Este documento fue elaborado por la sede subregional en México de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)

Dirección postal: Presidente Masaryk No. 29
Col. Chapultepec Morales
México, D. F. CP 11570
Dirección Internet: cepal@un.org.mx
Biblioteca: bib-cepal@un.org.mx

Teléfono: (+52) 5263 9600

Centro de Estudios Estratégicos Nacionales

México 2010
Pensar y decidir la próxima década

NORIEGA EDITORES

Reflexión y Análisis

TOMO 1

Vicepresidente	Lic. Guadalupe Vega Aguilar	Federación de Sindicatos de Empresas de Bienes y Servicios
Vicepresidente	Dra. Rita Schwentensius Rinderman	Universidad Autónoma de Chapingo
Vicepresidente	Lic. Mauricio de Maria y Campos	Sección Mexicana del Club de Roma
Vicepresidente	Lic. Federico Martino Silis	Cámara Nacional de la Industria de la Consultoría
Vicepresidente	Dr. Genaro Aguilar Gutiérrez	Sociedad Mexicana para el Progreso de la Ciencia y la Tecnología
Vicepresidente	Ing. Roberto Duque Ruiz	Colegio Nacional de Ingenieros Civiles
Vicepresidente	Ing. Juan Manuel Cantú Vázquez	Unión Mexicana de Asociaciones de Ingenieros
Vicepresidente	Lic. Juan Manuel de Nigris Dávila	Consejo Mexicano de Comercio Exterior
Vicepresidente	Lic. Andrés Piedra Ibarra	Confederación Nacional Ganadera
Vicepresidente	Ing. Miguel Ángel García Paredes	Consejo Nacional Agropecuario

Teléfono: (+52) 5263 9600

TOMO I

Introducción 15
Secretariado Ejecutivo del CEEN

PARTE I. METODOLOGÍA 63

Metodología del pensamiento estratégico nacional 65
Alberto Montoya Martín del Campo
José Olvera Salinas
Luis Brito Crabtree
Héctor Lara Hernández

PARTE II. EL ENTORNO INTERNACIONAL Y FUERZAS DE LA GLOBALIZACIÓN 105

Características y Condicionantes del Escenario Internacional 107
Manuel Armendáriz Etchegaray

Tendencias mundiales que afectan la cohesión social y la ciudadanía 134
Adalberto Saviñón Diez de Sollano

Comparación de indicadores para América Latina en la década de los 90 169
José Antonio Cerro

La inserción de México en los mercados y regiones dentro de la globalización 188
María del Carmen Corchado Reyes
Con la colaboracion de Martha Patricia Cardoso Ramírez

Hacia una estrategia de comercio exterior articulada con la capacidad productiva y la realidad social de México 237
José Luis Solleiro
Humberto Simoneen Ardila

Escenarios futuros de la industria mundial y de la industria mexicana. Amenazas y oportunidades en el próximo milenio 281
Edmundo Resenos Díaz
Margarita Estrada Hernández
Daniel Pineda Domínguez

Participación ciudadana y desarrollo municipal. El futuro del país. México 2010 317
Vicente Arredondo Ramírez

PARTE III. MACROECONOMÍA; RESTRICCIONES AL CRECIMIENTO ECONÓMICO; GASTO PÚBLICO; FINANCIAMIENTO PRODUCTIVO Y DISTRIBUCIÓN DE LA RIQUEZA 343

Los fundamentos económicos del problema de la deuda externa. Análisis y alternativas de solución 345
José Antonio Farías Hernández
José Antonio Ibáñez Aguirre
Raymundo Martínez Fernández

Evaluación del presupuesto y gasto públicos 382
Alejandro Buendía
María Doris Juanchi

En busca de financiamiento productivo para la economía mexicana hacia el año 2010 422
Teresa Rodríguez Sánchez
Rubén Oliver Espinoza

Desigualdad y pobreza en México hacia el año 2010: política social para revertirlas 472
Genaro Aguilar Gutiérrez

Sobre la pobreza y la eficacia en su combate 512
Alicia Santana
Nuria Torroja

Eficiencia y equidad, un binomio necesario 545
Guillermo Knochenhauer Müller

Consideraciones sobre el uso de indicadores económicos y modelos de prospectiva 561
José Antonio Cerro
Miguel Angel Díaz

PARTE IV. LA EDUCACIÓN DE LOS CIUDADANOS; SU CULTURA PRODUCTIVA; LA CULTURA MASIVA E IDENTIDAD Y SUS CONDICIONES DE SALUD 595

La reforma de la educación básica: de 1989 al 2010 597
Carlos Ornelas

La educación media en México 624
Lorenza Villa Lever

Mapa actual de la educación superior en México de cara al siglo XXI 646
Giovanna Valenti
Gloria del Castillo

Realidades, dimensiones y contrastes de la cultura productiva mexicana: un marco analítico para su estudio 683
Abraham Nosnik Ostrowiak
Liz Hamui Halabe
María Antonieta Rebeil Corella
Serafina Llano Prieto
Alejandro Berrocali Álvarez

Televisión y desarrollo nacional. Un análisis prospectivo 738
César Benítez Torres

El sistema de salud en México. Retos y perspectivas 778
Oliva López Arellano
José Blanco Gil

TOMO II

PARTE V. ACTIVIDADES ECONÓMICAS SECTORIALES: INDUSTRIA, AGRICULTURA, TURISMO, TELECOMUNICACIONES Y TRANSPORTE AÉREO 15

Hacia una política de fomento a la micro, pequeña y mediana industria 17
Gerardo Gil Valdivia

Planteamiento para una ley de fomento a la micro, pequeña y mediana industria mexicana 38
CONCAMIN

La micro, pequeña y mediana industria en México: condiciones y retos 80
Enrique Dussel Peters

Información básica sobre sistemas de apoyo a las MIPYMES y a sus asociaciones y conglomerados 125
Adalberto Saviñón Díez de Sollano, con el apoyo del Centro Lindavista

El comportamiento de la inversión en tecnología en el sector manufacturero, 1994-1997 191
Inocente Reyes Mejía
Francisco J. Caballero Anguiano

Propuesta de políticas básicas del sector agropecuario 210
Consejo Nacional Agropecuario

Agenda mexicana para el desarrollo rural en pos del nuevo milenio 239
Roberto Diego Quintana
Luciano Concheiro Bórquez
Víctor Suárez Carrera
Isabel Cruz Hernández
Álvaro Urreta Fernández

Política agrícola para el tercer milenio, PROCAMPO Y ALIANZA PARA EL CAMPO en el contexto internacional 260
Rita Schwentesius Rindermann
Manuel A. Gómez Cruz

Actualidad y futuros de las telecomunicaciones en México: Hacia un encuentro ético entre la política social, el desarrollo y el mercado 282
Francisco Hernández Juárez

El sector aeronáutico ante la ausencia de una política nacional en la materia: análisis y perspectivas 300
Alejandra Barrales Magdaleno
Lizette Clavel Sánchez
José Luis Mendoza López
Marco A. Millán Campuzano
Samuel Salinas Álvarez
Virginia Poo Gaxiola

El turismo como la principal industria mundial 333
Marcos Constandse

PARTE VI. TRABAJADORES, SUS INGRESOS, EMPLEO Y MERCADO DE TRABAJO 351

Una reforma laboral productiva, democrática y participativa: prioridad entre las prioridades nacionales 353
Francisco Hernández Juárez

El mercado de trabajo en México. Diagnóstico, proyecciones y políticas al año 2010 364
Ignacio Llamas Huitrón
Enrique Hernández Laos
Nora Garro Bordonaro

El futuro de la demanda de servicios de educación profesional en México. Su efecto en el IPN 404
Ricardo Hernández Ramírez

Teléfono: (+52) 5263 9600

PARTE VII. REORDENAMIENTO TERRITORIAL Y CIUDADES 449

Asignatura pendiente en México: el ordenamiento territorial 451
Roberto Duque Ruiz

Las metrópolis en México hacia el año 2010 467
Georgina Isunza Vizuet
Esther Martínez Villarreal
René Palacios Rodríguez

INTRODUCCIÓN

Teléfono: (+52) 5263 9600

* División de Estudios de Posgrado Facultad de Economía. UNAM
dussel@servidor.unam.mx

ENRIQUE DUSSEL PETERS*

LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA EN MÉXICO: CONDICIONES Y RETOS

INTRODUCCIÓN

En la actualidad existe un creciente consenso, nacional e internacional, en torno a la necesidad de apoyar y fomentar las actividades de la micro, pequeña y mediana industria (MPMI).[1] Este consenso incluso ha permeado en la actualidad a la mayor parte de los partidos políticos, ámbitos empresariales en los diferentes estados y en círculos académicos, señalando que han sido las MPMI las principales industrias perdedoras durante la última década. En el debate actual se han presentado importantes discrepancias ante el consenso antes mencionado —señalando que, en el mejor de los casos, los cambios estructurales de la economía mexicana no han sido suficientes para incorporar a las industrias de menor tamaño, o que de plano han fracasado en este sentido— y la postura propiciada actualmente por agencias multilaterales y particularmente la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) que plantean que los cambios de la economía son una excelente base para el futuro económico del país, proponiendo en algunos casos incluso una "segunda generación de reformas".

Sin la intención de participar directamente en este debate, en lo que sigue el documento tiene tres objetivos y capítulos centrales. Por un lado, presentar los principales cambios en la política macroeconómica e industrial durante la última década, así como los principales programas y mecanismos de fomento a la MPMI desde la década de los ochenta y los vigentes en la actualidad. Este mismo capítulo examina las condiciones actuales y el impacto que han tenido en la manufactura y en las MPMI éstos cambios estructurales. En base a lo anterior, el segundo capítulo señala las principales prioridades para una política orientada hacia las industrias de menor tamaño. La parte final del documento resume los principales retos de las MPMI en el mediano plazo, así como propuestas para su superación a mediano y largo plazo.

[1] En lo que sigue sólo se hará referencia a las MPMI. Una serie de autores e instituciones han optado por realizar análisis e incluso proponer el fomento a las micro, pequeñas y medianas empresas. Sin embargo, se considera que un análisis serio y profundo de las empresas en estos segmentos, incluyendo al sector agrícola, manufacturero y de servicios, es poco viable y de menor utilidad ante las grandes diferencias en estas empresas, incluyendo aspectos sectoriales, regionales, de dinámica internacional y nacional, etc. Como se verá, el análisis, el fomento y la propuesta de políticas de las MPMI es suficientemente complejo, particularmente si se quiere llegar al fomento y a políticas que rebasen generalidades y apreciaciones limitadas. Claramente, no se trata de excluir al resto de las empresas, sino que de proponer su análisis, fomento y propuestas de política en otro estudio y foro con el objeto de presentar sus particularidades.

I. ASPECTOS GENERALES Y DIAGNÓSTICO

1.1. Antedecentes: política macroeconómica e industrial

Como respuesta a las crisis de 1982 y de 1986, la política económica se concentró primordialmente en los ajustes y la estabilización macroeconómicos. Las prioridades de la política económica, desde esta perspectiva, buscaron controlar la inflación y el déficit fiscal, los cuales habían alcanzado niveles superiores al 150% y 16% del PIB, respectivamente, en 1987. La estabilidad de estas variables, y sus causas inerciales, particularmente los salarios, permitirían encontrar una nueva senda de crecimiento para México (Aspe Armella 1993). Como resultado, el Estado reduciría significativamente su participación socioeconómica, y particularmente en la economía, con el objeto de disminuir las distorsiones económicas en el mercado, así como el déficit fiscal a través de la reducción de sus egresos (y no el aumento de los ingresos, como otra opción). La atracción de inversión extranjera como principal fuente de financiamiento del nuevo modelo de desarrollo también constituye uno de los nuevos pilares de la nueva política económica (Gurría 1994). Por último, es de igual forma importante señalar que desde entonces se ha priorizado a las exportaciones del sector manufacturero como motor de crecimiento de la economía (Dussel Peters 1997; Máttar 1998; Ten Kate 1985).

Es de crítica importancia comprender este contexto general de la política económica y de una nueva visión del funcionamiento de la economía mexicana y su potencial, ya que una serie de temas, instrumentos y mecanismos implementados desde entonces serán funcionales y estarán subordinados a este nuevo modelo de crecimiento (Clavijo Quiroga et. al 1994). La adopción de esta nueva estrategia de desarrollo y que se diferencia significativamente de la visión de desarrollo seguida durante 1940-1981, implica, por un lado, un redimensionamiento del Estado, de sus funciones e instrumentos y mecanismos implementados con el objeto de fomentar una econo-

mía de mercado eficiente a través de las exportaciones manufactureras del sector privado (PEF 1989, 1995). Por otro lado, y además de la retracción del sector paraestatal en la economía, los recursos destinados para la industria mexicana priorizarían el fomento de las exportaciones manufactureras y, congruente con el nuevo planteamiento, sin afectar ni distorsionar el nivel de precios y el déficit fiscal (Córdoba 1991).

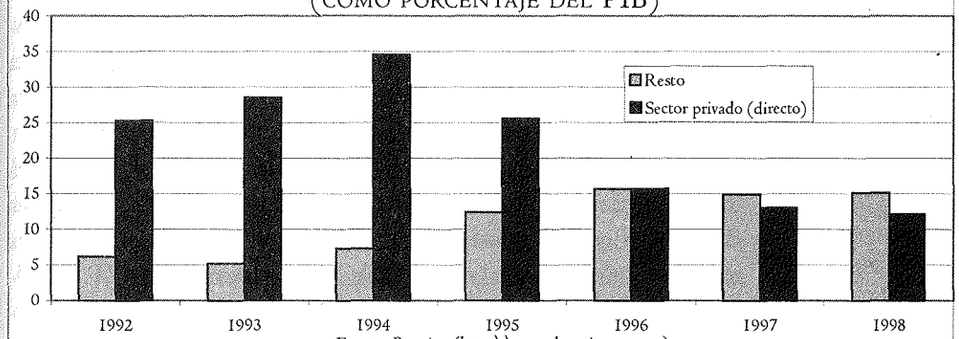
Estas políticas iniciadas con el primer Pacto Económico en diciembre de 1987 han continuado hasta 1999 (PEF 1995, 1999; Zedillo 1994). Se plantea, desde esta perspectiva, una "segunda generación de reformas" (Edwards/Burki 1995), desde la crisis de 1994-1995, con el objeto de profundizar las reformas económicas y el proceso de liberalización iniciados desde la década de los ochenta.

Es en este contexto que la política industrial desde 1988 se diferencia significativamente de políticas industriales implemen-tadas en décadas anteriores (Núñez 1990). En términos generales, ésta se subordina a las prioridades macroeconómicas anteriormente establecidas. En segundo lugar, ésta es de carácter horizontal, es decir, fomenta el desarrollo industrial con los limitados recursos existentes para todas las empresas, ramas, sectores y regiones por igual, sin distinción de su tamaño, por ejemplo (Sánchez Ugarte/Fernández Pérez/Pérez Motta 1994). Esto es relevante en comparación con políticas industriales seguidas en las décadas anteriores, las cuales perseguían una estructura de economía mixta con la directa intervención del Estado en múltiples niveles (empresas, ramas, sectores y regiones). Tercero, y congruente con el nuevo modelo, en general se han privatizado las principales empresas paraestatales y eliminado programas sectoriales para industrias que se consideraban como estratégicas (Martínez/Fárber 1994). De igual forma, la política comercial, uno de los principales instrumentos de política industrial durante las décadas anteriores (a través de medidas arancelarias y no-arancelarias como cuotas, licencias y permisos de importación, entre otros), han sido prácticamente eliminados. Estas medidas no sólo permitirían el acceso a insumos a precios internacionales para la industria exportadora, sino que también responde a acuerdos bilaterales y multilaterales, particularmente el GATT en 1986 y el TLCNA en 1994 (Blanco Mendoza 1994; PEF 1996; Serra Puche 1994).

