69% del total, lo cual determinó una tasa de crecimiento del 13.7% en el periodo. Cuadros 29 y 30.

ii).- Las principales empresas exportadoras nacionales aportaron el 3.08% en 1993 y el 3.45 % en 1998 del total de plazas al empleo, cuyo ritmo de crecimiento promedio anual fue del 5.9 %. Cuadros 29 y 30.

iii).- Ambos tipos de empresas exportadoras en 1993 contribuyeron con el 4.76% y en 1998 con el 6.14% del empleo total en el país.

iv).- Dicho porcentaje es modesto y permite inferir que el 94.35% del empleo se crea en empresas cuyos productos y servicios se canalizan hacia el mercado nacional, cuyos salarios reales y regímenes de prestaciones sociales contractuales son inferiores a los observados en muchas empresas exportadoras.

Esta tendencia se confirma con datos más recientes que la aportación de la apertura comercial que se inició en la década de los ochenta, en la actualidad, como entonces, no ha incidido considerablemente en el empleo. En el año 2001 aun cuando el coeficiente de exportaciones mexicanas fue de 33.5%, en que el 89.0% de las exportaciones correspondió a la industria manufacturera y que las maquiladoras contribuyeron (Fuji, 2003:36) con el 54.4% de la oferta manufacturera exportada, de manera que las industrias mexicanas junto con las maquiladoras mostraron una participación significativa, no obstante, durante el año 2001, las maquiladoras mostraron estancamiento al dar empleo a un número similar de trabajadores como en 1998: alrededor de 1 millón de personas, con el atenuante de que el sector manufacturero no maquilador mostró un retroceso en la contratación de mano de obra barata aún cuando sus exportaciones, como se indicó, mostraron dinamismo. Comenta el Profesor Fuji que la excesiva competencia les orilló a cambiar la

producción de bienes intensivos en el factor trabajo o a aumentar la productividad de este.

Otro hecho que explica el reducido impacto de la apertura comercial sobre el empleo corresponde al vertiginoso crecimiento de las importaciones, cuyo coeficiente, por ejemplo, de ser 22.3% en 1994 pasó a 36.7% en 2001 (ver por ejemplo el cuadro 3 del Capítulo I), mismo que al compararlo históricamente con el coeficiente de las exportaciones, se concluye que siempre fue mayor y por ello incidió en la contracción de la actividad económica y en consecuencia, en la escasa generación de empleo en el país.

3.4.2.-Las importaciones realizadas por empresas trasnacionales, las maquiladoras y las empresas mexicanas exportadoras, destruyeron las cadenas productivas e inhibieron la participación de las MYPES como sus proveedores.

El análisis comparativo de las exportaciones en relación con las importaciones realizado en el periodo 1990-1998, de conformidad con los datos de los cuadros 25 y 26 del Anexo Estadístico, revela un déficit comercial crónico que afectó considerablemente al crecimiento endógeno de la economía mexicana, al ser mayor el valor del flujo de bienes que entraron al país que el de nuestra oferta exportada.

Independientemente del desequilibrio provocado en la balanza comercial y de la menor disponibilidad de recursos para el desarrollo nacional, originada por los pagos a los proveedores extranjeros, dicho déficit en el ámbito de la producción provocó la desaparición de eslabones en las cadena productivas constituidas por los fabricantes nacionales. Peor aún resulta el hecho de que las importaciones correspondientes a los diez principales capítulos conectados con los requerimientos para fabricar los productos a exportar, estaban constituidas en su mayoría por maquinaria, aparatos y material eléctrico y sus partes, aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación, reproducción de imágenes y sonido en televisión; le seguían en importancia los reactores nucleares, calderas, máquinas,

aparatos y artefactos mecánicos; partes de estas máquinas o aparatos, así como por vehículos, automóviles, tractores, ciclos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios.

En menos cuantía pero no menos importante para la generación de empleo y el desarrollo de las micro empresas, también fueron importados combustibles, minerales, aceites y productos de su destilación, materiales bituminosos y ceras minerales, al igual que prendas y complementos de vestir, excepto las de punto, prendas y complementos de vestir, las de punto.

Inclusive se importaron en grandes cantidades muebles: mobiliario médico-quirúrgico; artículos de cama y similares; aparatos de alumbrado no expresados ni comprendidos en otras partidas; legumbres y hortalizas plantas raíces y tubérculos alimenticios, manufactura de fundición de hierro o de acero.

Muchos de estos bienes pudieron haberse adquirido en el país, ya que las medianas y pequeñas empresas mexicanas los producen con controles de calidad aceptables y a precios competitivos. Sin embargo, cabría preguntarse por qué se dio esta importación indiscriminada en el periodo bajo estudio, ¿Acaso no se disponía de inventarios suficientes?, ¿No se podían deducir como los PITEX en la contabilidad internacional de las empresas trasnacionales ?

Por la naturaleza y requerimientos técnicos para la fabricación de esos bienes es posible que en el periodo las MYPES no contaran con las condiciones necesarias para producirlos y competir exitosamente. O sea que resultó paradójico observar que las importaciones masivas se explicaran y justificaran por el fuerte incremento que experimentaron los bienes exportados, ya que para su fabricación correspondiente requerían gran parte de la maquinaria, equipo e insumos intermedios antes señalados. Es preocupante que no se haya hecho nada en 24 ños de observación y por consiguiente, de evaluación permanente por parte de las instituciones especializadas (INEGI, BANXICO, BANCOMEX, Universidades, etc.) sobre las

consecuencias que acarrea el efecto destructivo del rompimiento de las cadenas productivas, concretamente de la industria manufacturera, con el exclusivismo de los procesos de fabricación de las empresas maquiladoras y trasnacionales.

Todo parece indicar que al menos en el corto plazo no será fácil para las autoridades económicas reducir la elasticidad ingreso de las importaciones, obviamente con objeto de reducir el déficit comercial y así hacer del comercio exterior, vía las exportaciones, una variable clave para reconstruir e incrementar las cadenas productivas que destruyó la apertura comercial acelerada, misma que aunada a la distorsión que provocó la revaluación del peso en los precios relativos de nuestros productos, que hacen mucho más competitivos a los bienes importados. Arturo Huerta comenta (2003: 26) que aun cuando las autoridades devaluaran el tipo de cambio para corregir esta distorsión, de todos modos continuarán creciendo las importaciones porque “el rompimiento de cadenas productivas y los fuertes rezagos productivos configuran una alta inelasticidad precio de las importaciones. Se tiene que importar porque ya no se producen mucho bienes internamente y para producirlos nuevamente, se requiere de condiciones financieras y de rentabilidad en la esfera productiva que no están presentes”

Hay pues una tarea pendiente en el rediseño de la política económica, la cual debe hacer paritarios y congruentes los criterios de crecimiento endógeno con el exógeno para reconstruir los circuitos productivos, comerciales y de distribución; para vincular las MYPES como proveedores de las grandes empresas trasnacionales es total establecer programas de control de calidad, de organización empresarial y de crédito acordes con su estructura operativa y su ciclo financiero.

Lo anterior obliga a buscar una solución intermedia hasta en tanto no se apliquen las correcciones sugeridas, es decir, el Estado debe de empezar con la promoción de la producción de los bienes que demanda el mercado interno, cuya fabricación no requiere de altos componentes importados y que pueden producir las MYPES,

vinculándolos apropiadamente con los estímulos necesarios a las cadenas productivas de las medianas y grandes empresas.

A manera de resumen puede decirse que existen fortalezas y debilidades en las MYPES y que predomina éstas últimas sobre las primeras debido en parte al fomento institucional equivocado e insuficiente durante el periodo de análisis. De ahí que para aumentar sus fortalezas el Estado debe de redefinir sus funciones normativas, operativas y evaluatorias para convertirlas en instrumentos del desarrollo económico, como sucede en otros países que como México, son miembros de la OCDE.

CAPITULO III. PROPUESTA PARA BLINDAR E INCREMENTAR EL POTENCIAL DE CRECIMIENTO DE LAS MYPES EN BENEFICIO DEL DESARROLLO ECONOMICO DE MEXICO.

1.Fundamento

La evaluación realizada por medio de la identificación y análisis de las características y problemas de las MYPES, revela que no se cumplieron a plenitud los objetivos expresados en los programas institucionales de apoyo a las MYPES mexicanas durante el periodo de análisis. Por otra parte, las reiteradas declaraciones oficiales (Presidente Fox, 2004:12 y 14, y recientemente del Presidente Calderón) indican que continuará por mucho tiempo el modelo económico neoliberal, quizás ahora más cuestionado: la política de estabilización económica acompañada de una mayor liberalización comercial y, que el Estado, no brindará todo el apoyo requerido a las MYPES mexicanas. Esta posición es preocupante porque carece de visión sobre el futuro de esta doctrina. El profesor John Gray de la London School of Economics (2004:8) señala que “el gobierno de Bush pasará a la historia como la administración que cavó la tumba del mercado libre global. Posiblemente sólo sea una cuestión de tiempo que los Estados Unidos dejen con un palmo de narices a la Organización Internacional de Comercio. En este caso, el comercio volverá a ser un asunto de negociaciones bilaterales entre gobiernos y bloques. El sistema internacional volverá a ser una sociedad de Estados soberanos,” . Al respecto, en virtud de que aun no se conoce a plenitud el programa del Presidente Obama en este tema, conviene ser prudentes y esperar a conocer para posteriormente evaluarlo.

En esta perspectiva no se ve próximo el desarrollo promisorio de las MYPES desde el punto de vista institucional, no obstante, se debe de hacer algo, se debe de tener la capacidad creativa para fortalecerlas dentro del marco de acción de la actual política económica. Esta propuesta se fundamenta en las ventajas comparativas y competitivas identificadas de las MYPES en el Capítulo anterior, así como en los

casos exitosos derivados de la aplicación de las diversas teorías sobre la competitividad en diferentes países, todo ello con objeto de obtener los beneficios de la teoría y de la práctica internacionales, es decir, se evaluará su presunta aplicación con las adaptaciones correspondientes en la economía mexicana, en particular, de manera inicial o preferencial para el mejor desarrollo de las MYPES en el mercado interno y, subsecuentemente, su vinculación directa e indirecta a las exportaciones para el vasto mercado mundializado de la actualidad.

Se propondrán medidas que rompan con la inercia económica, política, social e institucional conocidas, ya que al no haberse resuelto los problemas estructurales de las MYPES, quizás se tengan que sugerir políticas, estrategias, programas y acciones un tanto audaces pero siempre viables.

En este contexto, de acuerdo con el interés por incrementar las fortalezas de las MYPES con experiencias exitosas que hayan producido las teorías de la competitividad, a continuación se describen estas últimas *partiendo del análisis de la actividad comercial*, por considerar que la solución a los problemas estructurales de las MYPES en buena parte se localiza en esta actividad económica por representar el eslabón entre la empresa (oferta) y el consumidor (demanda); en otras palabras, por ser la actividad que *normada adecuadamente* por el Estado hará posible que las empresas tengan clientes y que no haya competencia excesiva entre ellas.