Por último, y cuarto, las tradicionales fuentes de financiamiento para un grupo importante de empresas, particularmente las de menor tamaño, a través de la banca de desarrollo, se han reducido notablemente. Mientras que el sector financiero comercial ha tenido graves problemas para canalizar recursos al sector productivo en México, desde 1988 la banca de desarrollo ha estado supeditada a criterios de financiamiento comerciales y se ha convertido crecientemente en banca de segundo piso (CEPAL 1992).[2] Destaca en este aspecto la importante riqueza y diversidad de programas concebidos hasta antes de la década de los noventa, así como los recursos orientados hacia el sector productivos, mientras que ambos caen significativamente para la banca de desarrollo desde entonces.

GRÁFICA I

FINANCIAMIENTO DEL SECTOR BANCARIO COMERCIAL AL SECTOR NO-BANCARIO (COMO PORCENTAJE DEL PIB)



Fuente: Banxico (http:\\www.banxico.org.mx).

Sin embargo, y no obstante la banca de desarrollo haya sido crecientemente funcional a la banca comercial, ésta última no ha sido capaz de canalizar recursos en forma significativa hacia el sector privado. Por el contrario, el financiamiento directo otorgado por el sector bancario comercial desde 1992, como proporción del PIB, sólo aumentó hasta 1994. Desde entonces, se ha reducido constantemente. Como se refleja en el gráfico I, el financiamiento directo de la banca comercial al sector privado, como proporción del PIB, aumentó del 25.29% en 1992 al 34.55% en 1994 y ha caido constantemente desde entonces para alcanzar un 12.14%

[2] Desde finales de la década de los ochenta y particularmente desde 1990-1991, Nafin racionalizó significativamente sus programas de descuento –de 44 a sólo 6– y desincorporó a Minera de Cananea y otras 18 empresas en 1990 (Nafin 1990-1991).

Teléfono: (+52) 5263 9600

en 1998 (véase gráfica I). Esta evolución, como se verá más adelante, refleja una de las limitaciones estructurales más importantes de las MPMI: su constante falta de financiamiento, tema que además va mucho más allás de las MPMI y afecta a la economía en su conjunto.

Con la crisis de 1994-1995 se sugieren inicialmente una serie de cambios en la política industrial. Así, por ejemplo, el Programa de Política Industrial y Comercio Exterior (1995-2000) (PEF 1996) propone que la política industrial requiere de la colaboración activa de la iniciativa privada, pero "estas tareas no pueden ser acometidas en forma exitosa mediante la acción espontánea del mercado: requieren de una política industrial activa, que genere los mecanismos sociales de coordinación, colaboración y apoyo a la acción individual mediante la concertación de los factores de la producción (PEF 1996:33). Incluso, en el Programa se sugiere una sustitución de importaciones eficiente y la integración de cadenas productivas y el fomento de agrupamientos industriales, todos éstos subordinados a la estabilidad macroeconómica y al apoyo a las exportaciones manufactureras privadas. Sin embargo, estas preocupaciones iniciales fueron dejadas de lado ante el éxito exportador de la manufactura desde 1995-1996 y, como resultado, la innecesaria implementación de políticas ante la dinámica productiva.

En base a lo anterior, los principales instrumentos de política industrial desde 1988 han priorizado no distorsionar las señales de mercado y/o generar efectos negativos en las variables macroeconómicas señaladas. Desde 1988 y hasta la crisis de 1994-1995, además de la transformación de la banca de desarrollo señalada y el generalizado desmantelamiento de mecanismos e instrumentos existentes,[3] incluyendo la apertura comercial, la venta de empresas paraestatales y la abolición de controles de precios en prácticamente todos los productos y sectores hasta 1999, se fomentó particularmente la exportación de productos a través de importaciones temporales a través de programas como la maquila, Pitex, Dimex y Altex, entre otros (Máttar 1998). Cabe destacar, además, que probablemente el principal mecanismo de política industrial durante 1988-1994 fue el de las "matrices industriales" en el contexto de los respectivos pactos económicos. Estas matrices, acordadas por los respectivos pactos y en la Comisión de Seguimiento y Evaluación del PECE, destacaban los principales

[3] Hasta 1994, y con pocas excepciones establecidas en el TLCNA, se habían eliminado todos los requisitos de contenido nacional para industrias como la automotriz, autopartes y electrónica, uno de los pilares de la política industrial en décadas anteriores (CEPAL 1999).

problemas que afectaban a la productivdidad por sector económico de la industria mexicana. Se adoptaron acciones conjuntas para su solución, tanto con la participación de la iniciativa privada como del gobierno. Bajo este esquema, hasta 1994, se habían planteado casi 2,500 compromisos bajo más de 11 rubros y en 44 sectores económicos (SECOFI 1994), los cuales fueron abordados caso por caso para cumplir con el 62.7% de los mismos. De igual forma, hasta 1994 se habían creado la Comisión Intersecretarial para el Fomento de la Microindustria y la Actividad Artesanal y más de 120 ventanillas únicas de gestión que operan en todo el país (SECOFI 1994).[4]

En la actualidad, la mayor parte de los programas industriales no representan una carga fiscal directa para el gobierno federal, como en el caso de la maquila y de otros programas de apoyo a las importaciones temporales para su reexportación. De igual forma, tanto SECOFI como Bancomext han concentrado crecientemente sus esfuerzos en programas "match-making" y de información electrónica y/o vía ferias nacionales e internacionales entre empresas mexicanas y extranjeras, tanto sectoriales como para proveedores u otros canales de comercialización. El SIEM (Sistema de Información Empresarial Mexicano), el Sistema de Información sobre Servicios Tecnológicos (SISTEC) y otros programas reales o electrónicos ofrecidos por SECOFI, Nafin y Bancomext, son los principales instrumentos usados en la actualidad (Blanco Mendoza 1996). Estos programas, en algunos casos, ofrecen créditos a tasas de interés comerciales. De los restantantes programas en la actualidad convienen destacar:[5]

1. Programa para Promover Agrupamientos Industriales. El programa iniciado por SECOFI en 1998 es probablemente uno de los más relevantes programas desde 1988. Basado en un estudio de 9 *clusters* en México, el programa busca generar una visión en conjunto entre empresarios, gobiernos estatales y el gobierno federal, con el objeto de tomar ventaja de los patrones de especialización a nivel local y regional, además de reforzar los encadenamientos con otras empresas y sectores. En general, este programa no incluye financiamiento, pero no excluye a empresas a participar en otros programas.

[4] Sin embargo, en muchos, si es que no en la mayoría de los casos, existían grandes incongruencias entre las políticas industriales y los programas, con instrumentos que en muchos casos fueron demasiado generales y/o no se crearon. Para un estudio del periodo 1981-1988, véase: Nadal Egea (1989).

[5] La mayoría de la información de los programas mencionados fue obtenida directamente de las respectivas instituciones. Véase también: http://spice.gob.mx/, http://www.cetrocrece.org.mx y http://www.nafin.gob.mx/desarrollo.html. Véase también: Dussel Peters (1999).

2. La Red de Centros Regionales para la Competitividad Empresarial (CRECE) ofrece desde mediados de la década de los noventa apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas, de capital 100% mexicano, establecidas en México y con al menos dos años de operación. El objetivo es el de solucionar problemas técnicos y organizacionales concretos en las respectivas empresas. Los CRECE ofrecen financiamiento a actividades de consultoría que incluyan una evaluación de las respectivas empresas, un diagnóstico general y medidas para incrementar la competitividad. Tanto cámaras empresariales como SECOFI financian los CRECE. Hasta principios de 1999, los CRECE ya existían formalmente en todas las entidades federativas del país y habían apoyado a más de 4,700 empresas pequeñas y medianas, es decir, en promedio menos de 150 empresas por entidad. Estas actividades, además, preservaron 20,000 empleos y generaron otros 2,000.
3. El Comité Nacional de Productividad e Innovación Tecnológica (COMPITE), creado en 1996, otorga cursos especializados y certificados para actividades manufactureras. Consultores certificados inspeccionan inicialmente a las respectivas empresas, sin costo alguno, y la empresa debe pagar la mitad de los costos del curso impartido (alrededor de 1,500 dólares en 1999). Hasta 1999 COMPITE había impartido más de 500 de estos cursos, incluyendo temas como medidas de justo a tiempo, optimización de inventarios, introducción a nueva maquinaria y equipo, al igual que medidas para ahorrar espacio y minimizar costos.
4. El Programa de Desarrollo de Proveedores, establecido en marzo de 1999, es coordinado conjuntamente por SECOFI y Nafin. Al igual que el primer programa mencionado, el desarrollo de proveedores es uno de los instrumentos más destacados últimamente. Se parte, en general, de los problemas de generar encadenamientos por parte de la industria mexicana y el principal objetivo del programa es el de otorgar financiamiento de capital de trabajo en forma rápida en base a contratos específicos de empresas subcontratistas. Nafin ofrece, según requisitos específicos, garantías automáticas para bancos comerciales y financiamiento directo para la demostración de procesos o productos. Estos créditos no pueden exceder el 50% del valor de los contratos o un máximo de 6.5 millones de pesos. En sus inicios, el programa sólo se orienta hacia empresas subcontratistas para el gobierno, pero se espera a mediano plazo que el universo de empresas potencialmente afectadas se amplíe. Hasta el momento se han firmado 43 contratos de este tipo.

Independientemente de éstos programas, el financiamiento hacia el sector privado e industrial en México ha caído continuamente desde 1994 y es, en 1998, menor en términos reales al de 1994.

1.2. Programas y mecanismos de fomento a las MPMI

Es importante destacar y reconocer que, al menos desde la década de los cincuenta, se han desarrollado un sinnúmero de programas e instrumentos de fomento a la industria en general, y desde finales de la década de los ochenta particularmente orientados hacia las empresas de menor tamaño.[6] Estos instrumentos, en general, deben contextualizarse en las respectivas visiones de la economía, del desarrollo nacional y particularmente de la política industrial descrita anteriormente.

La industria de fomento a la MPMI tuvo sus inicios en los años cincuenta, cuando se creó en 1953 el Fondo de Garantía y Fomento para la Industria Mediana y Pequeña (FOGAIN) con el objeto de apoyar a estas empresas con créditos preferenciales garantizados por Nacional Financiera (Nafin). Durante la década de los cincuenta y hasta los setenta, las políticas industriales orientadas hacia estas industrias privilegiaron el apoyo financiero y en general se observa una ausencia de una política integral a la MPMI.[7] La mayor parte de los apoyos —fiscales y financieros particularmente —fueron acaparados por las grandes empresas durante estas décadas.

[6] Para una selección de estos programas, véase el Anexo 1.

[7] Para algunos autores esta concepción fue resultado de "la forma como se comprendía al desarrollo industrial en aquellos años, cuando resultaba evidente que el actor principal era la gran empresa –pública, privada o transnacional" (Máttar 1991:40).

Sin embargo, y con la crisis de 1976 y particularmente de 1982, se observa un importante viraje en torno a las políticas hacia las MPMI. Con el Programa de Apoyo Integral a la Industria Mediana y Pequeña (PAI), una serie de programas como FOMIN, FIDEIN e INFOTEC, así como el establecimiento de la dirección General de Industria Mediana y Pequeña, entonces en SEPAFIN, actualmente en SECOFI, se comienzan a regular y fortalecer estos segmentos industriales (véase Anexo I).

Después de la crisis de 1982 y apoyados en el Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior (PRONAFICE) de 1984, se inician una serie de programas específicos. Destaca por un lado el Programa para el Desarrollo Integral de la Industria Mediana y Pequeña (PRODIMP), de 1985 (SECOFI 1985) y posteriormente la Ley Federal para el Fomento de la Microindustria (LFFM) (SECOFI 1988).

El PRODIMP es relevante ya que, por un lado, establece por primera vez la definición de las micro, pequeñas y medianas empresas en base al personal ocupado y a las ventas anuales. De igual forma, por primera vez se asigna un tratamiento particular a este segmento de la industria. El PRODIMP no establece metas cuantitativas, pero sí ofrece estímulos fiscales a la industria mediana y pequeña según actividades productivas, regiones geográficas prioritarias y la generación de empleos, entre otras prioridades. La inversión y el progreso tecnológico fueron los dos elementos fundamentales del programa y se plantéa: "... consolidar y ampliar los niveles de subcontratación e impulsar el progreso técnico, asegurando una distribución más equitativa de sus frutos a lo largo de las cadenas productivas, es un medio para fortalecer a las empresas del subsector, propiciar su crecimiento y eficiencia, desarrollar sus potencialidades y aprovechar racionalmente la inversión nacional en ellas concretada ... se reconoce la importancia del diseño específico de una estrategia que permita aumentar la articulación entre empresas de diferentes tamaños para evitar la duplicidad de inversiones y los excesivos costos de integraciones verticales ineficientes" (SECOFI 1985:15). El PRODIMP, por último, presenta el diseño de una serie de instrumentos, entre los que destacan: a) abastecimiento de bienes y prestación de servicios, b) apoyo tecnológico, c) asistencia técnica, d) desarrollo empresarial y capacitación de la mano de obra, e) estímulos fiscales, f) adquisiciones del sector público, g) subcontratación para la integración industrial, h) comercialización, i) fomento a las exportaciones, j) infraestructura e instalaciones, k) sistema de información de la industria mediana y pequeña (Máttar 1991:41ss.; SECOFI 1985:17-21).[8]

La LFFM, por otro lado, parte de que las microrindustrias "constituyen un sector marginado de la economía formal y proporcionalmente muy poco beneficiado por los instrumentos y apoyos que la política industrial prevé en beneficio de la pequeña y mediana industria" (SECOFI 1988:6). Los principales objetivos de la LFFM son, como se señala en su primer artículo, el fomento de la microindustria a través de "apoyos fiscales, financieros, de mercado y de asistencia técnica, así como a través de facilitar la constitución y funcionamiento de las personas morales correspondientes, simplificar trámites administrativos ante autoridades federales y promover la coordinación con autoridades locales o municipales para este último objeto" (SECOFI 1988:12). Además de la integración del Padrón Nacional de la Microindustria y de la Comisión Intersecretarial para el Fomento de la Microindustria, el Ejecutivo Federal, sus dependencias y las entidades federativas se comprometieron a impulsar activamente el fomento a este estrato de industrias.

Cabe destacar que, hasta 1982 Nafin apoyaba a empresas consideradas prioritarias por su actividad, tamaño o localización y su apoyo se concentraba primordialmente en el financiamiento de las empresas paraestatales. La participación de Nafin era directa, ya sea con capital de riesgo o a través de créditos como banco de primer piso, función que perdió ante los cambios descritos anteriormente. Durante la década de los ochenta, Nafin reorienta sus objetivos para proteger la planta productiva y el empleo, y se concentra en privatizar y/o sanear las industrias paraestatales. No obstante, desde principios de la década de los noventa, Nafin otorga la mayor prioridad al apoyo financiero a las micro y pequeña industrias —particularmente desde 1992 con el Programa para la Micro y Pequeña Empresa (PROMYP) y sus múltiples instrumentos— y se ha convertido en la principal institución nacional en el rubro (Nafin 1992:61ss.). Una serie de novedosos esquemas financieros durante la década de los noventa puestos en operación (véase Anexo I) a través de la banca comercial, indica en este senti-

[8] Es importante señalar que, como resultado del PRODIMP también surgieron una serie de subcomités especiales para el desarrollo de la industria mediana y pequeña en varias entidades del país con el objeto de coordinar las acciones del PRODIMP en cada estado (SECOFI 1989).

do. De igual forma, y después de la crisis de 1994-1995, Nafin dedica una significativa parte de sus recursos a la reestructuración financiera de empresas afectadas por la crisis, particularmente de las uniones de crédito (Casalet 1999; Nafin 1992, 1995:147ss.).[9]

El Banco de Comercio Exterior (Bancomext), también ha cambiado en forma semejante su funcionamiento, aunque cabe destacar que las industrias micro y pequeñas son, por definición interna, aquellas empresas cuyas exportaciones anuales no rebasen los dos millones de dólares. Aunque Bancomext en general no fomenta a empresas según su estrato (Bancomext 1996, 1999), sí apoya a todas las empresas que participan en la actividad de comercio exterior, tanto directos como proveedores de exportadores y empresas con potencial para exportar. La Dirección Ejecutiva de Promoción de Oferta Exportable, de Promoción Externa y el Centro de Servicios al Comercio Exterior, éste último en forma conjunta con SECOFI, son algunas de las principales entidades en el área de promoción. La promoción de cadenas productivas exportadoras y la integración nacional mediante el apoyo al desarrollo de proveedoras de empresas exportadoras finales y de las maquiladoras, también se ha convertido, desde 1994-1995, en uno de los principales objetivos de esta institución.

Es también importante indicar en torno a la expedición del decreto para promover el desarrollo de empresas integradoras, mediante el que se otorga a estos organismos empresariales la facultad de proporcionar una variedad de apoyos y servicios a sus socios (pequeñas industrias) en los siguientes campos: tecnología, promoción y comercialización, diseño, subcontratación, financiamiento, actividades en común y otros servicios (SECOFI 1993, 1994).

Cabe destacar, por último, que desde 1999 el gobierno federal ha redefinido a los respectivos segmentos de la economía mexicana (véase cuadro I). Destaca, en general, que por un lado se hacen importantes diferencias entre los segmentos de la industria, el comercio y los servicios. En el caso de la industria, como se analizó anteriormente, el máximo de personal ocupado para cada uno de los estratos se duplicó. Por último, el personal ocupado es considerado el único criterio para la definición de los respectivos segmentos, mientras que anteriormente se incluían las ventas de las respectivas empresas.

[9] Es importante señalar la constitución de la Unidad de Promoción Sectorial en 1995, con el objeto de fomentar las cadenas productivas y las empresas integradoras, entre otros servicios. De igual forma, y particularmente en torno al fomento de proveedores, Nafin ha comenzado a retomar discretamente el papel de banca de primer piso.

CUADRO I

DEFINICIÓN DE LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (SEGÚN PERSONAL OCUPADO)

	Industria	Comercio	Servicios
Micro	hasta 30	hasta 5	hasta 20
Pequeña	de 31 a 100	de 6 a 20	de 21 a 50
Mediana	de 101 a 500	de 21 a 100	de 51 a 100
Grande	más de 500	más de 100	más de 100

Por el momento no existe información pública para realizar una evaluación de estos instrumentos. En general se observa una alta concentración geográfica de los mismos[10] y un reducido impacto.[11] Sin embargo, con seguridad el principal problema de las respectivas instituciones —particularmente de SECOFI, Nafin y Bancomext— es que no existen criterios ni información suficiente para poder llevar a cabo una profunda evaluación de costos, beneficios e impactos de los respectivos instrumentos. En el futuro, no sólo será necesario priorizar este aspecto para potenciales instrumentos, sino que también habrá que comenzar con la evaluación de los programas implementados desde la década de los noventa, si no es que incluso anteriores. La rendición de cuentas, de igual forma, no será posible sin esta información básica y pública de los instrumentos y programas.

1.3. Condiciones de las pequeñas y medianas industrias

El Censo Industrial realizado por INEGI en 1994, con datos de 1993, es la mejor fuente para comprender las condiciones hasta 1993 de las micro, pequeñas y medianas industrias en México (véase

[10] El FOGAIN, por ejemplo, concentró el 46.57% de sus recursos durante 1983-1988 en cinco entidades federativas (Jalisco, Distrito Federal, Guanajuato, Sinaloa y Sonora) (SECOFI 1989).

[11] Los estímulos fiscales otorgados a las micro, pequeñas y medianas empresas durante 1984-1988, por ejemplo, sólo fueron solicitados por 7,566 empresas que generaron 2,464 empleos (SECOFI 1989).

CUADRO 2

PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LAS MICRO, PEQUEÑAS, MEDIANAS Y GRANDES EMPRESAS DEL SECTOR MANUFACTURERO EN 1993 (SEGÚN NÚMERO DE EMPLEADOS)

	Unidades	Personal ocupado	Personal remunerado	Personal no remunerado	Valor agregado censal bruto (miles de pesos)	Valor de los productos (miles de pesos)	Ingresos (miles de pesos)	Ventas netas (miles de pesos)
Total manufactura	265,427	3,210,418	2,877,983	332,435	185,421,171	482,154,705	533,707,247	474,771,898
Micro	243,107	648,348	328,919	319,429	18,270,887	45,442,304	49,337,744	45,616,215
Pequeña	16,831	643,672	634,861	8,811	26,131,018	67,300,225	76,157,116	67,052,699
Mediana	3,204	498,649	496,602	2,047	25,830,915	68,215,494	78,381,845	68,710,572
Subtotal	263,142	1,790,669	1,460,382	330,287	70,232,819	180,958,022	203,876,705	181,379,485
Grande	2,285	1,419,749	1,417,601	2,148	115,189,351	300,209,683	329,830,542	293,392,414
Porcentaje sobre el total								
Total manufactura	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Micro	91.59	20.20	11.43	96.09	9.85	9.42	9.24	9.61
Pequeña	6.34	20.05	22.06	2.65	14.09	13.96	14.27	14.12
Mediana	1.21	15.53	17.26	0.62	13.93	14.15	14.69	14.47
Subtotal	99.14	55.78	50.74	99.35	37.88	37.53	38.20	38.20
Grande	0.86	44.22	49.26	0.65	62.12	62.26	61.80	61.80

	Remuneraciones (miles de pesos)	Formación bruta de capital fijo (miles de pesos)	Activos fijos (miles de pesos)	Remuneración por personal ocupado (total = 100)	Valor agregado por personal ocupado (total = 100)	Valor agregado por unidad (total = 100)	Formación bruta de capital fijo por unidad (total = 100)	Ventas por unidad (total = 100)
Total manufactura	70,204,955	18,739,983	248,934,273	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Micro	3,620,940	982,315	17,832,528	25.54	48.79	10.76	5.72	10.49
Pequeña	11,479,402	2,403,453	29,143,847	81.55	70.29	222.25	202.26	222.72
Mediana	11,986,483	3,837,950	40,507,420	109.92	89.69	1,154.07	1,696.61	1,198.92
Subtotal	27,086,825	7,223,717	87,483,795	69.17	67.91	38.21	38.88	38.54
Grande	43,118,130	11,516,266	161,450,478	138.88	140.48	7,216.26	7,138.41	7,178.32
Porcentaje sobre el total								
Total manufactura	100.00	100.00	100.00					
Micro	5.16	5.24	7.16					
Pequeña	16.35	12.83	11.71					
Mediana	17.07	20.48	16.27					
Subtotal	38.58	38.55	35.14					
Grande	61.42	61.45	64.86					

Fuente: cálculos propios en base a INEGI (Censo Industrial 1994).

cuadro 2)[12] tanto por el universo encuestado como por su representatividad.

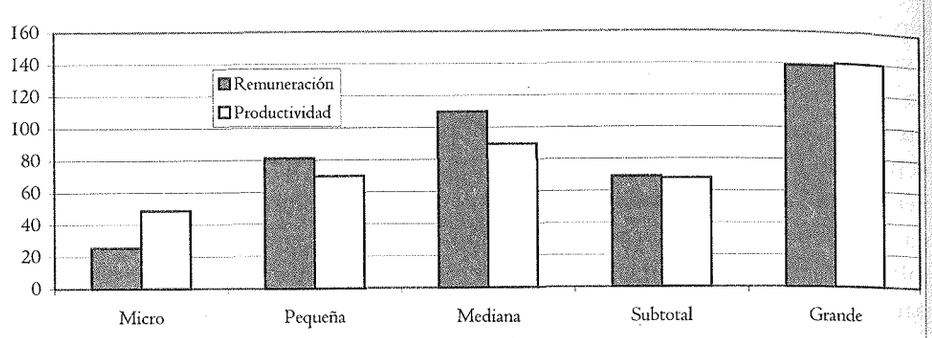
Al igual que internacionalmente, las micro, pequeñas y medianas industrias (MPMI) concentran la mayor parte de los establecimientos manufactureros, con el 99.14%, siendo las microindustrias las de mayor peso en este rubro, con un 91.59% del total de los establecimientos manufactureros. Para el período 1988-1993 las MPMI generaron además 126,592 empresas o el 99.75% de las industrias para el período. Por otro lado, en 1993 las MPMI participaban con el 55.78% del empleo manufacturero y generaron durante 1988-1993 el 85.62% del empleo. Destaca en este aspecto que han sido las industrias con hasta 15 personas empleadas las que mayor empleo generaron: 312,243 empleos o el 51.56% para el período. Es destacable bajo este rubro que el personal no remunerado de las MPMI alcanza el 18.45% en 1993, mientras que participa con el 49.27% en las microindustrias. Así, el grado de informalidad en este segmento de las MPMI es una de sus principales características.

Los resultados del Censo de 1993 también permiten examinar algunas de las principales condiciones estructurales de las MPMI. Destaca, por un lado, una remuneración por personal ocupado significativamente inferior en las MPMI y particularmente en las microindustrias. Mientras que en las MPMI, y en comparación con las remuneraciones por personal ocupado de la manufactura en su conjunto, las remuneraciones por personal ocupado alcanzan el 69.17%, en las grandes industrias es del 138.88%. Esto se debe particularmente a las tendencias en las micro y medianas industrias (véase también Nafin 1999/a:10ss.). Por otro lado, el valor agregado censal bruto por personal ocupado, presenta tendencias similares a las establecidas en torno a la remuneración por personal ocupado: representa el 67.91% de la manufactura para las MPMI y el 140.48% para las grandes industrias (véase grafica 2). Por último, la formación bruta de capital fijo (fbcf) por unidad presenta diferencias aún más acentuadas que las anteriores. Las MPMI, y en compración con la fbcf por unidad de la manufactura en su conjunto, representa el 38.88%, mientras que las grandes industrias alcanzan un 7,138.41%. Estas acentuadas diferencias se deben particularmente a la fbcf por unidad de las microempresas, la

[12] Todos los datos a continuación se refieren exclusivamente a las empresas según su estrato del sector manufacturero. Las microempresas son todas aquellas que tienen hasta 15 empleados, las pequeñas empresas tienen entre 16 y 100 empleados, las medianas empresas entre 101 y 250. Las grandes empresas son todas aquellas que tienen más de 251 personas empleadas (INEGI 1995: 24ss.).

GRAFICA 2

MANUFACTURA: REMUNERACIONES POR PERSONAL OCUPADO Y PRODUCTIVIDAD DEL TRABAJO POR ESTRATO EN 1993 (MANUFACTURA =100)



Fuente: cuadro 2.

cual es menor en un factor de 1,248 y 177 al de las grandes y medianas industrias, respectivamente (véase cuadro 2).

Otras fuentes permiten distinguir una serie de tendencias desde entonces. Por un lado, destaca que en los últimos años, desde 1988, las MIPI y particularmente las microempresas, han presentado una dinámica significativamente inferior a la de las grandes empresas en términos de generación de empleo e incluso de creación de establecimientos (véanse cuadro 3 y grafica 3). Estas tendencias son particularmente pronunciadas desde 1993. Por un lado, la tasa de crecimiento promedio anual de la creación de grandes empresas durante 1988-1998 fue de 4.2% y de 2.5% para las MPMI. Sin embargo, el más importante cambio estructural durante el período es la creciente participación de las grandes empresas en el empleo manufacturero, o, como contraparte, la disminución por parte de las MPMI. Si hasta 1993 las MPMI habían participado hasta con más de un 51% del personal ocupado manufacturero, ésta cae a un 42.81% en 1998. Este impresionante cambio estructural refleja que las MPMI han encontrado serias dificultades para integrarse a