Lo anterior significa que se generará el círculo virtuoso que requiere el sistema económico y social mexicano: al tener ventas las empresas se *aprovecharán mejor los actuales programas de fomento* institucional de las MYPES, en virtud de que, en principio, se generará más empleo, con ello, se aprovechará mejor la capacidad productiva instalada; ahora si habrá incentivos para contratar créditos que permitan acceder a tecnologías limpias y de punta, así como también surgirá el interés por capacitar a directivos y empleados, cuya mayor productividad los hará acreedores a salarios bien remunerados y permanentes, sobre todo en el sector industrial por ser uno de los que requieren mayor personal calificado para elevar los niveles de

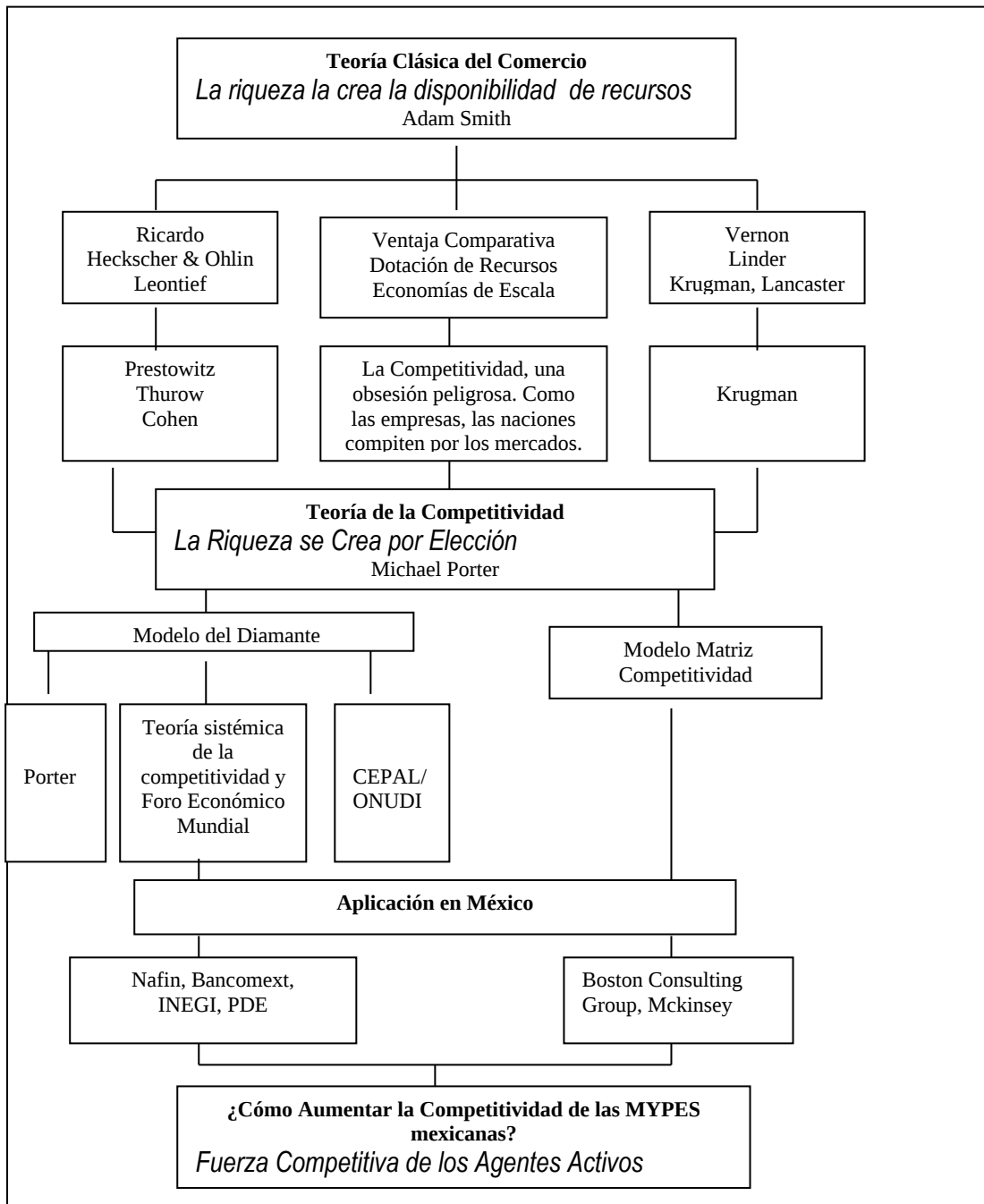
eficiencia de la operación de la maquinaria y equipo, así como de los procesos de fabricación utilizados en la transformación de las materias primas e insumos del país. Así, el estudio de las teorías de la competitividad además de contribuir a la solución de los problemas estructurales de las empresas, dará la pauta para sugerir cómo ampliar y consolidar las tan necesarias cadenas productivas, comerciales y de servicios, en particular los eslabonamientos con las empresas exportadoras que prácticamente no están vinculadas con las MYPES, que representan el 98.6% del total.

Así, primero se expondrán las teorías que han normado la actividad empresarial en el mercado internacional y después en el mercado nacional.

Principales características de las teorías científicas del comercio internacional.

Estas teorías se inician con la publicación de la obra de Adam Smith en 1776, la cual describe el comercio favorable para un país en términos de las ventajas absolutas que posea, la cual tuvo muchos seguidores que después hicieron importantes contribuciones a su teoría. Smith tomó como referencia para obtener las ventajas absolutas la especialización del trabajo, el libre comercio y la intervención acotada del gobierno en las actividades económicas, principalmente. No obstante su sencillez, estos postulados sirvieron de referencia para que Michael Porter formulara su teoría de la competitividad y para el desarrollo de otras muchas teorías del pasado reciente. De manera resumida se describe su origen y posterior aplicación en México.

Figura N° 1 Evolución de la teoría del comercio a la de la competitividad



Fuente: Elaboración propia con información de Cho y Moon (2000: xvii.), de Smith (1776-1999) y otros autores.

2. Teoría del Modelo Tradicional

2.1. Teoría Clásica

Sus planteamientos se desprenden del análisis que Smith hizo del mercantilismo⁶, teoría económica que veía al comercio como un juego de suma-cero en que el superávit de un país es el déficit de otro (Cho y Moon, op. cit).

El mercantilismo surgió y creció influenciado por el descubrimiento de América en 1492 y de otros países del lejano oriente (Smith, 1999:394-397), cuyas rutas abrieron el camino para el comercio entre Oriente, Europa y América, con amplias perspectivas rentables para los comerciantes y hombres de negocios, de manera que el comercio internacional cobró importancia basado en esta teoría desde el siglo XV hasta entrado el XVIII, a partir de la comercialización de metales preciosos. Teóricos de este sistema como Mun (1630-1950), en sus inicios, recomendaban el comercio de metales preciosos porque consideraban que la riqueza se expresaba en oro y plata o tesoro, término creado por los “bulionistas”, que recomendaban la importación y desalentaban la exportación de este “tesoro”. Posteriormente sugirieron que se regularizara esta actividad para tener un balance favorable en el comercio, para ello consideraban que un país debería exportar (aumentando la producción nacional) el máximo de sus manufacturas e importar lo menos posible de otras latitudes; el exceso de sus exportaciones sobre sus importaciones debía pagarse en oro y plata.

Smith por el contrario visualizaba el comercio exterior como un juego de suma-positiva en que todos los países se pueden beneficiar si se especializan en la

⁶ Derivado de las observaciones y de los estudios que realizó durante sus viajes al continente europeo, entre otras fuentes.

producción de mercancías en que tengan ventajas absolutas. Por lo que gran parte de su obra la dedicó a refutar la teoría mercantilista. Él creía en el manejo de la economía por una ley natural o mano invisible, favoreciendo con ello el individualismo productivo y el comercio libre de ataduras gubernamentales. Pensaba que la ley natural se expresaba en cada persona mediante la división del trabajo, que hacia extensiva a la “división internacional del trabajo”, sugiriendo que los países se especializaran en lo que mejor podían hacer: una nación exporta un artículo si es el productor de más bajo costo del mundo. Visto así el comercio para él era un juego positivo y no de suma-cero.

David Ricardo (1980:98)⁷ amplió esta teoría con la introducción del concepto de la ventaja comparativa, mediante la cual señala que si un país no tiene ninguna ventaja absoluta en algún bien, aún así éste y otros países se benefician del comercio internacional. Era de la opinión que las fuerzas del mercado asignaban los recursos de una nación a aquellos sectores donde era relativamente más productiva. En su opinión el país “superior” se debe especializar en el bien que tenga la ventaja absoluta máxima y, el país “inferior” se debe especializar en la mercancía en que tenga la menor desventaja absoluta, regla que se conoce como teoría de la ventaja comparativa. Por lo anterior es que aún cuando un país no tuviera una ventaja absoluta en un bien, de todos modos ese país y otros se beneficiarían del comercio exterior. Como Smith, creía que las ventajas de la división del trabajo, fuera ésta entre individuos, regiones o países, fundamentaba el principio de la ventaja, ahora comparativa.

Sus críticos observaron que Ricardo no explicaba satisfactoriamente por qué las ventajas comparativas son diferentes entre los países.

2.2. Teoría Neoclásica

⁷ Comentan Cho & Moon que hay claras evidencias de que Robert Torrens desarrolló la teoría de la ventaja comparativa años antes, en 1808, mientras que David Ricardo lo hizo en 1817.

Derivada de la anterior, resultó oportuna la teoría de Heckscher y Ohlin (Torres Gaitán, 1972:137), la cual explicaba que las ventajas comparativas provenían de las diferencias en la dotación de factores que tuvieran los países. De acuerdo con estos dos especialistas suecos, los países y los productos tienen las siguientes características:

los países tienen tecnología semejante;

los países difieren entre sí según la dotación de factores de la producción que posean.

Los productos difieren entre sí de acuerdo a la composición o cantidad de factores de producción que requieran para su elaboración. Por consiguiente, señalan que un país tendrá ventaja comparativa dentro y, por ende, exportará la mercancía cuya producción sea relativamente intensiva en el factor de la producción que disponga en abundancia. Consideraban que cuando un factor es abundante, su costo es menor, en consecuencia las diferencias en la dotación de factores de varios países explican las diferencias en los costos de los factores que resultan en diferentes ventajas comparativas.

Aún cuando esta teoría evidencia las ventajas comparativas, Leontief (1953) encontró un resultado paradójico. Él suponía que los Estados Unidos, país con la mayor disponibilidad del factor capital en el mundo, exportaría mercancías intensivas en capital y que importaría bienes intensivos en mano de obra, pero encontró que los bienes que adquiriría en el exterior requerían 30% más de capital por trabajador que los bienes que exportaba, este resultado contradecía el modelo de Heckscher y Ohlin y se le conoció como la paradoja de Leontief.

Al igual que Leontief otros estudiosos desarrollaron teorías alternas al ver que la teoría de Heckscher y Ohlin no expresaba correctamente la competitividad de las economías reales. Por ejemplo está la teoría del ciclo del producto (Vernon, 1966), la de la similitud de los países (Linder, 1961) y la de las economías de escala (Krugman, 1988), mismas que ayudan a entender muchas de las políticas y

estrategias industriales que se aplican en la actualidad, así como su impacto en el fortalecimiento de la competitividad de los países. Por la importancia de la teoría de Krugman sobre economías de escala, es interesante decir que él refutó el modelo Heckscher y Ohlin, dado que éste supone rendimientos constantes a escala, por ejemplo, establece que si se duplican los insumos, se duplica la producción. Sin embargo Krugman indica que en algunas industrias hay economías de escala o como también se conoce: rendimientos crecientes, lo que significa que si se duplican los insumos, se obtiene más del doble de la producción esto explica algunas operaciones comerciales que no puede hacer el modelo Heckscher y Ohlin.

La existencia de economías de escala permite a los países y a las empresas especializarse en la producción eficiente de un grupo limitado de bienes, que son las que exporta, independientemente de que no esté bien dotado de factores de la producción, puesto que la tecnología garantiza que produzca bienes competitivos.

Hoy se puede decir que no ha desaparecido ninguna de estas teorías del modelo tradicional de comercio internacional; muchos de sus conceptos continúan siendo útiles en la comprensión de las políticas industriales y comerciales de la actualidad. La teoría de la ventaja comparativa, en particular, es y será la guía principal para formular políticas y estrategias en diversos países. No obstante lo anterior, ninguna de esas teorías explica a plenitud y con rigor técnico satisfactorio los flujos comerciales del actual y sofisticado mercado internacional, como tampoco los flujos de la inversión extranjera hacia y desde los países, ni el origen de las ETN (García Lascurain, 1994: 12) , no se diga el cambio tecnológico, la competencia cambiante o las ventajas efímeras (Porter, 1997b). Se puede decir por ejemplo, que la teoría de la ventaja comparativa trabaja con una sola variable la dotación de factores, sin incluir variables tan importantes como la dinámica de la demanda, lo cual fue adecuado al comienzo del siglo XIX pero ahora resulta insuficiente porque se requiere del análisis multivariado para explicar la compleja economía mundializada, de ahí que se torne interesante conocer los planteamientos de la teoría de la competitividad formulada por Michael Porter, que se fundamenta precisamente en el análisis de diversas variables.

3. Teoría del modelo del diamante nacional: competitividad

3.1. Origen y alcance del término competitividad

Como en lo sucesivo se utilizará con frecuencia el término competitividad, es necesario iniciar la exposición señalando que existe la opinión general de que no es fácil precisar su origen y significado porque la existencia de barreras comerciales y de otra índole evidencian la lucha por los mercados y la enorme dificultad que enfrentan los países para conquistarlos, aun cuando sus mercancías y servicios sean aceptados internacionalmente. Sin embargo es conveniente intentar saber donde se origina. Se dice que macroeconómicamente y de acuerdo con el Reporte Mundial de Competitividad (Sánchez Silva, 2003:56) la competitividad se origina en tres niveles: a nivel país, a nivel sector y a nivel empresa; de ahí que sea un concepto relativo puesto que no todos los países, sectores o empresas tienen los mismos niveles de competencia en los mercados.