CUADRO 3

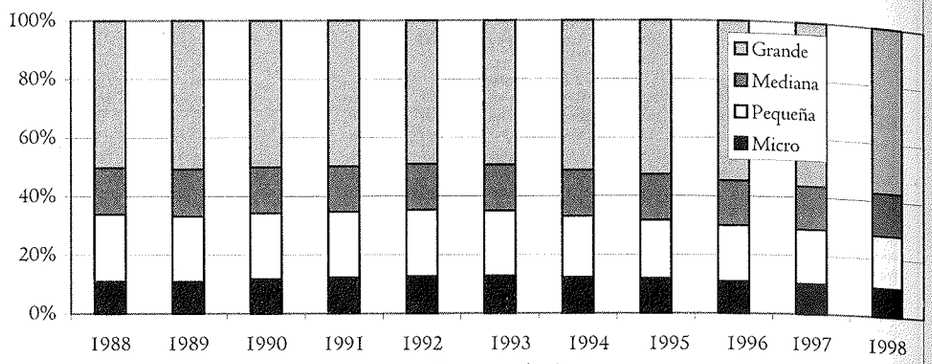
ESTABLECIMIENTOS Y EMPLEO POR ESTRATO DE EMPRESA MANUFACTURERA

	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1988-1998
Establecimientos												
Micro	76,526	81,332	92,556	99,695	101,446	99,279	97.996	93,194	93,600	97,479	100,062	23,536
Pequeña	17,668	18,281	19,685	20,279	19,895	18,633	18.070	16,278	17,543	18,755	19,853	2,185
Mediana	2,941	3,209	3,266	3,364	3,297	3.164	3,230	3,050	3,382	3,579	3,861	920
Subtotal	97,135	102,822	115,507	123,338	124,638	121,076	119.296	112,522	114,525	119,813	123,776	26,641
Grande	2,104	2,279	2,386	2,427	2,367	2,270	2,347	2,285	2,629	2,933	3,165	1,061
Total	99,239	105,101	117,893	125,765	127,005	123,346	121.643	114.807	117.154	122,746	126,941	27,702
Personal ocupado												
Micro	317,157	338,304	384,465	412,389	415,757	402,224	394,145	365,139	375,100	392,676	406,312	89,155
Pequeña	664,556	690,927	737,230	756,650	740,870	696,195	673.779	610,238	657,274	707,062	748,908	84,352
Mediana	458,683	500,866	512,280	524,447	510,398	493,040	506,204	478,637	525,814	558,384	606,178	147,495
Subtotal	1,440,396	1,530,097	1,633,975	1,693,486	1,667,025	1,591,459	1,574,128	1,454,014	1,558,188	1,658,122	1,761,398	321,002
Grande	1,452,801	1,575,515	1,635,629	1,676,931	1,601,142	1,542,905	1,646,369	1,612,342	1,876,427	2,125,280	2,352,634	899,833
Total	2,893,197	3,105,612	3,269,604	3,370,417	3,268,167	3,134,364	3,220.497	3,066,356	3,434,615	3,783,402	4,114,032	1,220,835
Establecimientos (porcentaje sobre el total)												
Micro	77.11	77.38	78.51	79.27	79.88	80.49	80.56	81.17	79.89	79.42	78.83	79.37
Pequeña	17.80	17.39	16.70	16.12	15.66	15.11	14.85	14.18	14.97	15.28	15.64	15.74
Mediana	2.96	3.05	2.77	2.67	2.60	2.57	2.66	2.66	2.89	2.92	3.04	2.79
Subtotal	97.88	97.83	97.98	98.07	98.14	98.16	98.07	98.01	97.76	97.61	97.51	97.91
Grande	2.12	2.17	2.02	1.93	1.86	1.84	1.93	1.99	2.24	2.39	2.49	2.09
Total	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Personal ocupado (porcentaje sobre el total)												
Micro	10.96	10.89	11.76	12.24	12.72	12.83	12.24	11.91	10.92	10.38	9.88	11.47
Pequeña	22.97	22.25	22.55	22.45	22.67	22.21	20.92	19.90	19.14	18.69	18.20	20.96
Mediana	15.85	16.13	15.67	15.56	15.62	15.73	15.72	15.61	15.31	14.76	14.73	15.48
Subtotal	49.79	49.27	49.97	50.25	51.01	50.77	48.88	47.42	45.37	43.83	42.81	47.91
Grande	50.21	50.73	50.03	49.75	48.99	49.23	51.12	52.58	54.63	56.17	57.19	52.09
Total	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Establecimientos (tasa de crecimiento)												
Micro	--	6.3	13.8	7.7	1.8	-2.1	-1.3	-4.9	0.4	4.1	2.6	2.7
Pequeña	--	3.5	7.7	3.0	-1.9	-6.3	-3.0	-9.9	7.8	6.9	5.9	1.2
Mediana	--	9.1	1.8	3.0	-2.0	-4.0	2.1	-5.6	10.9	5.8	7.9	2.8
Subtotal	--	5.9.	12.3	6.8	1.1	-2.9	-1.5	-5.7	1.8	4.6	3.3	2.5
Grande	--	8.3	4.7	1.7	-2.5	-4.1	3.4	-2.6	15.1	11.6	7.9	4.2
Total	--	5.9	12.2	6.7	1.0	-2.9	-1.4	-5.6	2.0	4.8	3.4	2.5
Personal ocupado (tasa de crecimiento)												
Micro	--	6.7	13.6	7.3	0.8	-3.3	-2.0	-7.4	2.7	4.7	3.5	2.5
Pequeña	--	4.0	6.7	2.6	-2.1	-6.0	-3.2	-9.4	7.7	7.6	5.9	1.2
Mediana	--	9.2	2.3	2.4	-2.7	-3.4	2.7	-5.4	9.9	6.2	8.6	2.8
Subtotal	--	6.2	6.8	3.6	-1.6	-4.5	-1.1	-7.6	7.2	6.4	6.2	2.0
Grande	--	8.4	3.8	2.5	-4.5	-3.6	6.7	-2.1	16.4	13.3	10.7	4.9
Total	--	7.3	5.3	3.1	-3.0	-4.1	2.7	-4.8	12.0	10.2	8.7	3.6

Fuente: cálculos propios en base a información proporcionada por SECOFI e IMSS.

GRAFICA 3

PERSONAL OCUPADO EN LA MANUFACTURA POR ESTRATO DE INDUSTRIA



Fuente: cuadro 3.

las actividades económicas desde la implantación del nuevo modelo económico y particularmente desde la crisis de 1994-1995.

Otras fuentes (Nafin 1999/a/b/c) permiten señalar algunas de las más recientes tendencias de las MPMI desde 1993 y el impacto que ha tenido la crisis de 1994-1995 en este estrato. Estas encuestas realizadas en 1993, 1994 y 1996, basadas en una muestra representativa de 3,500 empresas de diferentes tamaños y especialmente del sector manufacturero en más de 67 ciudades del país, es reveladora desde varias perspectivas. Por un lado, se aprecia en general una alta asociación positiva entre el tamaño de las empresas, su producción y/o ventas, su orientación exportadora y su acceso al sistema financiero (tanto solicitud como obtención de los respectivos créditos) (cuadro 4; véase también Nafin 1999/c:29). En 1993 sólo el 4.1%, 11.3%, 21.8% y 53.2% de las micro, pequeñas, medianas y grandes empresas que aumentaron su producción y/o ventas exportaron, mientras que en las que disminuyeron su actividad en la producción los porcentajes son significativamente inferiores. Ya en 1993 más de la mitad de las empresas encuestadas tenían importantes problemas de liquidez.

CUADRO 4

PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE EMPRESAS POR ESTRATO EN 1993

	Aumentaron producción y/o ventas	Disminuyeron producción y/o ventas
TOTAL	**28.6**	**46.2**
Exportan	11.7	6.3
Con problemas de liquidez	42.1	65.9
Con efecto negativo de la apertura comercial	10.0	40.4
Adquirieron maquinaria nueva	62.0	44.6
Capacitaron a directivos	60.6	43.4
Capacitaron a trabajadores	68.1	51.5
Solicitaron crédito	47.9	45.4
Lo obtuvieron	86.7	80.7
Aumentaron personal	37.7	5.6
Micro empresa	**22.8**	**49.9**
Exportan	4.1	2.8
Con problemas de liquidez	38.0	63.8
Con efecto negativo de la apertura comercial	9.3	41.6
Adquirieron maquinaria nueva	51.8	36.1
Capacitaron a directivos	44.3	31.9
Capacitaron a trabajadores	55.1	41.3
Solicitaron crédito	36.5	37.2
Lo obtuvieron	75.1	74.5
Aumentaron personal	28.7	4.4
Pequeña empresa	**35.4**	**42.4**
Exportan	11.3	10.4
Con problemas de liquidez	51.2	75.5
Con efecto negativo de la apertura comercial	12.0	38.3
Adquirieron maquinaria nueva	68.4	61.6
Capacitaron a directivos	72.2	66.9
Capacitaron a trabajadores	77.0	71.9
Solicitaron crédito	58.8	63.9
Lo obtuvieron	91.1	88.8
Aumentaron personal	47.1	8.4

Teléfono: (+52) 5263 9600

Mediana empresa	**45.3**	**34.3**
Exportan	21.8	20.3
Con problemas de liquidez	43.6	64.4
Con efecto negativo de la apertura comercial	11.7	41.4
Adquirieron maquinaria nueva	80.5	71.2
Capacitaron a directivos	84.4	81.4
Capacitaron a trabajadores	87.0	88.1
Solicitaron crédito	70.5	64.4
Lo obtuvieron	100.0	89.5
Aumentaron personal	47.5	8.5
Gran empresa	**57.7**	**25.5**
Exportan	53.2	45.7
Con problemas de liquidez	29.1	60.0
Con efecto negativo de la apertura comercial	5.2	20.6
Adquirieron maquinaria nueva	83.5	77.1
Capacitaron a directivos	93.7	80.0
Capacitaron a trabajadores	97.5	88.6
Solicitaron crédito	55.1	68.6
Lo obtuvieron	100.0	91.7
Aumentaron personal	48.1	8.6

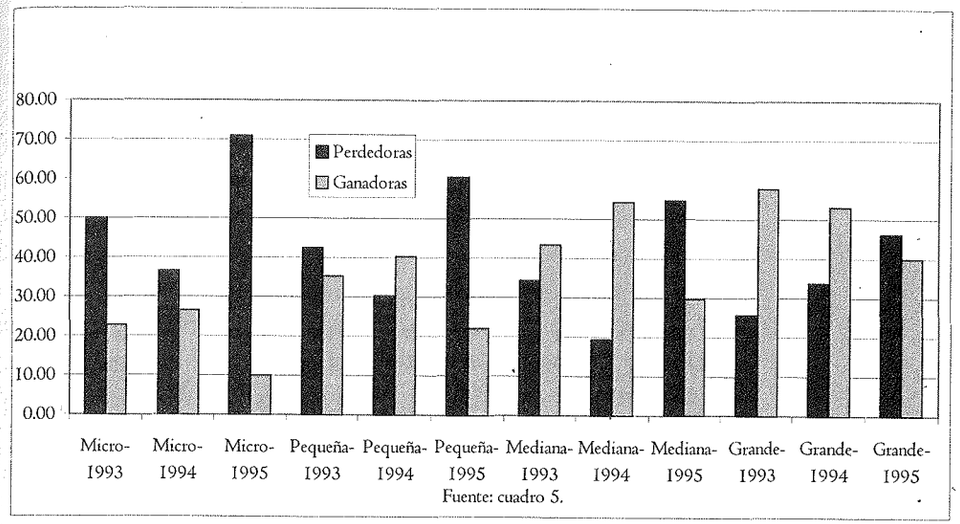
Fuente: Nafin (1999/a:49-50).

La encuesta ya señalada (Nafin 1999/a/b/c) permite observar algunas de las principales limitaciones de las MPMI. En orden de importancia, las MPMI indicaron que los principales elementos para incrementar la competitividad son: a) mejorar sus precios, b) una menor tasa de interés, c) disminuir la carga fiscal, d) mejorar insumos, y e) mejorar su servicio (Nafin 1999/c:40ss.). De igual forma, las principales medidas gubernamentales que pudieran alentar a las respectivas actividades según las MPMI, fueron: a) disminuir impuestos y obligaciones, b) reducir la inflación, c) proporcionar financiamiento, d) otorgar incentivos fiscales y, e) estabilizar la paridad cambiaria.

Los temas anteriores son relevantes debido a que las MPMI han realizado importantes esfuerzos durante los últimos años para enfrentarse a los nuevos desafíos nacionales e internacionales. En la actualidad el 49.4% de las microempresas lleva a cabo algún tipo de control de calidad y aumenta según el tamaño de las empresas

GRAFICA 4

EMPRESAS GANADORAS Y PERDEDORAS POR ESTRATOS (1993-1995)



Fuente: cuadro 5.

hasta el 86.2% en las grandes. Los planes de inversión en 1996 también manifiestan estos cambios, ya que 24.67% de las microempresas han señalado incrementar sus inversiones, tendencia que aumenta según el tamaño de las empresas hasta el 45.2% para las grandes empresas. El aumento de la capacidad instalada y el mejoramiento de los sistemas de comercialización de bienes y servicios son los principales objetivos de estas inversiones.

En general, el 83.9% de los empresarios no recibió asesoría para hacer frente a la crisis de 1994-1995 y las principales mediadas tomadas fueron: a) ninguna (19.2%), b) recorte de personal (14.7%), c) negociación con proveedores (12.6%) y d) reducción de precios (10.9%). Destaca que particularmente las empresas de menor tamaño no tomaron medida alguna, mientras que sólo el 1.54% de las grandes tampoco lo hizo.

Las tendencias anteriores se reflejan en una dramática caída de las actividades de las MPMI, particularmente de las micro. El cuadro 5 refleja la caída de la producción y/o ventas de las industrias en

CUADRO 5

INDUSTRIAS GANADORAS Y PERDEDORAS (1993-1995) POR ESTRATO \a \b

		Perdedoras	Constante	Ganadoras
Total	1993	46.17	24.17	28.63
	1994	34.38	29.63	31.47
	1995	68.77	13.97	12.46
Micro	1993	49.87	26.17	22.81
	1994	36.51	32.28	26.69
	1995	70.79	13.62	10.03
Pequeña	1993	42.41	21.31	35.41
	1994	30.33	27.16	40.23
	1995	60.57	15.95	22.25
Mediana	1993	34.30	19.19	43.45
	1994	19.53	25.44	54.44
	1995	54.76	14.29	29.76
Grande	1993	25.55	16.79	57.66
	1994	33.67	11.22	53.06
	1995	46.15	13.85	40.00

\a Según el aumento o disminución de la producción y/o ventas por industria y respectivo estrato.
\b La suma de perdedoras, estáticas y ganadoras no es siempre igual al 100% debido a que en algunos casos las respuestas no aplican.

Fuente: Nafin (1999/a/b/c).

general durante 1993-1995, pero también evidencia las diferencias entre los estratos de las empresas. Mientras que en 1995 sólo el 46.15% de las grandes empresas había visto reducir sus ventas y/o producción, lo fue el 68.77% de las micro empresas y el 70.79% de las pequeñas empresas (véase grafica 4).

1.4. El impacto de las recientes políticas en la manufactura y en las pequeñas y medianas industrias. Retos y desafíos

En términos macroeconómicos la estrategia iniciada en 1988 ha sido capaz de controlar la inflación, el déficit fiscal y la atracción de inversión extranjera. La política industrial, de igual forma, ha sido coherente desde 1988 y —basada en una visión de política horizontal y sin incurrir en gastos, lo cual implicó desmantelar los mecanismos de política industrial y financiamiento desde la década de los ochenta— ha logrado éxitos significativos: las exportaciones aumentaron durante 1988-1998 de 20.1 mil millones de dólares a 117.5 mil millones de dólares. Así, las exportaciones de bienes y servicios aumentaron del 5.15% del PIB al 31.25% durante 1988-1998 y se han convertido en el indiscutible motor de la economía mexicana, mientras que el mercado doméstico se encuentra, en términos reales, en condiciones semejantes a las de finales de los ochenta. Las exportaciones manufactureras en 1998 representaron el 90.57% de las exportaciones totales. Además, la productividad del trabajo del sector manufacturero ha aumentado durante 1988-1996 en un 24.8%, mientras que el total de la economía en sólo 5.72%. Estas tendencias, entre muchas otras, han justificado continuar con la política industrial iniciada en 1988, no obstante la crisis de 1994-1995 (World Bank 1998).

No obstante éstos logros macroeconómicos y de política industrial en sus propios términos, ésta ha destacado por una dramática polarización de la industria mexicana desde 1988 y por generar condiciones que, a mediano y largo plazo, parecieran no ser sustentables desde una perspectiva estrictamente económica. La principal problemática estructural de la manufactura mexicana se refiere a que particularmente desde 1988, y como resultado de la estrategia seguida desde entonces, el sector requiere de cada vez mayores importaciones netas para continuar con un crecimiento en términos del PIB, el cual tiene que ser financiado por otros sectores de la economía mexicana (Dussel Peters 1997). Así, el déficit comercial de las manufacturas aumentó en forma significativa desde 1988 y significó el 44% de su PIB en 1994 ó alrededor de 32 mil millones de dólares. La falta de capacidad de este sector de generar condiciones propias de financiamiento a mediano y largo plazo resultó en la crisis de 1994-1995. Desde entonces, las mismas estructuras y la organización industrial del sector se han mantenido intactas y, ante la aparente recuperación económica desde 1996, vuelve a surgir el

Teléfono: (+52) 5263 9600

tema del déficit comercial y en cuenta corriente (De Maria y Campos 1999).

La polarización anteriormente señalada se aprecia a nivel de empresas, ramas y regiones. A nivel de empresas, alrededor de 300 empresas exportaron durante 1993-1998 en promedio el 51.86% de las exportaciones.[13] A nivel de ramas, en 1996 sólo 5 ramas (automotriz, autopartes, aparatos electrónicos y eléctricos y agricultura) representaban el 40.8% de las exportaciones. Para el mismo período el sector manufacturero había contribuido con el 77.9% del aumento de las exportaciones de bienes y las 5 ramas líderes con el 42.6%. A nivel regional la polarización resultante desde 1988 ha generado que un grupo de entidades federativas en México se haya integrado exitosamente al mercado mundial vía exportaciones, particularmente las del norte del país, mientras que el resto, particularmente aquellas localizadas al sur del país, no se hayan incorporado a este proceso desde 1988 (Ruiz Durán/Escamilla 1997).

Las tendencias anteriores reflejan una profunda y creciente polarización de la economía mexicana que ha resultado en una creciente desintegración de los encadenamientos productivos de los sectores más dinámicos de la manufactura con el resto del país. Aunado a su alta intensidad de capital y al comercio intrafirma de las industrias más dinámicas (Dussel Peters 1999; Ros 1991), el sector manufacturero destaca desde 1988 por una mínima generación de empleos y, en general, por un reducido proceso de aprendizaje que permita, a mediano y largo plazo, generar condiciones endógenas de crecimiento. Lo anterior también se refleja en el cuadro 6: mientras que las principales empresas exportadoras y las maquiladoras exportan en promedio el 94.35% de las exportaciones de bienes y servicios, sólo participan en promedio con el 5.59% de la población económicamente activa mexicana para el período. Desde esta perspectiva, y como otra de las principales características del nuevo modelo de desarrollo seguido, los principales sectores y empresas exportadoras participan en forma secundaria en el empleo, y sólo crearon el 13.51% del empleo durante 1993-1998.

Como resultado, las micro, pequeñas y medianas empresas no se han integrado al proceso de globalización vía exportaciones y se encuentran desvinculadas del sector dinámico y exportador de la economía. Si alrededor de 300 empresas y las industrias maquiladoras

[13] Si se incluyen a las empresas maquiladoras, estas alrededor de 300 empresas y las maquiladoras concentraron en promedio el 94.35% de las exportaciones durante 1993-1998, con una tendencia a la alza durante 1993-1997 (cuadro 6).

realizan en promedio el 94.35% de las exportaciones nacionales durante 1993-1998, más de 2,100,000 de empresas —incluyendo a las 138,835 industrias según el último Censo de 1994— participan con el 5.65% de las exportaciones en promedio.

Las tendencias anteriores implican que, no obstante el relativo éxito de la política industrial en sus propios términos, el sector manufacturero y exportador no han generado condiciones endógenas de crecimiento que permitan un crecimiento sustantable a mediano y largo plazo, particularmente debido a su desvinculación con el resto de la economía. Esto es particularmente cierto para las micro, pequeña y mediana empresas, las que prácticamente no participan en el comercio exterior y las exportaciones, base del crecimiento desde 1988.

Además de estos aspectos generales, en el análisis se han distinguido una serie de problemáticas específicas de las MPMI:

1. Por un lado, y particularmente las microempresas, se caracterizan por un relativamente alto grado de informalidad en el personal ocupado y, como resultado, también afecta sus actividades en general, incluyendo procesos, calidad, innovación, productividad, etcétera.
2. Las MPMI, en general, pudieran destacar por un alto grado de flexibilidad y de potencial de integración a nichos de mercados y procesos de subcontratación. Sin embargo, y no obstante cierto grado de innovación de actividades, en muchos casos de resistencia y supervivencia ante constantes crisis, muchas de las MPMI caen en la "trampa de bajo valor agregado" (Ruiz Durán 1993, 1995). Esto se acentúa además debido a que la mayoría de las micro y pequeñas industrias se ubican fundamentalmente en las ramas de alimentos (producción de tortillas) y bebidas y de maquinaria y equipo (pequeños herrajes). La relación de ventas, formación bruta de capital fijo y valor agregado entre las MPMI y las grandes empresas por unidad, de más de 180:1, reflejan las profundas asimetrías entre estos segmentos de la economía mexicana (CONCAMIN 1995).
3. En la actualidad, y al menos desde la década de los noventa, la competencia internacional destaca crecientemente por la

competencia entre redes y diferentes formas de asociaciones entre empresas, y en menor medida entre empresas directamente. Esto es extremadamente relevante debido a que, desde esta perspectiva, las formas específicas de las relaciones interempresa y su forma de integración en el actual proceso de globalización constituyen el centro de atención de la competencia El grado de competitividad sistémica y de endogeneidad (Dussel Peters 1997; Messner 1995; Ruiz Durán 1995) para integrarse al complejo tejido de relaciones interempresa es uno de los principales retos de las MPMI. Sin embargo, por el momento, éstos han sido algunas de las principales debilidades de las MPMI: su incapacidad de integrarse con las actividades más dinámicas de la economía mexicana e incluso con el resto de la economía, ya sea vía subcontratación o diversas formas de asociación (Ruiz Durán/Kagami 1993; véase también punto 5. de este apartado).

4. Las grandes brechas entre las MPMI y las grandes empresas en México reflejan, en parte, las asimetrías tecnológicas y los retos a los que se enfrentan las MPMI, no obstante importantes logros durante la década de los noventa (Ruiz Durán/Kagami 1993:53ss.; Unger/Oloriz 1998).[14] El origen y la escolaridad de los empresarios, sin lugar a dudas, son relevantes para comprender en parte estas diferencias (Ruiz Durán 1995:43ss.).[15] Una de las principales limitaciones de las MPMI es, además, la capacidad ociosa instalada, la cual es generalizada para la economía mexicana.[16] De igual forma, los reducidos costos de investigación y desarrollo[17] —los que representan el 0.3% dentro de la estructura general de costos (Nafin 1999/c:31)— reflejan un secundario potencial de la innovación. Es de igual forma conocido que las empresas de menor tamaño tienen mayores limitaciones y dificultades para implementar controles de calidad: mientras que el 13.3% de las microempresas no fijan parámetros de control de calidad, sólo 1.5% de las grandes tampoco lo hacen (Nafin 1999/c:32).

5. Las tendencias anteriores —baja de ventas y producción para las MPMI y brechas con las empresas de mayor tamaño— están íntimamente vinculadas con los canales de comercialización de los respectivos segmentos. El cuadro 4 ya señalaba la positiva asociación entre tamaño de las empresas y exportaciones, lo cual se rectifica para 1994 y 1995 (Nafin 1999/b/c). En 1995 las grandes empresas sólo destinaban el 27.6% de su producción al mercado local, mientras que las micro, pequeñas y medianas empresas lo hacían con el 82.1%, 54.3% y 30.3%, respectivamente. Como contraparte, las micro, pequeñas, medianas y grandes empresas exportaban el 1%, 4.7%, 9.7% y 15.2% de su producción (Nafin 1999/c:28; Ruiz Durán/Kagami 1993). De igual forma, existe un generalizado desconocimiento, el cual se ha reducido durante la década de los noventa, tanto de la competencia externa como de canales de comercialización.

6. Trámites, el trato fiscal y otras medidas gubernamentales en general tienen un impacto negativo más significativo en las MPMI que en las grandes industrias (CANACINTRA 1994). Ya en Ley de 1988 se señala en la Exposición de Motivos que, hasta entonces, todas las industrias requerían de los mismos trámites para constituirse y poder iniciar operaciones, y tenían que requisitarse 14 formatos con 378 preguntas, con muchas repeticiones, los cuales duraban entre 75 y 390 días (SECOFI 1988). La misma Ley busca facilitar estos trámites y, desde entonces, una de las prioridades macroeconómicas ha sido justamente simplificar la "tramitología"[18] ya que éstas resultan más onerosas y complejas. Sin embargo, se considera que, en general, las MPMI todavía requieren de una profunda desregulación y simplificación administrativa, tanto para eliminar y simplificar trámites como para evitar que surjan nuevos que los sustituyan (CANACINTRA 1994:137ss.; CONCAMIN 1995).

7. Por último, aunque no en importancia, el acceso al financiamiento se ha convertido en una de las principales causas del deterioro de las MPMI. Existe un generalizado consenso de que las empresas de menor tamaño —y ante la inestabilidad en el sector financiero, sus altos costos, la

[14] Estudios de caso señalan que particularmente las medianas empresas innovadoras, las que potencialmente pudieran presentar el mayor nivel de las MPMI, son las que menor capacidad de innovación han demostrado (Corona Treviño 1997:41ss.).

[15] El 37.4% de las microempresas tiene nivel universitario o superior, y alcanza el 95.4% para las grandes empresas (Nafin 1999/c:25).

[16] Sólo el 40.99% de las empresas labora por encima del 90% de la capacidad instalada en el primer turno, mientras que el 11.0% emplea menos del 50% de su capacidad instalada (Nafin 1999/c:30).

[17] Las bajas inversiones privadas en investigación y desarrollo no son sólo características en las empresas de menor tamaño, sino que para la industria mexicana y el sector privado en su conjunto (Elizondo Mayer-Serra 1999).

[18] Durante la década de los noventa se han tomado importantes decisiones al respecto. Se conformó en 1996 el inventario de los trámites vigentes disponible en *Internet*, así como principios y metodologías para la desregulación de dichos trámites. En 1997 se publicaron las reformas a la Ley Federal sobre Metrología y Normalización, además de la elaboración de una manifestación de impacto regulatorio (CONCAMIN 1998:98ss.). Aunque todavía faltan estudios específicos al respecto, por el momento la mayor parte de esta desregulación ha sido de carácter horizontal y no ha beneficiado en particular a las MPMI.

Teléfono: (+52) 5263 9600

refuncionalización de la banca de desarrollo, así como sus problemas para ofrecer garantías— encuentran mayores limitaciones de acceso al financiamiento, las cuales se han convertido en una de las principales trabas del funcionamiento de estas empresas, con implicaciones en el desarrollo tecnológico e innovador, entre muchos otros. El "autofinanciamiento" por parte de las industrias de menor tamaño, o descapitalización en muchos casos, tanto para su inversión como su capital de trabajo, es una de las principales características de estos estratos industriales (CANACINTRA 1994:127ss.; Nafin 1999/a/b/c; Ruiz Durán/Kagami 1993:45ss.). Estas limitaciones estructurales se han visto agudizadas con la crisis de 1994-1995 y con las cantidades que se reportan como adeudo para un considerable grupo de MPMI (CONCAMIN 1998).[19] El financiamiento y las medidas fiscales son de la mayor relevancia para las MPMI, y significativamente mayores que para las grandes empresas. La acumulación de deudas, particularmente por la caída de las ventas y la producción, son las causas fundamentales para comprender la falta de dinamismo de las MPMI en 1995 (Nafin 1999/c:224ss.).

[19] Este debate va más allá de los objetivos del documento. Sin embargo, o el sector financiero comercial es capaz de reducir su grado de intermediación o la banca de desarrollo ofrece y aumenta en forma sustantiva créditos como banca de primer piso. De otra forma, no pareciera que pudiera resolverse esta problemática.

II. PRIORIDADES Y LINEAMIENTOS PARA UNA POLÍTICA PARA LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA EN MÉXICO

Con base en lo anterior se proponen una serie de lineamientos y prioridades en torno a las industrias de menor tamaño. Es de gran relevancia comprender que en México existe, en 1999, un gran y creciente consenso en torno a que la estabilidad macroeconómica y la orientación exportadora del aparato productivo, en el mejor de los casos, no son suficientes.[20] Desde una perspectiva macroeconómica es al menos igual de importante lograr un significativo aumento en el ahorro nacional y particularmente en los niveles de inversión, al igual que en la investigación y desarrollo, en la innovación tecnológica y con resultados positivos en la balanza de pagos. Sin embargo, los principales retos se encuentran a nivel sectorial, de empresa y regional. Es aquí donde se presentan grandes

[20] "La estabilidad macroeconómica es una condición necesaria pero insuficiente para impulsar el desarrollo articulado del aparato productivo nacional. Por ello resulta indispensable contar con una política industrial activa, que atienda de manera específica aquellos aspectos relacionados con la operación de las empresas de menor tamaño..." (CANACINTRA 1994: 128-129).

retos y desafíos que no se han solucionado, e incluso avisorado, desde 1988, independientemente de relativos éxitos macroeconómicos. En lo que sigue se enumeran las prioridades para las MPMI a mediano y largo plazo:

1. Por el momento, en 1999 todavía no es posible llevar a cabo un diagnóstico profundo de los efectos e impactos de programas y respectivos instrumentos llevados a cabo en torno a la política industrial durante las últimas décadas. La profunda y detallada evaluación de los programas e instrumentos realizados desde la década de los cincuenta debiera ser el punto de partida para cualquier tipo de propuesta de ley. Sin embargo, en general es posible destacar que en la actualidad no se requieren nuevos programas e instrumentos, sino que una *evaluación* de los que han generado beneficios para la manufactura en general y las MPMI en particular. Como se ha planteado en apartados anteriores, desde la década de los cincuenta los instrumentos planteados, que no necesariamente realizados, van desde la integración de cadenas productivas y de actividades exportadoras, al fomento de la innovación tecnológica e incluso incentivos fiscales y de otra índole. Una profunda evaluación de programas e instrumentos debiera ser el punto de partida de propuestas y alternativas para las MPMI.[21]
2. No obstante, en general es posible enfatizar que en la actualidad la propuesta e implementación de instrumentos debieran llevarse a cabo a través de *instituciones independientes y autónomas* del gobierno federal y sus instituciones. La experiencia de programas e instrumentos de apoyo a las MPMI durante las últimas décadas reflejan que, en general, éstos "aparecen y desaparecen" según cambios políticos y sexenios, con una mínima continuidad y conocimiento por parte de las instituciones responsables de las mismas MPMI. La misma experiencia de las últimas décadas, y su mínima evaluación, refuerzan la necesidad de crear nuevas instituciones independientes y autónomas del gobierno federal responsables de la implementación de políticas de apoyo a las MPMI. De igual forma, la *falta de compromiso* por parte de instituciones federa-

[21] En la actualidad no existen todavía estudios y evaluaciones sobre programas e instrumentos como la misma maquila, los PITEX, ALTEX y DIMEX, entre muchos otros, que permitan esclarecer sus costos y beneficios y la continuación o suspensión de los mismos.

les se refleja particularmente ante el desconocimiento y la falta de implementación y seguimiento de la misma Ley Federal para el Fomento de la Microindustria de 1988. Sería desafortunado crear una nueva ley o decreto que sufriera la misma *indiferencia gubernamental.*

3. Cualquier tipo de ley vinculada a las MPMI tiene que ser de *carácter integral,* es decir, incluyendo aspectos tecnológicos, financieros, fiscales, vinculadas a la política educativa y de carácter regional, entre muchos otros aspectos. Esto implica la compatibilidad entre políticas de diferentes Secretarías e instituciones (SECOFI, SEP, SCHP, NAFIN, BANCOMEXT, entre otras). Ya no es posible, además de costoso, que SECOFI, NAFIN y BANCOMEXT lleven a cabo programas, paralelos, en algunos casos, y que compitan entre sí o hasta que se contradigan abiertamente, en otros. Desde esta perspectiva integral, de igual forma, apoyos financieros a las MPMI son relevantes, aunque no suficientes si no se incluyen aspectos mencionados anteriormente.