Para el INEGI (1991f) la competitividad emerge de la vinculación y acción recíproca de diferentes factores, por lo que no puede atribuirse ni definirse en función de uno solo de ellos.

Porter (1990a:45) es de la opinión que la ventaja competitiva “ se crea y se mantiene mediante un proceso altamente localizado. Las diferencias a escala nacional en estructuras económicas, valores, culturas, instituciones e historias contribuyen profundamente al éxito competitivo ”. Esta concepción sustenta su teoría de la ventaja competitiva, misma que sus críticos y sus seguidores han mantenido o modificado en la exposición de sus teorías, con las cuales supuestamente superan o actualizan la teoría de Porter.

En este contexto surge la preocupación de Krugman (1988) sobre su posible alcance, ya que los “operadores de la teoría han exagerado el papel de este vocablo

como eje rector del crecimiento y desarrollo de la economía de los países, cuyos dirigentes por consiguiente, están “obsesionados” con el gran alcance que le conceden al término, lo cual es peligroso porque su instrumentación podría no responder a las expectativas que se fincan en él como factor determinante del progreso y del desarrollo económico nacional. Para ponerlo en su justa dimensión, parece adecuado citar a Ousméne Mandang (1991:7): “La competitividad no debe ser una ambición per-se, sino un esfuerzo dirigido hacia el mercado”. Por otra parte Porter (1997b) señala que: “ el alcance de la meta económica de producción de un alto nivel de vida de la población, no depende de la competitividad, sino de la productividad”, que es la clave del éxito: la manera como se combinan y explotan los factores de la producción dentro de las empresas para producir más con lo mismo. El problema reside pues en definir qué se entiende por competitividad, para de ahí derivar las políticas y estrategias apropiadas para cada país y sus empresas.

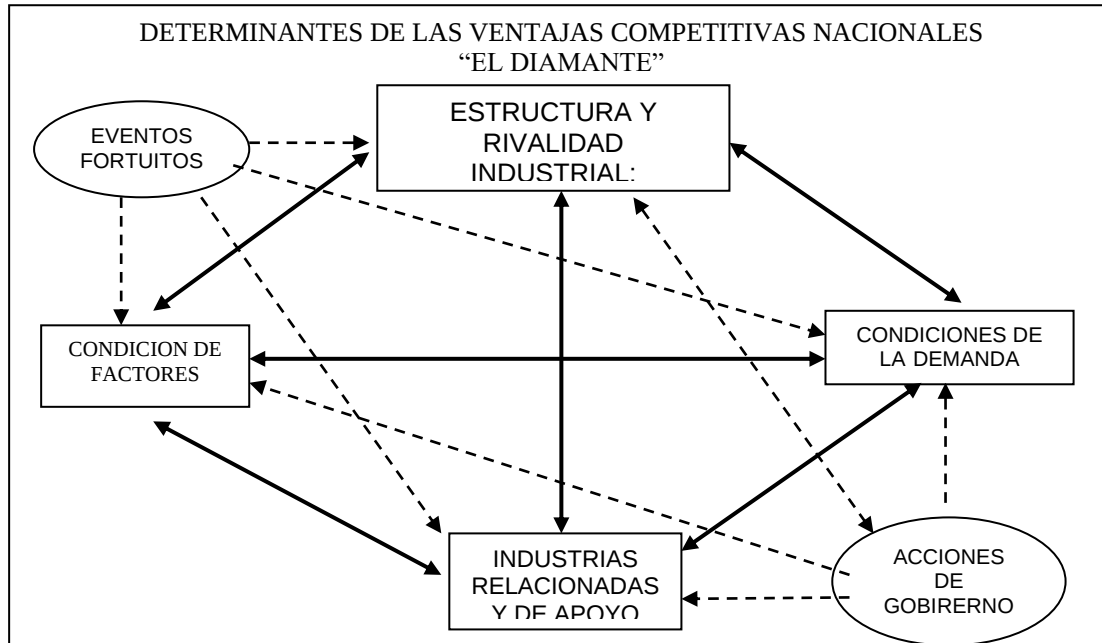
3.2. Definición de competitividad

Una vez conocido su origen y alcance, ahora procede intentar definir el término. Por su enfoque hacia la generación de empleo, se considera interesante La definición dada por CEPAL/ONUDI (1989), instituciones donde se piensa que la competitividad es la capacidad para sostener e incrementar la participación en los mercados internacionales, con una elevación paralela de la calidad de vida de la sociedad. Esta definición es importante por que tiene un significado más amplio que el que le atribuye Ousméne Mandang (1991:7), quién afirma que la preocupación mayor de un país es saber cuán competitivo es en el comercio internacional. Derivado de lo anterior y considerando que la competitividad de una empresa se incuba en un entorno nacional y sectorialmente exitoso, para propósitos de las MYPES, es decir para propósitos del desarrollo del 99.0% de los empresarios mexicanos, la competitividad debe concebirse como la capacidad que tiene una empresa para penetrar, consolidarse y expandirse en el mercado, sea éste interno o externo. Se entiende por capacidad a las diferentes acciones que se realizan para posicionarse en el mercado. Con estas referencias a continuación se expondrá

3.3. La Teoría del nuevo modelo: Ventaja competitiva

Para investigar porqué las naciones poseen ventaja competitiva en determinadas industrias y sus implicaciones para las estrategias empresariales y las economías de los países, antes Porter (1990a) se planteó diversas preguntas sobre cómo se gesta la competitividad de las naciones; para encontrar su respuesta, realizó un estudio que duro cuatro años en diez países líderes en comercio. Su punto clave fue la identificación de la competitividad en el sector industrial. Definió la industria de un país como internacionalmente exitosa si poseía ventaja competitiva en relación con los mejores competidores del mundo. Utilizó como indicadores apropiados: la realización en forma sostenida de actividades de exportación y/o la cuantiosa inversión que un país haga en el extranjero, constituida ésta última por técnicas, habilidades y activos creados en el país de origen. Al respecto, Porter (1997b) considera que el comercio internacional permite que una nación eleve su productividad al eliminar la necesidad de producir todos los bienes y servicios dentro de una nación; hay especialización en sectores y segmentos en los que sus empresas son más productivos y se importan productos en los que las empresas son menos competitivas. Con respecto a la inversión extranjera señala que al establecer subsidiarias extranjeras, cuando se trasladan las actividades menos productivas a otras naciones, ello facilita entrar a mercados extranjeros. Con los resultados de su estudio concluye que las naciones tienen éxito en ciertas industrias porque su entorno nacional es favorable, dinámico y retador. Específicamente, los determinantes de la competitividad que constituyen su diamante de la ventaja nacional (Porter,1990a:111) se expresan en la siguiente

Figura No. 2 El Diamante



Al realizar su estudio y obtener los resultados mencionados, Porter criticó la doctrina tradicional basada en el pensamiento de Adam Smith y David Ricardo; de acuerdo con su punto de vista, en el mejor de los casos es incompleta y en el peor de ellos incorrecta, ya que argumenta que la prosperidad nacional no se hereda, se crea. Su modelo es dinámico y de mucha actualidad porque no solo incluye condiciones de los factores, como la hacen la mayoría de los modelos tradicionales, también considera otras variables simultáneamente (las contenidas en el diamante); no obstante, su valiosa aportación a la teoría de la competitividad también ha sido cuestionada por sus críticos quienes consideran que no son convincentes sus análisis sobre las actividades de las empresas transnacionales y sobre las actividades del Gobierno, además de que no fue concebida para países atrasados ni para el impulso enfático de sectores distintos a la industria.

Para verificar si les asiste o no la razón a sus críticos, es conveniente describir las características o atributos que debe tener una nación para contar con ventajas competitivas.

Condiciones de los factores

Porter inicia su exposición haciendo referencia a lo que los economistas denominan factores de la producción, los cuales son: mano de obra, tierra cultivable, recursos naturales, capital e infraestructura, mismos que en su opinión son simples insumos utilizados para competir en cualquier sector económico. De manera que la teoría estándar del comercio internacional se basa en su disponibilidad. Así, una nación exportará aquellos bienes intensivos en factores de producción abundantes en su territorio. Sin embargo, Porter menciona que una nación no hereda sino crea los factores de producción por medio de inversiones importantes. Adicionalmente, señala que el inventario de factores que una nación posee en determinado momento es menos importante que la tasa de eficiencia con la que los crea, mejora y los aplica en determinadas industrias.

En este sentido es que considera que los factores de producción más importantes sean los que contengan inversiones fuertes y sostenidas en el tiempo y que tengan un uso especializado. Por ello es que factores básicos tales como la mano de obra o una fuente local de materias primas, no constituyen una ventaja en industrias intensivas en conocimiento. Las empresas pueden adquirirlas fácilmente a través de estrategias globales y preventivas por medio de la tecnología. Contrario a la estrategia convencional, el disponer de mano de obra calificada o educada no representa una ventaja competitiva en la moderna competencia internacional. Para que un factor apoye la ventaja competitiva, debe ser altamente especializado en la necesidad particular de una industria. Es por ello que los países tienen éxito en industrias en que son buenos en la creación de factores. La ventaja competitiva se gesta en instituciones “de clase mundial” que primero crean factores especializados y luego trabajan continuamente para mejorarlos. Ejemplo de ello es el Japón, país en el que se comenta que es una isla-nación que no tiene recursos materiales. Esta deficiencia ha servido para estimular su innovación competitiva. La producción justo

a tiempo por ejemplo, economizó y prohibió espacios caros, convirtiendo la desventaja en factores de producción en ventaja competitiva. Porter (1990a: 126).

Condiciones de la demanda interna

En su exposición del tema indica que la globalización de la competencia podría hacer pensar que disminuye la importancia de la demanda interna en la creación de la competitividad en un sector determinado ; sin embargo, desde su punto de vista, en la práctica este no es el caso, ya que la composición y magnitud de la demanda interna así como los mecanismos de transmisión de las preferencias de los consumidores a los mercados, usualmente tiene un gran efecto en la forma que las empresas perciben, interpretan y responden a las necesidades de los consumidores. Las naciones obtienen ventajas competitivas en industrias donde la demanda interna les da a sus empresas un panorama más claro sobre las necesidades que surgen en sus clientes, y en donde los compradores presionan a las firmas para que introduzcan innovaciones más rápido y así logren ventajas competitivas más sofisticadas que sus rivales extranjeros. Porter considera que el tamaño de la demanda externa es con mucho, menos significativo que el carácter de la demanda interna (recuérdese que su teoría es para países avanzados que tienen un fuerte mercado interno). Porter (1990a: 129).

El análisis efectuado en los diez países le reveló que las condiciones de la demanda interna ayudan a construir ventaja competitiva cuando un segmento industrial en particular es más grande o más visible en el mercado nacional que en los mercados extranjeros. Los segmentos de mercado más grandes en un país captan la mayor atención de sus empresas que, por consiguiente asignan menos cuidado al análisis de las características de los segmentos de mercado pequeños.

Industrias relacionadas y de apoyo

Para Porter (1990a: 147) el tercer elemento que produce ventaja competitiva en una nación es la presencia en ella de industrias proveedoras del sector industrial, que

son internacionalmente competitivas, ya que permiten adquirir, por ejemplo, los insumos en forma eficiente, en forma expedita, en ocasiones de manera preferencial. Porter ilustra este efecto positivo con el caso italiano en el sector del calzado, en Suiza con generos bordados y con maquinas de coser, países en los que diversas empresas producen insumos que se emplean mucho y tienen una gran importancia para la innovación o para la internacionalización. Reitera que en Italia las empresas de joyas y oro son lideres mundiales en este renglón debido, en parte, a las acciones eficientes de sus proveedores italianos, que les fabrican y por consiguiente, les suministran dos terceras partes de la producción mundial de la maquinaria para joyas y también son lideres en la maquinaria reciclable de metales preciosos. Porter (1990a : 150).

Advierte que resulta mucho más significativo que la mera proveeduría de componentes y maquinaria, la ventaja que proporcionan estas empresas mediante la innovación y su mejoramiento continuo, de ahí que su intervención complemente estratégicamente la aportación rentable de las empresas, en una posición competitiva en cualesquiera de los mercados con puntos de venta para sus productos o servicios.