4. Cualquier propuesta para las MPMI debe ser *consensada entre empresarios y sindicatos.* De otra forma, y como se ha experimentado en múltiples ocasiones en México en las últimas décadas, tendrá poca relevancia económica, social y política, particularmente si se pretende crear instituciones independientes y autónomas del gobierno federal.

5. En la actualidad, y ante el impacto de la globalización, una propuesta para las MPMI requiere como base una *visión regional,* en donde la Ley a nivel nacional sólo provea de una visión e instrumentos en general. En la actualidad, y en el contexto de la globalización, las condiciones económicas ya no permiten una Ley nacional que incluya las condiciones y los retos manufactureros de Tijuana y Tapachula (por poner un ejemplo). La regionalización de instrumentos y mecanismos es indispensable y debe permitir el uso de recursos, instrumentos y leyes adiciones en forma discrecional según convenga a los intereses de las entidades federativas. De igual forma, las instituciones encargadas deben regionalizarse, incluyendo a los respectivos recursos, funcionarios y expertos, entre otros.

6. Una propuesta de ley para las MPMI, pero cualquier propuesta para la manufactura en general, debe proporcionar una *visión de largo plazo* y que permita una continuidad de una política industrial, lo cual no se ha logrado en las últimas décadas. Vaivenes sexenales e incluso cambios de funcionarios en unidades o secretarías relevantes han generado incertidumbre en las MPMI y la manufactura en general. Es importante reconocer, desde esta perspectiva, que las actividades industriales en general, incluyendo a las MPMI, son de largo plazo, tanto por sus inversiones como por actividades que realizan de otra índole.

7. El principal reto de la manufactura en general, y particularmente para las MPMI, es el de *generar condiciones endógenas de crecimiento y de competitividad sistémica.* Se requieren, desde esta perspectiva, programas e instrumentos que permitan generar explícitamente y en forma activa encadenamientos entre las empresas dinámicas de la economía con el resto de las industrias del país. La generación de estos encadenamientso no sólo son relevantes desde una perspectiva macroeconómica —con la intención de reducir la incertidumbre en torno a la balanza de pagos—, sino que también en torno al proceso de aprendizaje en la industria, la generación de valor agregado y empleo, entre otros. La generación de condiciones endógenas de crecimiento incluye, por un lado, la integración a encadenamientos con industrias exportadoras y dinámicas, pero también la *recuperación del mercado doméstico,* particularmente relevante para las MPMI.

8. Actualmente existe un creciente consenso en torno a la necesidad de incluir en una propuesta para las MPMI una profunda *reforma tributaria,* una de las grandes ausentes en las reformas llevadas a cabo desde 1988, que permita ofrecer incentivos fiscales y generalizados estímulos a la inversión, particularmente para las MPMI. En la actualidad el gobierno federal no concede incentivos fiscales, pero algunos gobiernos estatales sí cuentan con programas de incentivos. De igual forma, es

indispensable lograr una *real simplificación* en la forma de determinación y pago de los impuesto, lo cual hasta el momento no se ha logrado y afecta particularmente a las industrias de menor tamaño (CANACINTRA 1994; CONCAMIN 1998; SEIJAL 1999).

9. Una propuesta de ley para las MPMI debiera *proporcionar recursos* para los diferentes instrumentos de política industrial y regional. En la actualidad existe un creciente conscenso sobre la necesidad de una política industrial, aunque ni el sector privado ni el sector público preveen aportar recursos y financiamiento para estos fines. Experiencias internacionales demuestran que toda política industrial tiene costos que tienen que ser aportados por los diferentes sectores sociales. Una política industrial basada exclusivamente en información y procesos de "match-making" no tienen potencial, desde esta perspectiva. Así, entre otras cosas, instituciones como NAFIN y BANCOMEXT deben ofrecer financiamiento barato (por debajo de la tasa de interés comercial) y actuar como banca de primer piso.

10. Con el objeto de generar un mayor valor agregado nacional, es posible mencionar algunos *instrumentos específicos*, sin discriminación según el origen de la propiedad: subcontratación y diferentes formas de asociacionismo, exportación directa e indirecta, vinculación con centros de investigación y educativos nacionales, entre otros.

11. En el caso particular de las MPMI, es de crucial importancia romper con el *círculo vicioso* de baja productividad, carencia de fondos para invertir y poca incorporación de tecnología. Se requieren de *programas e instrumentos con impactos masivos y específicos al respecto*. No se justifican instrumentos que, después de años, sólo afecten a algunas cientas o miles de industrias ante los retos que se han analizado para la MPMI en su conjunto. El énfasis de una política de apoyo a las MPMI y la industria en general, desde una perspectiva de fomentar la competitividad sistémica y de generar condiciones endógenas de crecimiento, sería la de fomentar las relaciones interempresa, la subcontratación con empresas dinámicas y diferentes formas de asociacionismo a nivel local y regional.

12. Por último, aunque no en importancia, es relevante señalar que cualquier tipo de apoyo y fomento a las MPMI requiere de recursos —y costos—, pero también de instituciones y operadores que sean *responsables* de sus acciones, tanto según lo dispuesto en los apoyos como desde una perspectiva legal. La *rendición de cuentas* (*accountability*) pública, íntimamente ligado con la constante evaluación, es de crítica importancia. Esta, por el momento, no se ha logrado en los programas e instrumentos realizados en las últimas décadas.

III. CONCLUSIONES, ESCENARIOS Y PROPUESTAS A MEDIANO Y LARGO PLAZO

Desde finales de la década de los ochenta —y no obstante los relativos logros macroeconómicos e industriales— las MPMI han sido las industrias más afectadas por los cambios implementados. Estas industrias, históricamente con una alta participación en el empleo y en la actividad económica en general del país, han visto reducir sus operaciones en forma significativa. En la actualidad, y con pocas excepciones, existe un gran consenso entre industriales, cámaras industriales, funcionarios, expertos y académicos que las reformas llevadas a cabo en la última década no son suficientes, en el mejor de los casos, y particularmente en el caso de las MPMI. La complejidad y riqueza de experiencias internacionales en la actualidad en torno a políticas industriales y particularmente orientadas hacia las MPMI a nivel local, regional, nacional y en conjunto de países como en la Unión Europea, permiten vislumbrar el potencial de programas e instrumentos que se implementan en la actualidad.

Las políticas económicas seguidas en México desde 1988 han beneficiado extraordinariamente a las grandes industrias, nacionales y extranjeras, mientras que las de menor tamaño han encontrado significativas limitaciones. Esta creciente polarización de la economía mexicana —en donde las exportaciones de alrededor de 300 empresas aunadas a las actividades de las empresas maquiladoras se

han convertido en el motor de crecimiento del país— ha generado importantes desafíos para la economía en general. Por un lado, estas empresas dinámicas no han encontrado las condiciones —como resultado de un alto grado de comercio intraindustria con Estados Unidos, de una alta intensidad de capital, pero sobre todo debido a las condiciones concretas imperantes en México— de generar encadenamientos con el resto de la economía mexicana. Su racionalidad globalizadora y transnacional es eficiente desde una perspectiva intraempresa, aunque no necesariamente para un país como México. Estas actividades, exitosas en su orientación exportadora, en su pequeña pero creciente participación en el PIB y en términos de productividad, no han sido capaces de generar encadenamientos con el resto de la economía mexicana, con importantes impactos negativos en el proceso de aprendizaje, generación de empleo y su impacto en los salarios reales, pero particularmente en el desarrollo de proveedores, de esquemas de subcontratación y de desarrollo tecnológico.

Ante las condiciones anteriores, es relevante recuperar el dinamismo y la participación de las MPMI en la economía mexicana. Estas industrias han visto reducir su dinámica económica desde finales de la década de los ochenta, pero continúan siendo importantes para la economía nacional, de la cual dependen la mayoría de las actividades e industrias en México. La vinculación de estas industrias con las industrias dinámicas y orientadas hacia las exportaciones es, desde esta perspectiva, el principal desafío de la economía mexicana en las próximas décadas. La economía mexicana se ha convertido en un importante segmento de la industria estadunidense para hacer frente a la competencia asiática (CEPAL 1999), pero, por el momento, no ha sabido aprovechar los encadenamientos de estas actividades, y particularmente en el caso de las MPMI.

Es, desde esta perspectiva, imperante crear nuevas instituciones autónomas e independientes del gobierno federal y sus secretarías y permitir que estas nuevas instituciones se responsabilicen de instrumentar programas específicos y concretos ante los múltiples retos y desafíos de las MPMI. Las experiencias de programas e instrumentos en las últimas décadas reflejan la dificultad del gobierno federal y de la banca de desarrollo de acercarse a las MPMI y a sus concretas problemáticas con funcionarios y expertos conocedores de los temas particulares, tanto en torno al financiamiento, el desa-

rrollo tecnológico e innovador, canales de comercialización y formas de subcontratación y proveeduría a nivel local y regional, entre otros retos.

Las tendencias anteriores justifican diversas políticas para el fomento y apoyo de las MPMI. Desde una perspectiva macroeconómica, su fomento permitiría una creciente certidumbre y estabilidad en la balanza de pagos. Desde una perspectiva socioeconómica y regional, el fomento de las MPMI permitiría un impacto positivo en la mayoría de las industrias y su dinámica, además de efectos positivos en el proceso de aprendizaje de estas industrias, su generación de empleos y la recuperación del mercado doméstico.

De no iniciar un debate y la implementación de políticas de fomento a las MPMI, la polarización de la economía continuará y se profundizará. Es decir, tendremos a mediano y largo plazo que el grupo beneficiado de empresas continuarán con su exitosa integración al mercado mundial, mientras que el resto de las empresas, actividades y regiones quedarán rezagadas. Este proceso de polarización y falta de condiciones endógenas de crecimiento no sólo genera un proceso macroeconómico insustentable —el cual se refleja en crecientes déficit comercial del sector privado y de la manufactura en específico que limita el crecimiento de la economía— sino que también genera impactos sociales y políticos.

Es conveniente hacer algunos breves señalamientos sobre propuestas concretas de fomento a las MPMI.[22] Primero, el fomento a la MPMI requiere de instituciones independientes de oscilaciones políticas y sexenales. La generación de estas instituciones no debe confundirse con crear una "nueva burocracia" e ineficiencias si se aplican estrictos criterios de evaluación y rendición de cuentas públicas. Por el contrario, se requiere de conocedores y expertos en los respectivos sectores y regiones de las MPMI, lo cual no se ha logrado —o en forma insuficiente ante las dimensiones de las MPMI como en el caso de los CRECE— con los programas implementados durante la última década. Segundo, en la actualidad no es posible diseñar programas, mecanismos e instituciones de fomento sin recursos. Al igual que con las instituciones, éstos recursos deben ser autónomos de las negociaciones presupuestales anuales y de intereses políticos específicos. Es decir, se propone que el presupuesto para el fomento de la

[22] Véase la "Propuesta de Ley de Fomento a la Micro, Pequeña y Mediana Industria" presentada por la Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos (CONCAMIN) en su reunión anual el 12 de octubre de 1999.

Teléfono: (+52) 5263 9600

MPMI sea un monto fijo en términos reales. Esto no implica "volver" a la época de la sustitución de importaciones, pero sí, en algunos casos, incurrir en subsidios. La situación del sector bancario mexicano —la cual no parecería mejorar en la próxima década— es un claro ejemplo de que las MPMI requieren de fuentes de financiamiento alternativas ya que las comerciales no cumplen con sus funciones. Tercero, y considerando la función de canalización de recursos de la nueva institución, el fomento de las MPMI requiere de la coordinación de los programas e instituciones existentes. De otra forma, se incurrirá en duplicaciones y significativas ineficiencias.

Desde esta perspectiva, el fomento a las MPMI y su recuperación, son los principales elementos para permitir, a mediano y largo plazo, la generación de condiciones endógenas de crecimiento y de una competitividad sistémica que permita una mayor certidumbre y estabilidad socioeconómica de México. Desde la perspectiva presentada, además, el fomento a las MPMI debiera ser una prioridad nacional, con profundas implicaciones económicas, sociales y regionales.

ANEXO I

PROGRAMAS SELECCIONADOS DE APOYO A LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS INDUSTRIAS

Programa/instrumento	Institución	Inicio	Propósito	Orientación/beneficiarios	Otros
Programa para Establecer un Sistema de Aseguramiento de Calidad ISO-9000 en las Micros, Pequeñas y Medianas Empresas	SECOFI-COMPITE	1999	Proporciona apoyos a las empresas micro, pequeñas y medianas, para establecer un sistema de aseguramiento de calidad ISO-9000, a costos muy por debajo del mercado, mediante los servicios de diagnóstico, consultoría, pre-auditorías, capacitación y certificación	Todos los sectores productivos	
Programa de Centros Regionales de Apoyo para la Gestión Ambiental	SEMARNAP-PROFEPA	1998	Promover en la pequeña y mediana empresa la aplicación de auditorías ambientales	Industria	
Programa Regional de Entrenamiento Gerencial Anáhuac	Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN), Departamento de Integración y Programas Regionales (INT) del Banco Interamericano de Desarrollo (BID)	1998	Aumentar la oferta de adiestramiento administrativo disponible al sector de la Pequeña y Mediana Empresa en Latinoamérica. Para apoyar la competitividad de las pequeñas y medianas empresas de la región de América Latina en un contexto global de negocios, el objetivo del programa es el desarrollo de métodos, materiales y productos didácticos eficientes e innovadores para desarrollar habilidades	Instituciones educativas	Este proyecto se desarrolla en: el Instituto de Altos Estudios Empresariales (Argentina), Universidad Empresarial Siglo 21 (Argentina), Fundação Dom Cabral (Brasil), Universidad Icesi (Colombia), Instituto de Desarrollo Empresarial Anáhuac (México), y Universidad ORT (Uruguay)
Programa de Promoción de Agrupamientos Industriales	SECOFI	1997	Definir estrategias e instrumentar acciones de desarrollo regional y fomentar la integración de cadenas productivas. Conformar una visión común entre empresarios, gobiernos estatales y gobierno federal; aprovechar la vocación productiva de cada una de las regiones de nuestro país; promover el desarrollo de infraestructura física y humana adecuada a la vocación de la región; incrementar las capacidades de las insituciones locales de promoción externa.	Principalmente, alimentos, automotriz-autopartes, electrónica, fibras-textil-vestido, joyería, materiales para construcción, metal-mecánica, muebles, petroquímica y turismo	Este programa está realizado en colaboración con empresarios, gobiernos de los estados y bobierno federal, para elevar la competitividad de las empresas en diversas regiones del país.
Programa de Promoción de Artesanías	SECOFI	1997	Lograr que la comercialización de las artesanías se consolide y sea rentable a través de la capacitación en diseño y procesos de producción		
Sistema Nacional de Orientación al Exportador (SNOE)	SECOFI	1997	Incorporar mayor número de micro, pequeñas y medianas empresas a la exportación directa		Proporciona servicios de información, orientación y asesoría de manera gratuita
Decreto de Apoyo a Deudores de Derechos sobre Minería	Poder Ejecutivo	1997	Con el propósito de fortalecer a la micro y pequeña minería del país, se condona la totalidad de los recargos sobre derechos mineros causados hasta el 30 de junio de 1996.		
Acuerdo de Apoyo Financiero y Fomento a la Micro, pequeña y mediana Empresa (FOPYME)	SHCP, Asociación Mexicana de Banqueros (AMB)	1996	Evitar el colapso financiero así como el problema de insolvencia de la planta productiva.	PYME	Dirigido a todas las empresas con créditos inferiores a 6 millones de pesos. Los dos mecanismos de apoyo son: para créditos no revolventes, se otorgarán descuentos en los pagos mensuales, de 30 y 17 %, hasta por un plazo de 10 años; para los créditos revolventes se habilitó un esquema de reducción de entre 5 y 22 puntos pocentuales en las tasas de interés por un periodo máximo de
Red Nacional de Centros Regionales para la Competitividad Empresarial (CRECE)	SECOFI-Centro para el Desarrollo de la Competitividad Empresarial (CETRO)	1996	Atender de manera integral a las empresas principalmente micro, pequeñas y medianas, brindar información, asesoría y diagnóstico a las empresas y ofrecer alternativas de solución a sus necesidades	Industria, comercio y servicios	El CETRO es un fideicomiso privado presidido por el Consejo Coordinaro Empresarial, e integrado en suórgano de gobierno por CONCAMIN, CONCANACO, COPARMEX, ABM, el Consejo Nacional Agropecuario (CNA) y el Consejo Mexicano de Hombres de Negocio