Estructura y rivalidad industrial: estrategia de competencia

Sin lugar a dudas éste, el cuarto determinante genérico de la competitividad nacional en un sector, lo constituyen la organización y gestión de las empresas, al igual que la naturaleza de la rivalidad o acciones que emprenden sus empresas competidoras. En este sentido es interesante enterarnos por Porter (1990a: 157) sobre la peculiaridad de las empresas italianas que compiten con éxito internacionalmente: generalmente son empresas de tamaño pequeño o mediano que son de propiedad privada y de operación eminentemente familiar, que no cotizan en bolsa, en tanto que en Alemania, en contraste, las firmas tienden a ser operadas con jerarquía en sus prácticas de organización y administración, por cúpulas cuyos gerentes tienen usualmente antecedentes técnicos.

En este contexto, señala que no existe ningún sistema de administración universalmente apropiado; no obstante, resulta atractivo el utilizado por las empresas japonesas, italianas y alemanas. Porter indica que la competitividad en una industria específica proviene de la convergencia de las prácticas administrativas y de los modelos de organización preferidos en el país, así como de las fuentes de ventaja competitiva que existan en la propia industria. Continuando con el caso italiano, pone el ejemplo de que en las industrias que son competitivas mundialmente como la de alumbrado, la de muebles, del calzado y las maquinas para envasar, las escasas economías de escala se compensan con la colaboración de firmas informalmente afiliadas. Compiten con estrategias que privilegian la concentración y evitan productos estandarizados y el funcionamiento en nichos de mercado, “con su propio y particular estilo o variedad de producto muy adaptado a los gustos de la clientela” , Porter (1990a: 158), lo cual encaja tanto con la dinámica de la industria como con el carácter del sistema italiano de administración. Por el contrario, el sistema administrativo descrito de Alemania funciona bien en industrias técnicas o con orientación ingenieril como la óptica, química, de maquinaria compleja en que existe demanda de productos sofisticados, en los que requieren precisión en sus manufactura, de un cuidadoso proceso de desarrollo y en general de una estructura administrativa altamente disciplinada. De ahí que el éxito alemán sea raro en la industria de bienes de consumo y de servicios en que se requiere otro tipo de competitividad (imagen, frecuente variación de modelos, etc.).

Los países también difieren sustantivamente en los objetivos que las compañías y los individuos buscan alcanzar. Los objetivos de las empresas reflejan las características de los mercados nacionales de capital y las prácticas de compensación para sus gentes. En Alemania y Suiza donde los bancos manejan una parte significativa de los accionistas de la nación, la mayoría de las acciones las conservan los bancos o las instituciones para su apreciación en el largo plazo y raramente son vendidas. Las empresas prefieren las industrias maduras en que la inversión en investigación y desarrollo son esenciales para su rentabilidad

moderada. Los Estados Unidos están en el otro extremo, con una gran cantidad de capital de riesgo y un fuerte énfasis de los inversionistas en la obtención de beneficios trimestrales y semestrales; en este país se tiene competitividad en industrias relativamente nuevas como las de software y biotecnología, o en aquellas como la electrónica y los servicios.

La presencia de una fuerte rivalidad local es un buen estímulo para la creación y persistencia de ventaja competitiva en las empresas. Lo anterior se corrobora en pequeños países como Suiza en que la rivalidad entre sus empresas farmacéuticas: Hoffmann- La Roche, Ciba-Geigy y Sandoz, refuerza su posición de liderazgo mundial. Ello también es cierto en los Estados Unidos en las industrias de la computación y de software.

Porter señala (1990a: 173) que la concentración geográfica magnifica el poder de la rivalidad interna, la cual ilustra con las compañías italianas de joyas que se localizan alrededor de dos pueblos, Arezzo y Valenza Po. Las empresas de cuchillería se ubican en Solingen, Alemania y en Seki, Japón. Las firmas farmacéuticas en Bazel, Suiza; las motocicletas e instrumentos musicales en Hamanatsu, Japón. Puede decirse que en la medida que se concentre la rivalidad, ésta es más intensa y por consiguiente, mejor para aumentar la competitividad de las empresas.

El papel del gobierno

Este especialista comenta que sobre la participación del gobierno en la gestación de la competitividad cuenta con muchos seguidores, pero que también existen muchos que recomiendan lo contrario, es decir, los que aconsejan que no tenga injerencia en la creación de la competitividad, sugieren que la economía sea operada por la mano invisible que propone Smith. Al respecto. Considera que los dos puntos de vista están equivocados, ya que privilegiar cualquiera de ellos significa erosionar la capacidad competidora de un país. Es su opinión que la intervención abierta del gobierno en ayuda de la industria, por una parte, daña a las empresas en el largo

plazo y crea una demanda por mayor ayuda; por otra parte, quienes recomiendan la menor intervención del gobierno ignoran el rol legítimo que el gobierno juega en la conformación del contexto y en la estructura institucional que rodean a las empresas en la generación de un ambiente que las motiva a ganar ventaja competitiva.

Para precisar su enfoque sobre el papel que debe desempeñar el gobierno en la creación de la competitividad, algunos estudiosos hacen el símil con un equipo deportivo en el que la participación del gobierno equivale al papel del entrenador pero no al que desempeñan los jugadores. En palabras de Porter (1990a: 181): “El gobierno puede moldear las circunstancias de los factores conexos y de apoyo de otras e incontables maneras, tales como el control de los medios publicitarios o el establecimiento de normatividad para los servicios de apoyo”. Considera que su rol es de catalizador y de promotor porque debe impulsar a los empresarios hacia mayores retos en el mercado, a moverse hacia niveles superiores de competitividad, no importa que el proceso sea desagradable y difícil. Hace hincapié en que el gobierno no puede crear industrias competitivas y que eso le corresponde hacerlo a las empresas; que su función es crear un entorno favorable en que las empresas puedan obtener ventajas competitivas, es decir, desempeña un rol indirecto y parcial, en la creación de la competitividad de una nación. Recomendaba que el gobierno centre su acción en torno a las siguientes políticas:

- i). La creación de factores especializados;
- ii). No intervenir en los mercados monetarios ni de los factores de la producción;
- iii). Reforzar los estándares de la producción, la seguridad y de impacto ecológico en las empresas;
- iv). Asegurar la vigorosa rivalidad interior;
- v). Promover la inversión sostenida,
- vi). Desregular la competencia;
- vii). Legislar contra prácticas monopolísticas;

viii). Evitar el comercio manipulado (desmantelar y no conformar barreras al comercio internacional: eliminar las regulaciones a las importaciones y a las exportaciones). Porter (1990a: 763-847).

Factores fortuitos

Son incidentes que tienen poco que ver con las circunstancias de una nación y que frecuentemente están, en gran parte, fuera de control y de la capacidad de influir tanto de las empresas como frecuentemente del gobierno nacional, en otras palabras, son acontecimientos casuales cuya importancia se debe a que generan discontinuidades que ocasionan ciertos cambios en la posición competitiva; en ocasiones nulifican la competitividad obtenida por los competidores y crean condiciones para que otras empresas se posesionen en las nuevas y diferentes condiciones de los mercados. Porter (1990a: 178). Destacan como factores fortuitos que han influido en la ventaja competitiva los siguientes:

- i). Discontinuidades tecnológicas como la biotecnología y la microelectrónica;
- ii). Discontinuidades en los costos de los insumos provocados por la crisis petrolera;
- iii). Variaciones inesperadas de la demanda mundial o regional;
- iv). Guerras; y
- v). Cambios en los mercados financieros y en el tipo de cambio, entre otros.

Porter comenta que: “mientras que los acontecimientos casuales pueden propiciar cambios en la ventaja competitiva en un sector, los atributos nacionales desempeñan un importante papel respecto a qué nación los explota. La nación con el “diamante ” más favorable será la que más probabilidad tendrá de convertir los acontecimientos casuales en ventaja competitiva. Esta será reflejo de un entorno en línea con las nuevas fuentes de ventaja y de unas empresas que se sienten presionadas para actuar con la mayor agresividad para aprovecharlas”. (1990a: 179).

De esta exposición sobre el papel que desempeñan los atributos de la competitividad, es conveniente resaltar las recomendaciones que hace Porter sobre las pautas a seguir para establecer las prioridades del desarrollo (1990a : 840); concretamente, en los campos y sectores en que debe centrarse la atención nacional; hace alusión al hecho de que los países “ en vías de desarrollo ” cuentan con escasos recursos y no pueden desarrollar su “diamante nacional” en toda su extensión. Al respecto, recomienda la creación de factores, pero no de los factores generales que propone la teoría de la sustitución de importaciones porque su experiencia indica que los países son arrastrados hacia sectores de escaso interés público o en los que es poco probable la obtención de ventaja competitiva para las empresas, independientemente de que este proteccionismo garantiza el abasto al mercado interno. Se interpreta que se sugiere, por ejemplo, el desarrollo de factores avanzados como los materiales sintéticos.

Se deduce de la lectura que el autor sugiere la creación de factores especializados mediante la formación de “ agrupamientos completos ”, es decir, se deben de identificar sectores en que los factores proporcionan actualmente ventaja competitiva y en los que estén presentes los otros atributos de la ventaja competitiva que enuncia el diamante nacional. Señala que el siguiente paso consiste en promover sectores “de origen, de destino y conexos en los que la ventaja sea menos sensible a los factores” . Es en estos agrupamientos en los que debe privilegiarse la inversión en educación, investigación e infraestructura.

Porter recomienda que además de la prioridad anterior, tanto el gobierno como las empresas locales deben seleccionar los segmentos de los sectores en que los factores dan ventaja competitiva, para los que exista una demanda identificada (1990a:841). Al respecto, de estas pautas para impulsar el desarrollo con recursos limitados, se considera que aun cuando las MYPES mexicanas no incursionan significativamente en los mercados extranjeros, de todos modos es útil su propuesta, sólo que adecuándola al desarrollo de la competitividad de las MYPES en el mercado nacional, en el corto plazo.

En resumen, estas son las principales características de la teoría de la competitividad de las naciones, la cual lamentablemente no comprende originalmente ningún análisis para aumentar la competitividad en países pobres como México, sobre todo a través de sus micro y pequeñas empresas, ya que fue elaborada para grandes empresas de países altamente industrializados y para algunos semi industrializados con alta tendencia a exportar; además, en opinión de Cho y de Moon (2000:95), no indica con propiedad la incidencia de las actividades multinacionales ni del gobierno en la gestación de la competitividad de las naciones.

La extensión del modelo de Porter

3.3.1 Teoría de la competitividad sistémica: Altenburg, Esser, Hillebrand y otros.

La teoría de Porter sirvió de referencia para que se elaboraran estudios en Latinoamérica sobre la competitividad a través del desarrollo de la teoría de la competitividad sistémica durante la década pasada. El Instituto Alemán de Desarrollo creó el concepto de competitividad sistémica, la que define como “medidas dirigidas a objetivos y entrelazadas en cuatro niveles sistémicos (meta, macro, meso y micro) que contribuyen a fortalecer la competitividad de las empresas locales”. Marcelo (2002: 13) describe teórica y gráficamente la interrelación de los cuatro niveles en la figura No. 3.

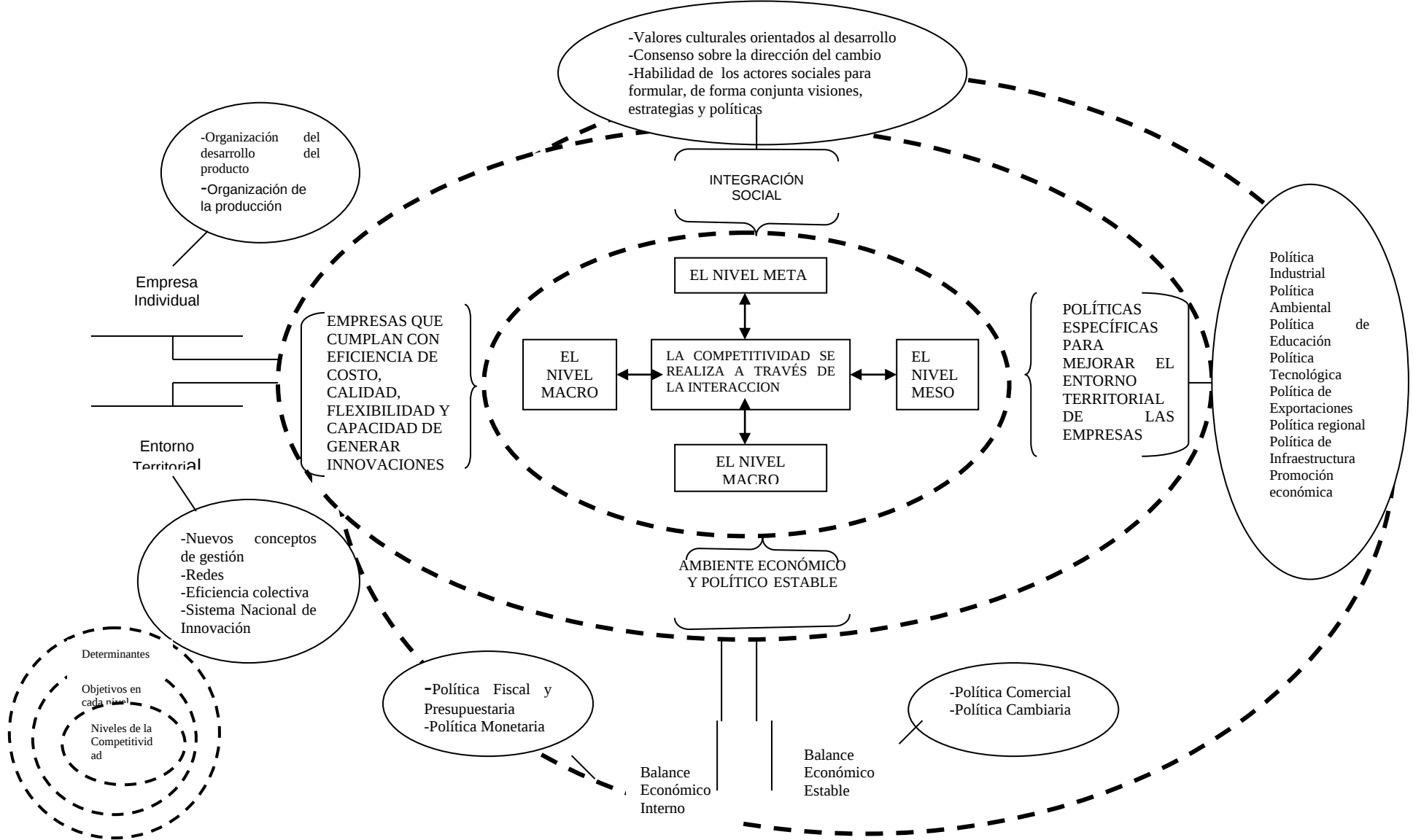
En ella se observa que la competitividad surge de la articulación, simbiosis y sinergias que se gestan entre los elementos de la economía industrial con los sociológicos, políticos y las innovaciones de las empresas. Por otra parte, al analizar de manera separada cada uno de los cuatro niveles se verifica que en el caso del macro, éste se refiere a la existencia de un entorno económico y político estable. Que el nivel micro, es aquel en el que las empresa operan con costos bajos, calidad en sus productos y con flexibilidad para enfrentar oportunamente los

cambios en la demanda; en lo que atañe al nivel meso, éste corresponde a la formulación y aplicación de políticas concretas para crear un entorno favorable para el desarrollo de las empresas y, finalmente, el nivel meta, en él se expresa la participación de la sociedad aportando valores culturales, consensos en torno a la dirección del cambio y en las habilidades de los agentes sociales para formular políticas y estrategias que, en opinión de Albuquerque (1997: 153), influyen en la determinación de la competitividad de la empresa.

Esser Klaus (1999: 243) hace una excelente contribución que puede ser útil para las MYPES mexicanas, al ilustrar cómo pueden reforzarse los esfuerzos para desarrollar ventajas competitivas nacionales, así como la demanda interna y regional mediante nuevas iniciativas de integración en Latinoamérica, tomando como referencia la experiencia de las ETN japonesas, que desde hace tiempo transfirieron las etapas menos competitivas del ciclo productivo a países vecinos con bajos niveles salariales, con el propósito de: a). Proveer a los productores nacionales de insumos baratos; b). Dominar los mercados locales; c). Exportar de esos países productos terminados a otras regiones y , d). suministrar productos intermedios más baratos a sus filiales en otras regiones del mundo. Indica que al existir ETN's en México, se pueden fortalecer los procesos de aprendizaje tecnológico –organizativo y la creación de redes de producción para que las PYMES mexicanas industriales accedan a las exportaciones.

En esencia estas referencias están presentes en la expresión gráfica de la siguiente figura 3

Figura N° 3
NIVELES ANALÍTICOS DEL CONCEPTO DE COMPETITIVIDAD SISTÉMICA



En esta línea de investigación iniciada por los especialistas del Instituto Alemán de Desarrollo y de la CEPAL, sobre cómo aumentar la competitividad en América Latina y en México en particular, Altenburg, Qualman y Weller (2001) realizaron un estudio en el que señalan que los programas crediticios y de capacitación hasta ahora aplicados no contribuyen significativamente a “ superar la segmentación de las estructuras de las empresas y de los mercados laborales” , razón por la que son pocas las pequeñas empresas que crecen y que llegan a convertirse en unidades productivas formales que coadyuvan en el mejoramiento de la producción y a crear empleos estables y bien remunerados. Para acrecentar su número sugieren la interrelación de tres áreas cuya simbiosis permite generar el potencial para la creación de empleos, en consonancia con el fortalecimiento de la productividad y eficiencia, a la vez que con la generación de nuevas ventajas competitivas basadas en el conocimiento.

Las áreas son: 1. mayor integración de la PYME (no incluyen microempresas) en sistemas de producción modernos e internacionalmente competitivas; 2. Fomento y mejoramiento de la industria maquiladora y 3. el desarrollo de la industria y los servicios en base a una modernización incluyente de la producción de bienes primarios. En cada una de ellas proporcionan los elementos necesarios para su conformación con indicadores objetivos que se pueden construir directamente o servir de referencia para elaborar otros (con la información estadística disponible) en México.

3.3.2 Foro Económico Mundial,

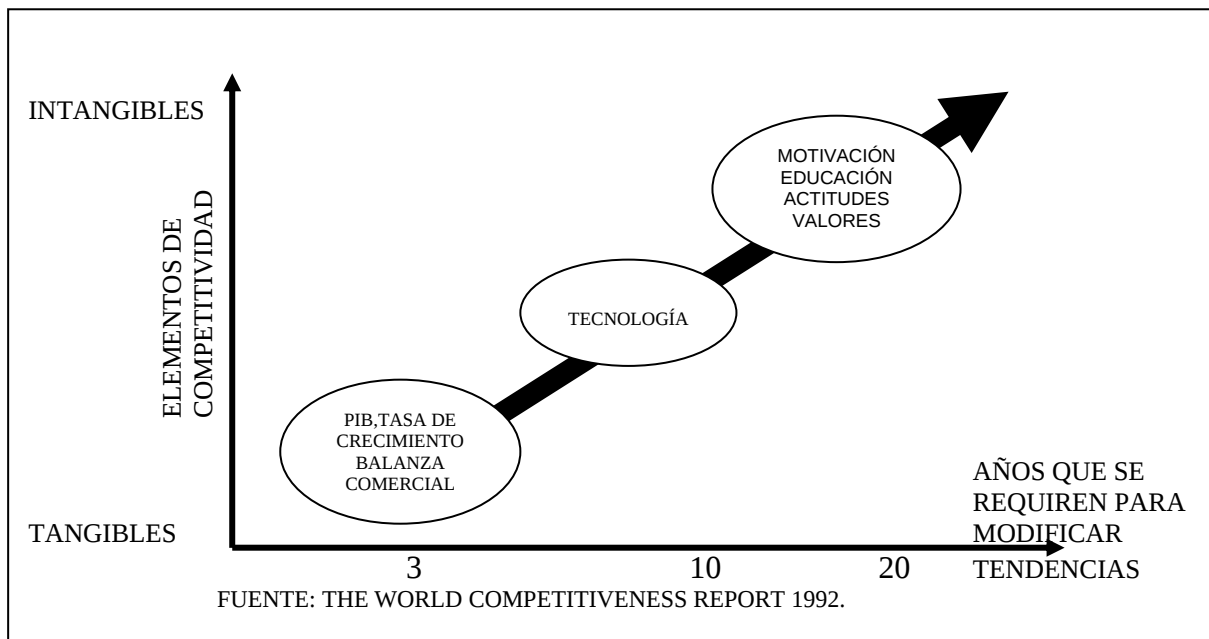
Aquí el término competitividad se usa para referirse a la capacidad de crear, mantener e incrementar valor agregado en el largo plazo en un ambiente de competencia.

Se dice que si bien son las empresas las que compiten entre sí en los mercados, se reconoce que su capacidad para hacerlo depende en gran medida de las

condiciones del entorno en que se desarrollan. De ahí la importancia de analizar el país, la región y el sitio geográfico sede de las actividades económicas en que participan las empresas. Por ello también se considera que un país/región/sitio puede ser competitivo o no, en la medida en que genera condiciones favorables para el surgimiento y consolidación de empresas competitivas.

De acuerdo con el siguiente diagrama, se indica que conforme aumenta el nivel de desarrollo de un país, su competitividad empresarial se explica cada vez mas por elementos intangibles, que son más difíciles de modificar en el tiempo que los elementos tangibles.

Figura N° 4



En esta institución se aclara que si bien a nivel microeconómico la capacidad de competir de las empresas depende fundamentalmente de la calidad y características de sus productos o servicios, y de la eficiencia con que se realizan; ello, a su vez, depende de las condiciones existentes en su país/región/sitio sede de los siguientes ocho principios:

Figura N° 5



Como puede observarse, en la medida que los agentes activos del país participen en la creación de sinergias es como se gesta la competitividad nacional, sectorial y empresarialmente.

3.3.3 Boston Consulting Group / Mckinsey

Estas dos instituciones de reconocido prestigio internacional en el análisis económico aplicado al desarrollo empresarial, han desarrollado modelos (1989) para aumentar la competitividad de las empresas a partir de los trabajos sobre el manejo de portafolios e inversión, también conocidos como cartera de actividades, desarrollados por Henderson (1970). El análisis de cartera caracteriza la posición estratégica de cada actividad a partir del estudio de dos dimensiones independientes: el atractivo del mercado de interés y la fuerza competitiva de la empresa para abastecerlo con los bienes y servicios que oferta. Para medir las dimensiones de atractividad y de competitividad utilizan indicadores micro y macroeconómicos que expresan en lo que se conoce como matriz de competitividad, la cual muestra la contribución de cada sector, su potencial de crecimiento y

expectativas de penetración en el mercado, y de acuerdo con su competitividad de sus empresas. La confrontación del atractivo con la fuerza competitiva de las empresas, permite identificar el posicionamiento de sus productos en el mercado; en otras palabras, se identifica la dinamicidad que debe tener la competitividad de las empresas, ya que si se identifica que ésta es baja, se analiza porqué lo es y se determina el tipo de apoyos que deben proporcionar los agentes activos (incluido el gobierno) de un país, para mejorar su competitividad y hacer viable la incursión exitosa de las empresas en el mercado.

De lo anterior se colige que debe hacerse permanente el monitoreo del mercado (que puede hacerlo el gobierno y/o las organizaciones empresariales), cuyos cambios detectados oportunamente constituyen la señal de alerta para revisar, modificar y quizás fortalecer la competitividad de las empresas que satisfacen la demanda del mercado.

3.3.4 NAFIN: Competitividad nacional, estatal, sectorial, regional y de los perfiles de proyectos de inversión.

Antecedentes

Con el propósito de masificar el Programa de Estudios de Gran Visión, la Institución elaboró una Guía Metodológica que serviría como referencia para la elaboración expedita de estos estudios en cada entidad federativa. (Nafin,1992c).

Es conveniente mencionar que aún cuando el objetivo total era la obtención de "perfiles de proyectos de inversión competitivos", la Guía recomendaba que el análisis de competitividad se iniciara a nivel macroeconómico (país, entidad, región, sector) con objeto de identificar, derivar y sustentar con rigor técnico las oportunidades de inversión que surgirían a nivel microeconómico y que se expresan finalmente en ideas de inversión, propuestas de negocios y perfiles de proyectos de inversión competitivos.

Con estos antecedentes es que a continuación se presentan de manera resumida los indicadores que se recomendaban para expresar y medir la competitividad en cada uno de los niveles antes mencionados.

Perfil competitivo de la nación y/o entidad

Se recomendaba que la competitividad se midiera con una serie de criterios o factores determinantes, que pudieran expresar ventajas:

- a). Comparativas, cuantitativas y cualitativas.
- b). Competitivas, cuantitativas y cualitativas.

De manera enunciativa pero no limitativa puede decirse que las ventajas comparativas se podían obtener a partir del análisis comparativo con otras entidades federativas (países), respecto a la disponibilidad de :

- i) Recursos naturales
- ii) Mano de obra, educación, salud
- iii) Organización o mecanismos actuales empresariales
- iv) Infraestructura básica, productivas y social
- v) Composición del PIB de la entidad con predominio de algún sector económico, así como su "internacionalización".
- vi) Dinamismo del PIB y de los factores de la producción.
- vii) Política económica del gobierno.
- viii) Ciencia y tecnología; administración, finanzas sanas, etc.

Las ventajas competitivas correspondían a las variables que integraban el entorno macroeconómico favorable establecido, principalmente por: 1) el gobierno federal, estatal y municipal; 2) así como por alguna alianza tecnológica, comercial o financiera de organizaciones empresariales nacionales con extranjeros; y 3) de la relación que pueda tener un gobierno con cierta (s), organización (es) empresarial (es), destacaban:

- i) Incentivos fiscales para tecnología, inversión prioritaria, comercial y de organización.
- ii) Incentivos crediticios para tecnología, inversión prioritaria, comercial y de organización.
- iii) Políticas y mecanismos de globalización tecnológica, financiera, comercial, etc.
- iv) Zonas prioritarias y estratégicas para determinada actividad económica y social.
- v) Programas de desarrollo empresarial.
- vi) Programas de calificaciones de la mano de obra.
- vii) Demanda identificada internacionalmente para ciertas actividades económicas de interés para ciertos países, que brindan facilidades para su introducción en condiciones preferenciales.
- viii) Tipo de cambio.

Competitividad sectorial: indicadores que se recomendaban:

a). Para ventajas comparativas, cuantitativas y cualitativas:

- i) Tasa de crecimiento de los sectores identificados con presencia significativa en el PIB.
- ii) Su cuota o participación en el mercado: local, regional, nacional y/o internacional.
- iii) Productividad del sector en los niveles anteriores para identificar su valor agregado en el corto plazo.
- iv) Producción bruta total.
- v) Mano de obra disponible.
- vi) Inversión en activos fijos.
- vii) Organización empresarial.
- viii) Programas de promoción.
- ix) Importaciones y exportaciones, con su dinamismo

b). Para ventajas competitivas

- i) Tasas de interés preferencial.
- ii) Estímulos para el desarrollo tecnológico.
- iii) Política de actividades prioritarias y estratégicas para el crecimiento y la exportación.
- iv) Alianzas estratégicas de empresarios nacionales y extranjeros en determinados sectores como la industria automotriz y las maquiladoras, autopartes, etc.

Competitividad regional: indicadores que se recomendaban:

a). Para ventajas comparativas.

- i) Cuota o participación de cierta región en la producción y distribución de ciertas actividades correspondientes a los sectores económicos y sociales con presencia en la economía del Estado.
- ii) Dinamismo correspondiente al punto anterior.
- iii) Disponibilidad y dinamismo de mano de obra, capital, materias primas, organización e infraestructura en dichas regiones.
- iv) Distribución espacial estratégica de los factores de la producción en las regiones significativas.

b). Para ventajas competitivas.

- i) Políticas, mecanismos e instrumentos fiscales, crediticios, tecnológicos y de asistencia técnica para el desarrollo de regiones, Delegaciones del Distrito Federal, etc.
- ii) Identificación de inversionistas extranjeros de regiones de interés para sus mercados.

Competitividad del perfil de proyecto de inversión

Con objeto de evaluar las posibilidades de éxito de un producto y/o servicio en una economía abierta, se proponía utilizar un conjunto de criterios de orden cualitativo y cuantitativo: estáticos, dinámicos, de productividad y eficiencia, etc., que permitieran aproximar en mayor forma el concepto de competitividad al nivel específico deseado. Ello significa que con base en el conocimiento de la economía de la entidad y de su potencial de crecimiento estratégico, expresado sectorial y regional mente, ahora se debería de aplicar la metodología que el proceso de investigación recomendara para determinar objetivamente su competitividad. Para ello se sugería medir el dinamismo del mercado, la participación del producto y/o servicio en el mismo, posicionamiento en términos de calidad, precio, tecnología, diseño, marca, disponibilidad de materia prima y de mano de obra, calificada y no calificada; rentabilidad y productividad, etc..

3.3.5 Programa de Desarrollo Empresarial de México (2001-2006), PDE

Se intuye que la administración federal del periodo arriba señalado para elaborar este programa se documentó entre otras, en las fuentes académicas, institucionales y empresariales mencionadas porque muchos de sus lineamientos coinciden con las directrices y sugerencias que hacen los especialistas de esas instituciones.

En efecto, el Presidente Fox en la hoja de presentación del programa señala que su gobierno está decidido a que la competitividad se convierta en el eje central de la nueva política económica, con el fin de que sea la piedra de toque para que las empresas mexicanas tengan un crecimiento sustentable. Informa que para lograrlo aplicará una serie de medidas que le permitirán a las empresas el manejo eficaz de la información para la toma de decisiones, el acceso a los servicios de consultoría y a la capacitación, al crédito suficiente, en tiempo y acorde a las características y posibilidades de las micro y pequeñas empresas, ya sea como capital de trabajo o para modernizar su planta industrial, así como esquemas sencillos y directos que permitan innovar tecnológicamente sus procesos; apoyos concretos que fomenten el asociacionismo que ayude a rescatar y fortalecer cadenas productivas, al igual que

el desarrollo de mecanismos que acercarían los mercados y dieran mayor certidumbre al ciclo económico. Enfatiza que su deseo es que el gobierno sea un promotor protagónico de la actividad empresarial, mediante la creación de infraestructura, de instrumentos y recursos crecientes para impulsar la competitividad de las empresas mexicanas. A manera de lineamiento de política económica indica que su propuesta define un rumbo claro al papel que dentro de la economía nacional desempeñarán las micro y pequeñas empresas, todo ello con el fin de los crear empleos y bienestar que exige nuestra sociedad.

¿Pero en qué consistía su propuesta, cómo se lograría ese objetivo?

El PDE (2001: 79) indica que se instrumentan seis estrategias las cuales son:

Estrategia	Eje articulador
1. Fomento de un entorno competitivo para el desarrollo de las empresas	Coordinador de los actores
2. Acceso al financiamiento	Sistema financiero competitivo y conformación de fondos de garantía
3. Formación empresarial para la competitividad	Formación de multiplicadores de apoyo y fomento de una nueva cultura empresarial orientada a la competitividad
4. Vinculación al desarrollo y la innovación tecnológica	Formación de extensionistas tecnológicos
5 Articulación e integración económica regional y sectorial	Integración de cadenas productivas
6. Fortalecimiento de mercados	Fomento de oportunidades de negocios

Como puede observarse, de manera implícita existió una clara inclinación hacia el desarrollo de las empresas industriales, limitando así el amplio apoyo que el gobierno debería dar a las MYPES de los sectores comercio y servicios, por ser

estos los que albergan a la mayoría de las empresas mexicanas. Sólo así se explica que citen la formación de extensionistas tecnológicos como eje articulador; así como la integración de cadenas productivas, omitiendo las cadenas distributivas y comerciales que son los vehículos para mejorar la competitividad de los sectores y empresas de estos giros.

Por otra parte no queda claro como es que el fomento de oportunidades de negocios (con la atonía como eje rector de la actividad económica) constituya el fortalecimiento de mercados, ya que mientras no se estimule la demanda no habrá incremento en los ingresos del factor trabajo que actúa para satisfacerla y, por consiguiente, para ampliar los mercados.

En el caso de la estrategia financiera, huelga decir que esta es mera retórica por que no se cuenta con una banca eficaz y económica , como tampoco con recursos suficientes para hacer barata la intermediación bancaria y convertirla en enlace entre el empresario y el sistema financiero nacional. Al respecto, a continuación se describe en forma resumida el resultado del *Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario* que impulsó la administración foxista, En opinión de Elvia Gutiérrez (2006) fracasó rotundamente debido a la *falta de demanda de los consumidores y a la competencia excesiva con los negocios* establecidos formalmente, situación que ocasionó un alto endeudamiento de los negocios promovidos institucionalmente. En opinión de esta especialista.” De conformidad con datos de la Encuesta Ingreso Gasto, correspondiente a 2005, del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), el 12 por ciento de los hogares (tres millones 85 mil) que decidieron emprender negocios propios, arrojan un balance negativo, es decir, resienten pérdidas en sus proyectos productivos”. En la industria y el comercio es donde más se registran saldos negativos. Esto es preocupante porque estos micronegocios se “ sumaron a los nueve millones 836 mil 542 hogares que cuentan con una renta empresarial”, cantidad preocupante para cualquier persona responsable que vele por los intereses de la Nación.

Si los resultados de los estratos empresariales que no consolidaron su operación, se relacionan con el resto de las unidades de producción y de servicios, puede estimarse que muchas de ellas constatan la opinión de que las bajas ganancias son el tercer gran problema estructural que tienen y que debe resolverse a la brevedad posible.

Ahora bien es conveniente señalar que los primeros lineamientos de política económica dados a conocer el los primeros días de diciembre del 2006 por la administración federal para el periodo 2006-2012, indican que será prioritaria la solución de los “problemas de operación” y no la solución de los “problemas estructurales: falta de clientes y competencia excesiva”, dado que las cinco acciones enfatizan un fomento similar al realizado durante las casi ya tres décadas. Se trabaja en cinco segmentos, los cuales son: a).- Nuevos emprendedores; b).- microempresarios; c).- Pymes; d).- empresas gacelas y e).- empresas tractoras (Felix Guerra, 2006). De ahí que revisarán a fondo áreas como el financiamiento, gestión, innovación tecnológica, capacitación y comercialización. Esta propuesta provocó que Concanaco (2006) recomendara la suspensión de apoyos para la creación de *changarros* porque sólo fomentan el crecimiento de la economía informal.

De conformidad con lo antes señalado y concretamente con lo señalado en el Capítulo II, la información disponible sobre los programas de fomento institucional revela que no se ha cumplido con tan noble objetivo. Sin embargo, es incuestionable que se ha avanzado, que sí hay algunos resultados positivos que estimulan la perseverancia para encontrar nuevos procedimientos que incrementen la competitividad de las MYPES; las buenas experiencias sirven para fortalecer los casos exitosos, para corregir las desviaciones, reestructurar lo básico, eliminar lo perjudicial y para buscar el equilibrio en la aplicación del gasto público a favor de otros sectores económicos en que operan y son mayoría las MYPES mexicanas, como son los servicios y el comercio.

Principales conclusiones sobre las teorías y programas institucionales de fomento de la competitividad.

A partir de la teoría de las ventajas absolutas de Smith se han formulado otras sobre la mejor manera de incursionar exitosamente en los mercados internacionales.

Ninguna está dirigida a favorecer la participación de las MYPES en los mercados; tampoco para el fomento prioritario de los sectores económicos comercio y servicios, en los que predominan las MYPES.

Las teorías están dirigidas al fomento de las exportaciones del sector industrial, aun cuando en el mercado internacional también intervienen otros sectores económicos.

Con un enfoque de competitividad del entorno institucional, su preferencia tradicional por las grandes empresas ha determinado que el gobierno en un afán de buscar el equilibrio promueva, recientemente, la exportación de las pequeñas y medianas empresas mediante su vinculación directa o indirecta en los programas de exportación de las grandes empresas, sin que haya un éxito hasta el momento.

De lo anterior se infiere que las micro y pequeñas empresas no cuentan con teorías específicas y por consiguiente, con programas que contengan estímulos institucionales apropiados y abocados a la solución de sus problemas estructurales, suficientes, focalizados y permanentes para mejorar la competitividad de su oferta en los mercados globalizados en que participan.

CAPITULO IV ¿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 CESPEDDES 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).- Yo agrego que también a las que incursionen 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).- Canacintra (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 monitorearán 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 éxotica.

- 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 aun 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 aliquen 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”.

4. 1 Aplicación de la metodología a un caso específico

4.1.1- 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 internet⁸ (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

⁸ No fue posible obtener el gran total de las importaciones, como tampoco su desglose por actividad.

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 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 19 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 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
2002 P	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 P 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%.

4.1..2. 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.

4.1.3 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.

4.1.4.- 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 *demandá 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.

La 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 simultanea 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.

4.1.5. 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 maquinas 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 siguientes, Cuadro 20, mismas que en reciprocidad deben transferir tecnología de punta para producir y penetrar con éxito en los mercados.

Cuadro 20								
Las diez multinacionales mexicanas más importantes								
2004	2003	Razón	Ventas nacionales (millones de dólares)	Personal nacionales (número)	Activos nacionales (millones de dólares)	Origen	Giro	Matriz
1	1	Wal-Mart de México	12,529.90	109,057.00	6411.3	EEUU	Comercio	Wal-Mart Stores
2	2	General Motors de México	10,442.20	11,250.00	3736.9	EEUU	Automotriz	General Motors
3	4	DaimlerChrysler de México Holding	9,523.20	7,291.00	4741.6	EEUU/Alemania	Automotriz	Daimler Chrysler
4	3	Delphi Automotive System	6,968.70	73,522.00	1133.9	EEUU	Automotriz	Delphi Automotive System
5	7	Nissan	5,698.50	7,527.00	Nd	Japón	Automotriz	Nissan Motor
6	5	Volkswagen de México	5,512.80	40,985.00	4510.4	Alemania	Automotriz	Volkswagen
7	8	Hewlett-Packard de México	4,850.00	2,416.00	Nd	EEUU	Electrónica	Hewlett-Packard
8	6	G.F. BBVA-Bancomer	4,737.00	30,214.00	50519.6	España	Ss. Financieros	Grupo Financiero BBVA-Bancomer
9	6	General Electric México	4,636.30	20,500.00	Nd	EEUU	Holdind	General Electric México
10	9	Lear Corporation	4,379.10	4,158.00	Nd	EEUU	Autopartes	Lear Corporation

Fuente: Elaboración Propia con Datos de Revista Expansión Número 24, Septiembre 14 de 2005, Año XXXVI, pp. 109-114.

4.1.6 Identificación de la demanda Nacional

El análisis de la composición del Producto Interno Bruto, PIB, Cuadro 21, permitió detectar la estructura y desglose del mismo, que se presenta a continuación:

Cuadro 21											
Producto interno Bruto Cifras Anuales del Periodo 1993-2001, por Gran División de Actividad Económica											
Total Nacional (Miles de pesos a Precios de 1993) Valores Absolutos											
Periodo	Total	1 Agropecuario, Silvicultura y Pesca	2 Minería	3 Industria Manufacturera	4 Construcción	5 Electricidad, Agua y Gas	6 Comercio, Restaurantes y Hoteles	7 Transporte, Almacenaje y Comunicaciones	8 Serv. Finan., Seguros, Actividades Inmobiliarias y de Alquiler	9 Servicios Comunales, Sociales y Personales	Servicios Bancarios Imputados
1993	1,155,132,188	72,702,941	16,257,510	219,934,044	55,379,016	18,326,503	251,628,720	107,480,072	183,208,124	263,921,957	-33,706,698
1994	1,306,301,570	74,960,272	17,441,654	245,012,475	69,145,750	19,177,718	275,679,252	124,833,017	211,497,009	311,031,000	-42,476,577
1995	1,678,834,829	91,899,276	29,071,540	350,155,556	68,358,142	21,331,404	351,744,581	168,082,898	308,361,354	380,044,298	-90,214,221
1996	2,296,674,526	139,753,416	35,754,820	494,520,325	95,474,605	26,867,452	494,293,183	233,847,797	345,234,405	487,742,934	-56,814,411
1997	2,873,272,992	159,168,336	43,923,247	615,478,413	128,022,027	34,340,139	613,546,485	304,347,509	384,189,271	632,585,476	-42,327,911
1998	3,517,781,861	183,510,579	48,423,503	749,292,699	165,012,547	44,298,481	701,090,130	381,118,231	481,761,873	798,640,523	-35,366,706
1999	4,205,703,889	193,803,069	60,139,580	884,331,331	207,277,181	55,514,858	840,650,051	468,656,734	555,141,560	997,199,999	-57,010,474
2000	4,980,785,123	202,010,498	70,177,786	1,013,597,561	257,906,447	54,941,316	1,065,693,641	556,839,593	605,499,192	1,215,203,574	-61,084,485
2001	5,285,606,388	218,770,371	72,143,902	1,037,133,604	262,630,737	62,525,647	1,105,046,966	595,606,768	642,115,007	1,380,405,579	-90,772,193

FUENTE: INEGI. Sistema de Cuentas Nacionales de México.

La participación sectorial o cuota de mercado aparece en el siguiente cuadro,22, en el que fácilmente se detecta y determina la importancia de cada sector anualmente.

Cuadro 22										
Estructura porcentual (%) del Proucto Interno Bruto por Rama de Actividad										
Periodo	1 Agropecuario, Silvicultura y Pesca	2 Minería	3 Industria Manufacturera	4 Construcción	5 Electricidad, Agua y Gas	6 Comercio, Restaurantes y Hoteles	7 Transporte, Almacenaje y Comunicaciones	8 Serv. Finan. Seguros, Actividades Inmobiliarias y de Alquiler	9 Servicios Comunales, Sociales y Personales	Servicios Bancarios Imputados
1993	6.29	1.41	19.04	4.79	1.59	21.78	9.30	15.86	22.85	-2.92
1994	5.74	1.34	18.76	5.29	1.47	21.10	9.56	16.19	23.81	-3.25
1995	5.47	1.73	20.86	4.07	1.27	20.95	10.01	18.37	22.64	-5.37
1996	6.09	1.56	21.53	4.16	1.17	21.52	10.18	15.03	21.24	-2.47
1997	5.54	1.53	21.42	4.46	1.20	21.35	10.59	13.37	22.02	-1.47
1998	5.22	1.38	21.30	4.69	1.26	19.93	10.83	13.70	22.70	-1.01
1999	4.61	1.43	21.03	4.93	1.32	19.99	11.14	13.20	23.71	-1.36
2000	4.06	1.41	20.35	5.18	1.10	21.40	11.18	12.16	24.40	-1.23
2001	4.14	1.36	19.62	4.97	1.18	20.91	11.27	12.15	26.12	-1.72

FUENTE: INEGI. Sistema de Cuentas Nacionales de México.

Con respecto al dinamismo o tasa de crecimiento medio anual en el periodo, se observa lo siguiente:

Cuadro 23									
Tasa de Crecimiento Real del Producto Interno Bruto Por Gran División de Actividad Económica 1993-2001									
Total	1 Agropecuario, Silvicultura y Pesca	2 Minería	3 Industria Manufacturera	4 Construcción	5 Electricidad, Agua y Gas	6 Comercio, Restaurantes y Hoteles	7 Transporte, Almacenaje y Comunicaciones	8 Servicios Financieros, Seguros, Actividades Inmobiliarias y de Alquiler	9 Servicios Comunales, Sociales y Personales
18.23	12.85	17.82	18.62	18.70	14.43	17.69	20.77	14.78	20.00

Fuente: Elaboración propia con datos del cuadro 21.

Derivado de lo anterior y con base en estos indicadores, a continuación se presentan los tres sectores en que debe incidir el fomento selectivo de la competitividad.

Cuadro 24		
Sector	% PIB en el año 2001	Tasa de crecimiento 1993-2001
Industrias Manufacturera	19.62	18.62
Comercio, Restaurantes y Hoteles	20.91	17.69
Servicios Comunales	26.12	20.00

Fuente: Elaboración propia con datos de cuadros 22 y 23.

Como puede observarse, los tres sectores representan el 66.65% del total del PIB en el año 2001; sus tasas de crecimiento son de las más altas y corroboran que estos son los sectores a analizar para identificar sus fortalezas y debilidades, las cuales constituyen la referencia para sugerir las acciones que permitirán aumentar la competitividad sectorialmente.

4.1.6.1 Fortalezas y debilidades

Es conveniente señalar que estos sectores (Wagner, 1994:103) comparten las siguientes *ventajas comparativas*:

4.1.6.1.1.- Fortalezas

- i). La abundancia de la mano de obra, su predisposición y capacidad para aprovechar la capacitación, aprendizaje que mejora su creatividad y destreza.
- ii). La disponibilidad y variedad de recursos naturales, microclimas, petróleo, suelos, mares y minerales que ubican a México entre los principales en el mundo.
- iii). La cercanía al mercado más rico del mundo, que ahorra costos de transportación considerablemente con respecto a los exportadores asiáticos y europeos.
- iv). Un mercado de 100 millones de consumidores que han sustentado la operación de los cuatro tamaños de empresas del país.
- v). Se cuenta con una planta productiva con mucha capacidad instalada ociosa que puede aprovecharse para incentivar la producción para el mercado nacional .
- vi). Un entorno macroeconómico estable y favorable para la inversión.

También comparten las siguientes *desventajas comparativas*:

4.1.6.1.2 Debilidades

- i). El alto costo del financiamiento.
- ii). La sobrevaluación del peso que incentiva las importaciones y encarece las exportaciones.
- iii). El contrabando, que con las importaciones limitan a las empresas mexicanas.
- iv). El sobre precio de los energéticos.
- v). La complejidad fiscal, el fuerte gravamen al factor trabajo y la escasa tributación del factor capital.
- vi). La corrupción burocrática, la violencia y la inseguridad.
- vii). La escasa inversión pública en investigación y desarrollo.

Ante esta situación, ¿Qué hacer?

4.1.6.1.3. Para incrementar la competitividad de las MYPES, sectorialmente se recomienda:

- i). El ejecutivo federal debe proponer al poder legislativo federal la “regulación de la competencia entre las MYPES”, es decir, promover su rivalidad pero acotada en ciertos horarios, en espacios definidos, tipo de bienes y servicios y de ser posible, por tamaño de empresa; se piensa que en esa forma se amortiguarán los efectos de la competencia excesiva que prevalece, de la falta de clientes y de escasas ganancias, que el 87.3% de los micro empresarios reportan al INEGI como sus tres principales problemas.
- ii). El Estado debe incrementar su *protección focalizada* con programas comerciales y de servicios, de índole financiera, tecnológicos, de organización y administración eficiente para las MYPES, al igual que contribuir económicamente en la capacitación de los trabajadores y en la formación de los empresarios con capacidad gerencial.
- iii). Los programas deben contener acciones que permitan a las MYPES aumentar su competitividad (forma poética de así llamarle a la productividad: Krugman) y rentabilidad, así como la asociación mediante su agrupamiento para abatir costos de administración, de transportación, de transferencia de tecnología, legales, de investigación de mercados y la puesta en marcha de programas de mercadotecnia dirigidos a estratos de ingresos significativos; también acciones sobre conciencia ecológica para resolver simultáneamente la contaminación del agua, aire y suelo, por constituir la base del desarrollo sustentable y la rentabilidad de las empresas.
- iv). Además de la urgente modernización y simplificación administrativa para abrir un negocio, mantenerlo en operación dentro de la economía formal, se deben resolver oportunamente controversias y dar transparencia a la seguridad jurídica para los inversionistas.
- v). El gobierno debe ampliar sus programas de compras oficiales, mismos que debe acompañar de apoyos reales y suficientes para que las MYPES enfrenten las importaciones y las arbitrariedad del mercado.

4.1.6.1.4 Para incrementar la competitividad de las MYPES se recomienda a nivel de empresa:

Para iniciar su propio negocio:

- i). La persona debe autoevaluarse para determinar si tiene el perfil que la conduzca al éxito.
- ii). Si es el caso, enseguida identificar de manera organizada, con método, la idea sobre el tipo de negocio que emprenderá.
- iii). Cuando se es empleado la idea generalmente surge en la oficina o taller en que trabaja; en otra situación, la idea se gesta en el círculo de amistades, en la familia o en la pequeña investigación de mercados que se realice.
- iv). Enseguida se debe de elaborar un “plan de negocios” para que la persona conozca la viabilidad de su idea, ya que su plan debe describir la idea del negocio, la forma en que se desarrollará y la utilidad que proporcionará. Es aconsejable que la SE, establezca oficinas como lo hacen la SEP y SHCP, para orientar sobre cómo se formula el plan de negocios y para difundir en puntos estratégicos del país las señales del mercado.
- v). Seguir los pasos descritos en el plan y abrir su negocio.

4.1.6.1.5 Para consolidar o ampliar su negocio:

- i). Utilizar la mercadotecnia para satisfacer las necesidades de los clientes a un bajo costo, con calidad y oportunidad, es decir, creando una estrategia de mercadotecnia (Gitman, 2003:346).
- ii). Para desarrollar la estrategia de negocios es necesario: a) Conocer el entorno externo; b) Definir el mercado objetivo; c) Crear una ventaja competitiva, cómo ser único, diferente en el mercado y d) desarrollar una mezcla mercadológica. Destacan en una empresa en operación la creación de la ventaja competitiva, que consiste en darle al producto o servicio una serie de características propias que lo hacen singular y que el mercado objetivo percibe como significativas, distintivas y superiores a los de la competencia. Esta ventaja competitiva puede crearse en los

costos, en la diferenciación y en los nichos de mercado. La ventaja en costos emana de la compra de materias primas baratas, de la buena administración, del diseño y tamaño de los productos y, muy importante, del control de los gastos indirectos. Los nichos de mercado constituyen para algunas MYPES una ventaja competitiva, en virtud de que evitan a los grandes competidores al identificar el nicho, en el que se especializan y lo atienden con efectividad aun cuando disponen de pocos recursos.

La mezcla mercadológica es uno de los elementos más importantes para fortalecer la competitividad de las MYPES. Al tener la empresa ya identificado su mercado objetivo y su ventaja competitiva, el siguiente paso dentro de la estrategia es crear la mezcla inteligente de las cuatro P: producto, precio, promoción y posición (plaza o distribución).

iii) De acuerdo a la sugerencia de vincular rentablemente a las MYPES a las cadenas comerciales y de servicios, se considera que las comerciales se integran con empresas mayoristas y minoristas (MYPES); las primeras con su propia mezcla de mercadotecnia atraen a las segundas, mismas que en turno aplican su mezcla de mercadotecnia en su mercado objetivo para mantener o aumentar el número de clientes. *El manejo de las cuatro P's es crucial y permanente para tener éxito en los negocios, cualesquiera que sea el tamaño de las empresas, el país, el sector o la época en que trabaje.*

iv) La distribución desempeña un papel muy importante en las dos escalas de venta en estudio, dado que un producto puede ser de excelente calidad y precio, pero puede no posicionarse en el mercado si la empresa cuenta con un mal sistema de distribución. Al ser el medio o canal por medio del cual un productor hace llegar un bien al consumidor, su función pública debe ser mejor reglamentada que en la actualidad por el gobierno.

Ello permite sugerir que el gobierno debe separar las empresas de distribución de las comercializadoras: Al separar estas actividades se fomenta en cada estrato la competencia y la especialización, lo cual aumentará la eficiencia administrativa y reducirá costos.

El corolario es que aun cuando actualmente se hace planeación macro y microeconómica; la primera suele ser indicativa en los hechos, cuando debería ser

coercitiva en ciertos casos: en los que atañe a la operación de las MYPES. La segunda es esporádica y superficial, por lo que el gobierno debe ayudar a las MYPES a orientar su operación en los mercados. En otras palabras, debe prevalecer la competencia en el mercado, pero regulada con criterios de equidad, por productos, con horarios, espacios definidos, de temporalidad y por tamaño de empresas.

Esta propuesta no es una utopía, sólo basta sistematizarla. En México ya se hace mercadotecnia social para evitar las saturaciones en espacios y horarios con respecto a ciertas actividades económicas, lamentablemente es insuficiente y no se aplica con eficacia, por lo que conviene evaluarla y *determinar si se amplía o simplemente se actualiza*.

A manera de ilustración conviene decir que actualmente el Estado regula la competencia económica con acciones como:

Espacialmente: Las licencias para el uso del suelo, para construir y abrir un negocio, así como los tianguis y mercados sobre ruedas que son autorizados para operar en ciertos lugares de las ciudades ;

Temporalidad: Concesiones a los transportistas para operar rutas urbanas, semiurbanas y foráneas anual o periódicamente, a las empresas telefónicas, en las carreteras de cuota, los mismo en tianguis y mercados sobre ruedas que trabajan en determinados días y horas de la semana, así como la autorización a las empresas localizadas en zonas densamente pobladas, para que trabajen hasta cierta hora para no perjudicar a las familias con su ruido y movimientos de carga y descarga;

Por tipo de actividad económica: Autorización de uso del suelo para comercios, empresas de servicios como los bancos, los parques industriales; los mercados de frutas, abarrotes, legumbres y otros bienes; la autorización de giros secos, semihumedos, de alto riesgo, etc..

Ya existen experiencias exitosas derivadas de la aplicación de los programas de organización y de administración eficiente de empresarios, destacan: a).-La reubicación del comercio ambulante en la ciudad de Querétaro, Querétaro; b).- el Bando de 1997 en el Distrito Federal mediante el cual se retiraron los comerciantes ambulantes del primer cuadro de la ciudad de México, quienes fueron reubicados en plazas comerciales con créditos que les proporcionó la Nacional Financiera; b).- algo similar se hizo en el año 2000 en el centro de la ciudad de Morelia, Michoacán y desde hace tiempo, la incursión exitosa de los productores y exportadores de aguacate de Michoacán, así como los de frutas y legumbres de Sinaloa.

De lo anterior se infiere que de manera implícita que el Estado *ya hace mercadotecnia, pero socialmente*, dado que regula el espacio, la actividad económica y el horario, que forman parte de los criterios que las empresas utilizan en mercadotecnia para identificar, entender y satisfacer adecuada y oportunamente las necesidades de los consumidores, evitando la saturación en giros , mercados y horarios determinados.

Como puede observarse muchos de los ejemplos citados ya pueden replicarse y contribuir además de la solución al problema económico estructural de saturación de la oferta en determinados espacios y horarios con ciertos productos y servicios, a incrementar el empleo y la rentabilidad de las empresas, a equilibrar el crecimiento de la economía y de la sociedad en determinados espacios y protegiendo el medio ambiente en que se realizan.

Para ello se requiere que:

Estos programas de organización de los empresarios se fundamenten en programas administrativos eficaces del Estado, así como en los programas de monitoreo, supervisión, seguimiento y evaluación oportuna. De esa forma se podrán instrumentar acciones correctivas oportunas entre los oferentes en congruencia con “las señales del mercado”.

El Programa Oportunidades de la Secretaría de Desarrollo Social, reconocido y avalado internacionalmente como una iniciativa de inversión (y no de caridad) para cinco millones de familias humildes (Vázquez Mota, 2004:14), podría fácilmente ampliar su cobertura a las MYPES porque oficialmente es un *programa de subsidios institucionales* que se vinculará a los procesos productivos; se intuye que ya comprende los procesos de comercialización y de distribución y que lo operan muchos microempresarios. Si el gobierno lo instrumenta con las sugerencias que se hacen, podrá abatir la pobreza y acrecentar el necesario desarrollo socio-económico del país, utilizando a las MYPES para dar empleo y al bienestar social en la forma antes descrita.

Aunado a ese programa de contenedor social del surgimiento del México violento, el programa de infraestructura básica, social y productiva debe instrumentarse de manera focalizada en sectores, regiones y empresas que garanticen la generación de la competitividad macro y micro económicamente, con objeto de que mediante la asignación oportuna del gasto público en sus actividades prioritarias y estratégicas, reactiven la economía nacional a la brevedad posible.

¿Tendrá el Estado mexicano voluntad política para redefinir y aplicar una política de fomento que realmente resuelva los problemas sustantivos que les provocó el modelo neoliberal, como sucede entre sus socios de la OCDE?

Parte de la respuesta la dará la participación que decida tener el Estado en la economía en beneficio de la sociedad. En apoyo de la decisión que tome la nueva administración pública federal para el periodo 2006-2012, conviene recordar que las teorías de la competitividad implementadas a partir de que ésta se crea por elección (Porter, 1990) y no por la disponibilidad de recurso (Smith, 1776) se interpreta que es mayor y mejor la intervención del Estado en la organización de la demanda interna para dinamizar la economía, así como en la promoción de la asociación de las empresas para que trabajen con economías de escala que necesitan tener, principalmente las MYPES para ser competitivas (Krugman, et al : 2002:159). A

manera de colofón, comenta Willy Brandt que el Estado intervendrá tanto como lo requiera el mercado, yo diría: el bienestar de los mexicanos.

Impacto del las empresas en el desarrollo económico de México con esta propuesta: La identificación y difusión de la demanda de los consumidores por el Estado y las organizaciones empresariales entre los tamaños de empresa integrados, con criterios de mercadotecnia social, incrementará el aprovechamiento de la capacidad productiva instalada en las medianas y grandes empresas, ya que las MYPES les proporcionarán materias primas, mano de obra calificada y nuevos empresarios . Con ello se puede gestar un círculo virtuoso ya que en reciprocidad aumentaría el empleo en muchos de los 10 millones de negocios (SE,2006) mediante el eslabonamiento productivo, comercial y de servicios, durante los próximos tres años, periodo en que se estima habremos superado la actual crisis financiera internacional..

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.

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, NNUU, 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.

Ortiz Wadgymar, 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 Mitshuiro (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 Bussiness 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.

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.

Klochovsky, 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, Agts , 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

Canacina: 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

VIII. Abreviaturas/Siglas de Instituciones

ALCA: Área de libre comercio de las Américas.

APEC: Foro de Cooperación Económica Asia Pacífico, en español.

Banxico: Banco de México.

BANCOMEXT: Banco Nacional de Comercio Exterior.

Banobras: Banco Nacional de Obras y Servicios, de México.

BCG: Boston Consulting Group

CANACINTRA: Cámara Nacional de la Industria de Transformación.

CEPAL: Comisión Económica para América Latina.

CONACYT: Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología.

CONCANACO: Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio.

E: Exportaciones

EEUU: Estados Unidos de América.

ETN: Empresa trasnacional.

FCE: Fondo de Cultura Económica.

FEM: Foro económico mundial.

FMI: Fondo monetario internacional.

GATT: General Agreement on Tariffs and Trade.

INEGI: Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática.

IED: Inversión extranjera directa.

IMSS: Instituto mexicano del seguro social.

M: Importaciones

MERCOSUR: mercado común del sur.

MYPES: Micro y pequeñas empresas.

NAFIN: Nacional Financiera.

NAFTA: North American Free Trade Agreement.

NIC: Newly industrializing country.

OCDE: Organización Para la Cooperación y el Desarrollo Económico.

OMC: Organización mundial de comercio.

ONUDI: Organización de las Naciones Unidas para el desarrollo Industrial.

PDE: Programa de desarrollo empresarial 2001-2006.

PIB: Producto Interno Bruto

PYMES: Pequeñas y Medianas Empresas

PYMIS: Pequeñas y Medianas Industrias

SE: Secretaría de Economía.

SECOFI: Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

SHCP: Secretaría de hacienda y crédito Público.

SEP: Secretaría de Educación Pública.

TLCAN: Tratado de libre comercio de América del Norte.

TSC: Teoría sistémica de la competitividad.

UA: Unión aduanera.

UAM: Universidad Autónoma Metropolitana.

UE: Unión europea.

UNAM: Universidad Nacional Autónoma de México.

WEF: World Economic Forum

TEXTO DE LA CONTRAPORTADA

La factibilidad que tienen las micro y pequeñas empresas (MYPES) de contribuir al desarrollo económico y social de México, se deriva del análisis que hizo el autor de las fortalezas y debilidades que adquirieron con la aplicación de las políticas públicas, de los programas de fomento y de las instituciones que los instrumentaron a partir de 1978, año en que el gobierno federal decidió promoverlas con un enfoque integral, por medio del Programa de Apoyo Integral para la Mediana y Pequeña Industria (PAI), mismo que puso en marcha Nacional Financiera por medio de varios de los fideicomisos instituidos en ella por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, institución que en esa forma, actuaba en consonancia con la importancia que la OECD le concedió a la micro empresa como fuente de empleo para absorber los desocupados que provocó el ahora discutido paradigma de “más mercado y menos Estado en la economía” .

El autor considera que lamentablemente el Estado mexicano hasta hoy ha implementado programas de fomento insuficientes y equivocados porque no resuelven los problemas estructurales que engendró el modelo económico en vigor: Falta de clientes, excesiva competencia y ganancias reducidas entre los empresarios. Para solucionarlos parte de la observación de los estragos diarios que causan las leyes de la competencia y de la movilización del capital entre los pequeños negocios, situación que exige la intervención del Estado para moderarlos con acciones de planeación ordenada que no requieren recursos fiscales adicionales ni nuevos ordenamientos regulatorios, puesto que a partir de la normatividad actual sugiere que el Estado en principio, identifique con las organizaciones empresariales la demanda existente para evitar la proliferación innecesaria de unidades de producción y de servicios; enseguida, que ambos organicen la participación de las MYPES para satisfacerla en horarios y espacios acordados previamente entre ellos, como ya sucede en otros países miembros de la OCDE, donde contribuyen al desarrollo sustentable de la economía y en consecuencia, coadyuvan en la eliminación del flagelo de la sociedad: el desempleo. Ordenar la actividad económica es difícil pero lo es más la gestión pública cuando no resuelve con eficacia los problemas críticos de la sociedad.