Teléfono: (+52) 5263 9600

ANEXO I

PROGRAMAS SELECCIONADOS DE APOYO A LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS INDUSTRIAS (CONTINUACIÓN)

Guías Empresariales	SECOFI	1996	Elementos para la planeación, organización, operación y control de empresas. Facilita la creación de negocios y contribuye al desarrollo y modernización de las capacidades productivas y administrativas de las empresas, que generen posibilidades de empleo	Alimentos, químico, minería, confección, textil, cuero y calzado, muebles de madera, plástico, metalmecánico, construcción, electrónico, joyería, cartón y papel, servicios.	
Programa de Desarrollo de Proveedores	SECOFI, banca de desarrollo, banca comercial y 43 empresas	1995	Promover la creación y fortalecimiento de una red de proveeduría eficiente y competitiva para las grandes empresas otrogando asistencia integral, financiamiento, capacitación y asistencia técnica, a las micros, pequeñas y medianas empresas que integran su cadena productiva	Industria y servicios	Este programa icorpora diversos programas de NAFIN como: operaciones de crédito de segundo piso, programa de garantías, programa de proyectos de inversión, operaciones de factoraje, capacitación y asistencia técnica, y alianzas estratégicas
Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones (COMPEX)	SECOFI, participan doce dependencias y entidades de la Administración Pública Federal, y once organismos empresariales	1995	Promueve las exportaciones mediante la simplificación de los trámites administrativos y la reducción de los obstáculos técnicos al comercio exterior, así como el fomento de la cultura exportadora. A partir de 1995, se le asignan a la Comisión nuevas atribuciones para fortalecer la atención a la micro, pequeña y mediana empresa y fomentar la cultura		
Consejo Nacional de la Micro, pequeña y mediana empresa	SECOFI	1995	Estudiar, diseñar y coordinar las medidas de apoyo para promover la competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas; fomentar mecanismos de asesoría integral y especializada; estimular la asociación entre las micro, pequeñas y medianas empresas y su vinculación con la gran empresa, para elevar la integración y eficiencia de las cadenas productivas; desarrollar estrategias de promoción a la exportación directa e indirecta de las micro, pequeñas y medianas empresas. Promover la simplificación administrativa, el financiamiento en condiciones adecuados, la incorporación de tecnologías modernas, y fomentar la competitividad de las micro, pequeña y mediana empresas	Industria, comercio y servicios	Integrado por representantes del sector privado y público, conformado en seis grupos técnicos de trabajo (financiamiento, asuntos fiscales, desregulación y simplificación administrativa, comercio exterior y compras de gobierno)
Empresas Integradoras	SECOFI	1993, modificado en 1995	Empresas de servicios especializados que asocian personas físicas y morales, preferentemente de escala pequeña y mediana.		Algunos de los apoyos a estas empresas son: a)fiscales: régimen simplificado de tributación por 10 años, sin límite de ingresos (Diario Oficial de la Federación 30 abril de 1999); b)financieros: asesoría y orientación para habilitar a las empresas integradoras y/o asociadas como sujetas de crédito de los programas nominales; c)fomento a las exportaciones: facilidades administrativas para acceder a los programas de Ecex, Altex, Pitex y Maquila de
Organización Latinoamericana de la Pequeña y Mediana Empresa (OLAMP)	Red SEBRAE (Brasil), SERCOTEC (Chile), Dirección General de Política de la Pyme (España), NAFIN (México), DINAPYME (Uruguay), y CORPOINDOSTRIA (Venezuela)	1993	Fomentar el acercamiento y las oportunidades de negocio entre las Pequeñas y Medianas Empresas de los países miembros, a través de un sistema integrado de información y asesoramiento, que permite mejorar las relaciones interempresariales. Suministra información sobre empresas, instituciones, legislación, datos de mercado, estadísticas, etc. Facilita contactos con empresas e instituciones para acuerdos diversos. Prepara programas de trabajo y entrevistas, con fines de		

ANEXO I

PROGRAMAS SELECCIONADOS DE APOYO A LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS INDUSTRIAS (CONTINUACIÓN)

Programa de Auditorías Ambientales	SEMARNAP-PROFEPA (Procuraduría Federal de Protección al Ambiente)	1992	Instrumento voluntario para el fomento y cumplimiento de la legislación ambiental. Consiste en la revisión exhaustiva de intalaciones, procesos, almacenamientos, transporte, seguridad y riesgo de los establecimientos industriales	Industria	
Programa para la Modernización Empresarial	Nafin-PNUD	1991	Asistencia técnica especializada bajo la modalidad de costos compartidos	Empresas privadas ya establecidas	
Programa de Asesores Empresariales	Nafin	1991			
Programa para la Micro y Pequeña Empresa	Nafin	1991	Apoyo y promoción para la creación y desarrolo	PYMES	
Programa Unico de Financiamiento a la Modernización Industrial (PROMIN)	NAFIN	1990	Otorgar apoyo financiero a los proyectos de inversión de la micro, pequeña y mediana empresa que tengan como finalidad eficientar y modernizar la planta productiva del país. Se apoyan proyectos de desarrollo tecnológico en su fase comercial, otrogando financiamiento para la mejora, diseño, fabricación y prueba de maquinaria y equipo incluyendo la fabricación de prototipos, lotes de pueba y plantas piloto así como el escalamiento de tecnologías a nivel comercial, la instalación de laboratorios y pisos de pueba para el control de calidad. Asimismo, se apoya el desarrollo de firmas de ingeniería, la creación de centros de investigación privados y el desarrollo de incubadoras de empresas.		
Programa de Calidad Integral y Modernización (CIMO)	Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS)	1988	Preservar y fortalecer el empleo en las micro, pequeñas y medianas empresas proporcionando servicios integrados de capacitación y consultoría. Proporciona asistencia técnica y apoyos financieros a programas de capacitación y productividad en micro, pequeñas y medianas empresas, a fin de incrementar la productividad de las empresas para mantener y aumentar el empleo, desarrollar sus recursos humanos y mejorar la condiciones de trabajo al tiempo que, con la difusión de las experiencias, se pretende producir un efecto multiplicador en otras empresas con características	Industria, comercio y servicios	
Programa de Apoyo Integral a la Pequeña y Mediana Industria (PAI)	Nafin	1978	Coordina diversos programas y fondos existentes para promover la vinculación de micro, pequeñas y medianas empresas con instituciones tecnológicas	Industria	
Fondo de Información y Documentación para la Industria (INFOTEC)	Nafin	1977	Apoyo a la industria a incrementar su capacidad tecnológica. Apoyo a la	Industria	
FOMIN	Nafin	1977	Apoya financieramente a las empresas capital de riesgo en forma temporal, hasta por un 49% del capital social	Micro, pequeña y mediana industria.	
Fideicomiso para el Estudio y Fomento Industrial (FIDEIN)	Nafin	1970	Promueve la descentralización y ayuda a la micro, pequeña y mediana empresa en la construcción de instalaciones	Micro, pequeña y mediana industria.	
Fondo Nacional de Estudios y Proyectos (FONEP)	Nafin	1967	Financiamiento para la elaboración de estudios de preinversión/prefactibilidad	Micro, pequeña y mediana industria.	
Fondo de Garantía y Fomento para la Industria Mediana y Pequeña (FOGAIN)	Nafin	1953	Créditos preferenciales garantizados por Nafin	Industria	
Programa de Sectores Productivos	SECOFI		Mecanismos de coordinación interinstitucional para atender la problemática particular de los sectores productivos y promover proyectos de alto impacto sectorial		
Programa Integral de Promoción del uso de Tecnologías Informáticas para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa	SECOFI		Promover el uso de herramientas informáticas e incrementar la competitividad de las empresas. Apoyar acuerdos con las principales compañías abastecedoras de tecnología informática para crear planes de compra especiales para la micro, pequeña y mediana empresa.		

ANEXO I
PROGRAMAS SELECCIONADOS DE APOYO A LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS INDUSTRIAS (CONTINUACIÓN)

Programa para la Subcontratación Industrial	SECOFI		Es un esquema de vinculación entre oferentes y demandantes de procesos y productos industriales. Para que las empresas micro, pequeña y mediana estén en posibilidad de insertarse en este esquema, se han implementado programas como: información sobre demandas de productos y nichos de mercado; financiamiento para asegurar la producción; asistencia tecnológica para cerrar la brecha tecnológica entre empresas contratistas y subcontratistas; capacitación para reforzar		Parte importante de este programa fue la creación del Sistema para la Subcontratación Industrial (SSI)
Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM)	SECOFI		Mejorar la capacidad competitiva de la micro, pequeña y mediana empresa a través de un directorio empresarial electrónico orientado a la promoción de negocios, con información detallada que permite hacer búsquedas especializadas	Industria, comercio y servicios	
Sistema Mexicano de Promoción de Parques Industriales (SIMPPI)	SECOFI		Mejorar la capacidad competitiva de la micro, pequeña y mediana empresa, a través de un directorio electrónico con información sobre la localización e infraestructura con que cuentan todos los partes industrial del país		
Sistema para la Subcontratación Industrial (SSI)	SECOFI		Difundir y consultar las ofertas de procesos con capacidad disponible para subcontratar y enlazar oferta y demanda a través de internet.	Industrias del plástico, metalmecánica, eléctrico, electrónica, textil y confección, farmoquímico, cuero y calzado, conservas alimenticias y muebles de madera	
Programa de Fortalecimiento de la Infraestructura Especializada en la Atención a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa	NAFIN		Proporcionar financiamiento directo para respaldar inversiones y gastos que se destinen a fortalecer la infraestructura del sector privado especializada en la atención de la micro, pequeña y mediana empresa. Se puede financiar a instituciones educativas, centros de información, capacitación, asistencia técnica, investigación y desarrollo tecnológico para la adquisición de equipo de cómputo y comunicación, habilitación y equipamiento físico de inmuebles e instalaciones así como el diseño y desarrollo de programas de capacitación		
Programa de Garantías	NAFIN		Facilitar a las micro, pequeñas y medianas empresas, el acceso a recursos de largo plazo, a través de la banca comercial	Industria, comercio y servicios	
Proyectos de Inversión	NAFIN		Apoyar con capital de riesgo en forma selectiva minoritaria y temporal, proyectos de empresas pequeñas y medianas principalmente del sector manufacturero con alto potencial de exportación.		La participación de NAFIN puede ser directa (mediante la suscripción de acciones y/o el Fondo de Apoyo al Mercado Intermedio), o indirecta (mediante Sociedades de Inversión de Capitales – SINCAS-, Fondos de Inversión Multinacionales, y el Eurocentro de Cooperación Empresarial Nafin-
Fundación Mexicana para la Innovación y Transferencia de Tecnología en la Pequeña y Mediana Empresa	CONCAMIN		Apoyar proyectos de promoción tecnológica de las empresas micro, pequeñas y medianas		
Unidad de Transferencia Tecnológica	CANACINTRA		Proporcionar a empresas micro, pequeñas y medianas, servicios de consultoría tecnológica.		
Programa de Asistencia Técnica (PAT)	BANCOMEXT		Apoyar los requerimientos de asistencia técnica de las empresas pequeñas y medianas exportadoras directas e indirectas, encauzando recursos técnicos y económicos que permitan mejorar sus procesos productivos a fin de incrementar la calidad y competitividad de los productos mexicanos en los mercados internacionales	Dirigido principalmente a los sectores automotriz y autopartes, eléctrico y electrónico, alimentos, textil y confección, químico y farmacéutico, bienes de capital, cuero y calzado, muebles y artículos de decoración, materiales de construcciónm manufacturas, industria del plástico, artesanías	
Comité Nacional de Productividad e Innovación Tecnológica, A.C. (COMPITE)	SECOFI		Mejorar la capacidad competitiva de la micro, pequeña y mediana empresa por medio de talleres de capacitación impartidos en las instalaciones de las empresas, orientados a hacer más eficientes las líneas de producción de las plantas manufactureras	Industria	
FONEI			Canaliza recursos a empresas productoras de bienes y servicios industriales	Micro, pequeña y mediana industria.	
Fuente: Bancomext, Nafin, Presidencia de la República, SAGAR, SECOFI, STPS.					

BIBLIOGRAFÍA SELECCIONADA

Aspe Armella, Pedro. El camino mexicano de la transformación económica. Fondo de Cultura Económica, México, 1993.

Bancomext (Banco Nacional de Comercio Exterior). *Apoyo financiero y promocional para la pequeña y mediana empresa* (1993 y 1994). Bancomext, México

Bancomext. Programa de apoyo integral. 1996. Bancomext, México.

Bancomext. Programa de apoyo integral. 1999. Bancomext, México.

Blanco Mendoza, Herminio. Las negociaciones comerciales de México con el mundo. Fondo de Cultura Económica, México. 1994.

Blanco Mendoza, Herminio. "Inauguración de la Convención Nacional de Industriales 1996". Ciudad de México, noviembre 18. 1996.

CANACINTRA (Cámara Nacional de la Industria de Transformación). *El impulso al sector industrial. CANACINTRA,* México, octubre. 1990.

CANACINTRA. *La nueva política industrial.* Canacintra, México. 1994.

Casalet, Mónica. "Redes de innovación en la construcción del mercado en México". *Biblioteca de la micro, pequeña y mediana empresa* II (Nafin/Flacso). 1999.

CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe). "Estructuras institucionales y mecanismos de promoción de exportaciones". *Las experiencias de México y Colombia* (LC/L.722). CEPAL, Santiago de Chile. 1992.

CEPAL. 1999. *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe.* CEPAL, Santiago de Chile. A publicarse

Clavijo Quiroga, Fernando, Manuel Fernández Pérez, Eduardo Pérez Motta y Fernando Sánchez Ugarte. *La política industrial en México.* SECOFI/El Colegio de México/ITAM/CONCAMIN, México.

CONCAMIN. "CONCAMIN Informa. Las perspectivas de la pequeña y mediana industria". *Industria*, noviembre, 1995. pp. 19-22.

CONCAMIN. "CONCAMIN Informa. Presentación de la propuesta Visión 2020: Estrategia Industrial". *Industria*, noviembre, 1996. pp. 13-16.

CONCAMIN (Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos). 1998. *Tesis y Conceptos 1998-1999*. CONCAMIN, México.

Córdoba, José. "Diez lecciones de la reforma económica en México". *Nexos* 158, 1991. pp. 31-49.

Corona Treviño, Leonel. "Características y desempeño de cien empresas innovadoras". En, Leonel corona Treviño (coord.). *Cien empresas innovadoras en México*. 1997. Miguel Angel Porrúa/ UNAM, México, pp. 29-56.

De María y Campos, Mauricio. "Hacia un desarrollo de las micro y pequeñas industrias compatible con el cuidado del ambiente". 1993. *Comercio Exterior* 43(6), pp. 515-518.

De Maria y Campos, Mauricio. *Necesidad de una nueva política industrial para el México del Siglo XXI*. 1999. Centro Lindavista, México.

Dussel Peters, Enrique. *La economía de la polarización. Teoría y evolución del cambio estructural de las manufacturas mexicanas* (1988-1996). 1997. Editorial JUS/UNAM, México.

Dussel Peters, Enrique. *Industrial Policy, Structural Change in Mexico's Manufacturing Sector and Economic Sustainability*. 1999. Center for US-Mexican Studies, University of California, San Diego. A publicarse.

Edwards, Sebastian y Shahid Javed Burki, Latin America After Mexico: Quickening the Pace. 1995. Banco Mundial, Washington, D.C.

Elizondo Mayer-Serra, Carlos. "Reflexiones sobre el bajo nivel de inversión privada en I&D en México". *El Mercado de Valores* LIX(2), 1999. pp. 39-49.

Ibarra Muñoz, David. "El trauma devaluatorio". *Seminario Propuestas Para México* (UNAM-Facultad de Economía), 1995. pp. 15-26.

Ibarra Muñoz, David. *¿Transición o crisis?* Nuevo Siglo Aguilar, México. 1996.

Gurría Treviño, José Angel. "Flujos de capital: el caso de México". *Serie Financiamiento del Desarrollo* 27 (CEPAL). 1994.

Gutiérrez Soria, Federico y Clemente Ruiz Durán. "Propuestas de acción para impulsar el desarrollo competitivo de la micro, pequeña y mediana empresa". *Biblioteca de la micro, pequeña y mediana empresa* 8 (Nafin). 1995.

Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática. Imágenes Económicas. Censos económicos 1994. INEGI, México. 1995.

Martínez, Gabriel y Guillermo Fárber. *Desregulación económica (1989-1993). Fondo de Cultura Económia*, México. 1994.

Máttar, Jorge. "Fomento a la industria mediana y pequeña en México: 1983-1988". *Economía Mexicana* 9-10, 1991. pp. 33-56.

Máttar, Jorge. "Promoción de las exportaciones en México". *Integración & Comercio* 2(4/5), 1998. pp. 195-236.

Messner, Dirk. *Die Netzwerkgesellschaft. Wirtschaftliche Entwicklung und internationale Wettbewerbsfähigkeit als Probleme gesellschaftlicher Steuerung*. Weltforum Verlag/DIE, Köln. 1995.

Nadal Egea, Alejandro. "Los programas sectoriales de desarrollo industrial en México, 1981-1988". *Comercio Exterior* 39(1), 1989. pp. 30-35.

Nafin (Nacional Financiera). Informe Anual (para los años 1989-1997). Nafin, México. 1997.

Nafin. "Fuentes de financiamiento". *Biblioteca de la micro, pequeña y mediana empresa* 3 (Nafin). 1992.

Nafin. "Red de apoyos públicos y privados hacia la competitividad de las PYMES". *Biblioteca de la micro, pequeña y mediana empresa* 9 (Nafin/Flacso). 1995.

Nafin. La empresa mexicana frente al reto de la modernización. Fase I, 1993. Nafin, México. 1999/a.

Nafin. La empresa mexicana frente al reto de la modernización. Fase II, 1994. Nafin, México. 1999/b.

Nafin. La empresa mexicana frente al reto de la modernización. Fase III, 1995. Nafin, México. 1999/b.

PEF (Poder Ejecutivo Federal). *Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994.* PEF, México. 1989.

PEF. *Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000.* Poder Ejecutivo Federal, México. 1995.

PEF. *Programa de Política Industrial y Comercio Exterior (1995-2000).* PEF, México. 1996.

PEF. *Quinto Informe de Gobierno.* PEF, México. 1999.

Peres Núñez, Wilson. "Un decenio de planeación industrial en México, 1979-1988. Análisis y evaluación". Center for U.S.-Mexican Studies. Mimeo. 1990.

Ros, Jaime. "Industrial Organization and Comparative Advantage in Mexico's Manufacturing Trade". *Working Paper* 155 (Hellen Kellogg Institute for International Studies). 1991.

Ruiz Durán, Clemente. "México: crecimiento e innovación en las micro y pequeñas empresas". *Comercio Exterior* 43(6), 1993/a. pp. 525-529.

Ruiz Durán, Clemente. "Potencial Tecnológico de la Micro y Pequeña Empresa en México". *Biblioteca de la micro, pequeña y mediana empresa* 5 (Nafin). 1993/b.

Ruiz Durán, Clemente. *Economía de la pequeña empresa.* Ariel, México. 1995.

Ruiz Durán, Clemente y Francisco Escamilla. "Lo territorial como estrategia de cambio". En, Enrique Dussel Peters, Michael Piore y Clemente Ruiz Durán. *Pensar globalmente y actuar regionalmente.* Editorial JUS/UNAM, 1997. pp. 433-463.

Sánchez Ugarte, Fernando. "Acciones en favor de las micro, pequeñas y medianas industrias en México". *Comercio Exterior* 43(6), 1993. pp. 539-543.

Sánchez Ugarte, Fernando, Manuel Fernández Pérez y Eduardo Pérez Motta (eds.). *La política industrial ante la apertura.* Fondo de Cultura Económico/SECOFI, México.

SECOFI. (Secretaría de Comercio y Fomento Industrial). *Programa para el Desarrollo Integral de la Industria mediana y Pequeña.* SECOFI, México. 1985.

SECOFI. "Ley Federal para el Fomento de la Microindustria". *Diario Oficial de la Federación,* enero 26. 1988.

SECOFI. *Memoria de Actividades 1983-1988.* Dirección General de Industria Mediana y Pequeña. SECOFI, México. 1989.

SECOFI. "Decreto por el que se Promueve la Organización de Empresas Integradoras". *Diario Oficial de la Federación,* mayo 7. 1993.

SECOFI. "Informe Especial de Avances de los Programas Sectoriales para el Mejoramiento de la Productividad". Comisión de Seguimiento y Evaluación del Pacto para la Estabilidad, la Competitividad y el Empleo/SECOFI, México. 1994.

Serra Puche, Jaime. *La nueva política industrial de México.* SECOFI, México. 1994.

SEIJAL (Sistema Estatal de Información Jalisco). *Impuesto en México y Países Seleccionados 1998.* SEIJAL/Gobierno del Estado de Jalisco, México. 1999.

Ten Kate, Adriaan. "Promoción de exportaciones y ajustes en la política comercial". *Comercio Exterior* 35(11), 1985. pp. 1027-1030.

Terrones López, Víctor Manuel. "Las micro, pequeñas y medianas empresas en el proceso de globalización". *Comercio Exterior* 43(6), 1993. pp. 544-546.

Trujillo, Roldán. "How the Inter-American Investment Corporation Provides Support to PyMes". *El Mercado de Valores* V(6), 1998. pp. 37-41.

Unger, Kurt y Mateo Oloriz. "Organización industrial e innovación tecnológica". *El Mercado de Valores* LVIII(9), 1998. pp. 3-6.

World Bank. Mexico. *Enhancing Factor Productivity Growth.* World Bank, Washington, D.C. 1998.

Zedillo, Ernesto. La propuesta económica de Ernesto Zedillo. Palabras de Ernesto Zedillo Ponce de León, candidato del Partido Revolucionario Institucional a la Presidencia de la República, en el foro "Crecimiento económico para el bienestar familiar", en la ciudad de México, junio 6. 1994.

Auf dem Felde des Rechts bedeutete diese Ideologiekritik vor allem, den »mystischen Nebelschleier«, die Illusion (oder F!) zu zersetzen, als ob der Staat auf dem Recht und das Recht auf dem – von seiner »realen Basis«, dem »materiellen Produktionsprozess« seiner Lebensbedingungen, losgerissenen – freien Willen der Menschen statt auf deren wirklichen »Herrschafts- und Knechtschaftsverhältnissen« beruhten (62; MEW 23, 94; MEGA II.10, 78). Im Konkreten: Das Geschworenengericht sei seinem Wesen nach eine politische und keine juristische Institution; es sei die Vollendung der juristischen Lüge; »unparteiliche Geschworene« sei ebenso eine »F« wie ein »unparteiischer Richter« (MEW 1, 585; MEGA I.3, 583). Im englischen Rechtszustand befänden sich Theorie und Praxis im schreiendsten Widerspruch; die ganze englische Verfassung sei »nichts als eine große Lüge« (MEW 1, 591; MEGA I.3, 588). Die Anerkennung der Menschenrechte durch den modernen Staat habe keinen anderen Sinn als die Anerkennung der Sklaverei durch den antiken Staat; das Sklaventum der bürgerlichen Gesellschaft sei dem Schein nach die größte Freiheit, während sie vielmehr seine vollendete Knechtschaft sei (MEW 2, 129, 123). Was hinter den juristischen Kulissen vorgeht, wo sich das wirkliche Leben abspielt, darum könnten sich der Jurist und das Gesetz nicht kümmern (MEW 21, 74; MEGA I.29, 185). Weil die ökonomischen Tatsachen die Form juristischer Motive annehmen müssen, um in Gesetzesform sanktioniert zu werden, ginge bei den Politikern von Profession, den Theoretikern des Staatsrechts und den Juristen des Privatrechts der Zusammenhang mit den ökonomischen Tatsachen verloren (MEW 21, 302). Die Widerspiegelung ökonomischer Verhältnisse als Rechtsprinzipien sei notwendig eine auf den Kopf stellende; sie gehe vor, ohne dass sie dem Handelnden zum Bewusstsein kommt, der Jurist bilde sich ein, mit apriorischen Sätzen zu operieren, während es doch nur ökonomische Reflexe sind; diese Umkehrung konstituiere das, was wir ideologische Anschauung nennen (MEW 37, 491f).

Um die Fundamentalproblematik der F.en im Recht konzentriert zu verdeutlichen: In seiner Darlegung zum Verhältnis von Theorie und Praxis im Staatsrecht hatte KANT (*Rechtslehre,* 1784-97) vom Gesellschaftsvertrag, auf dem allein eine bürgerliche Verfassung unter Menschen errichtet werden könne, behauptet, dass ihn als ein Faktum vorauszusetzen keineswegs möglich sei, er aber als Vernunftidee jeden Gesetzgeber verpflichte, seine Gesetze so zu erlassen, als ob sie aus dem vereinigten Willen eines ganzen Volkes haben entspringen können, denn nur dann seien sie gerecht. Der bundesdeutsche Richter

hat nach §38 des Richtergesetzes zu schwören, dass er nur der Gerechtigkeit dienen werde. Von einer auf einem fingierten Gesellschaftsvertrag beruhenden Gerechtigkeit hielt MARX nichts. Wie auch nichts von der Idee (Illusion, F), dass der Kontrakt zwischen Kapital und Arbeit auf gerechten Bedingungen beruhen könne (MEW 16, 196).

BIBLIOGRAPHIE: H.COING, *Europäisches Privatrecht,* Bd. 1 u. 2, München 1985 u. 1989; C.CREIFELDS, *Rechtswörterbuch,* München 1997; E.EHRLICH, *Die juristische Logik* (1918), Aalen 1966; J.ESSER, *Wesen und Wert der Rechtsfiktionen,* Tübingen 1969; R.JHERING, *Geist des römischen Rechts,* Teil III (1865), Leipzig 1924; A.KAUFMANN, *Rechtsphilosophie,* München 1997; H.H.KELSEN, *Reine Rechtslehre* (1960), Wien 1976; H.KLENNER, »Zur ideologischen Natur des Rechts«, in: *Staat und Recht im Lichte des Großen Oktober,* Berlin/DDR 1957, 82-101; G. KÖBLER, *Lexikon der europäischen Rechtsgeschichte,* München 1997; K.LARENZ, *Methodenlehre der Rechtswissenschaft,* Berlin 1991; D.LIEBS, *Lateinische Rechtsregeln,* Münster 1986; H.MAINE, *Ancient Law* (1861), London 1977; »Marx-Engels-Anthologie zur Natur des Rechts«, in: H.Klenner, *Vom Recht der Natur zur Natur des Rechts,* Berlin/DDR 1985, Kap. 5; P.OLIVIER, *Legal Fictions,* Leiden 1973; E.PASCHUKANIS, *Allgemeine Rechtslehre und Marxismus* (1924), Freiburg-Berlin 1991; G.RADBRUCH, *Rechtsphilosophie* (1932), Heidelberg 1999; H.ROTTLEUTHNER, *Probleme der marxistischen Rechtstheorie,* Frankfurt/M 1975; M.WEBER, *Rechtssoziologie* (1913), Neuwied-Berlin/W 1967; U.WESEL, *Geschichte des Rechts,* München 1997.

HERMANN KLENNER

➪ Abbild, Abstraktion, Begriff, Entfremdung, falsches Bewusstsein, Fiktion, Gerechtigkeit, Gesellschaftsvertrag, Ideologie, Illusion, Juristen-Sozialismus, Klassenjustiz, logisch-historisch, Lüge, Normen, Recht, Schein, Theorie und Praxis, Überbau, Unbewusstes, Wirklichkeit

fiktives Kapital

A: ra'smāl wahmī. – E: fictitious capital.
F: capital fictif. – R: fiktivnyj kapital.
S: capital ficticio. – C: xuni ziben 虚拟资本

Im Mainstream der Wirtschaftstheorie findet der von der klassischen bürgerlichen Ökonomie entwickelte Begriff des fK keine große Resonanz und bezieht sich dann meist, wie Suzanne DE BRUNHOFF (1987, 317) zeigt, auf beiläufige Bemerkungen zur Unterscheidung zwischen einer kreditfinanzierten Produktion und einer aus Einkommen. MARX nimmt den Begriff prominent auf und gibt ihm ein neues Fundament in der *KrpÖ*. Er zeigt, dass z.B. der größte Teil des Bankkapitals »rein fiktiv« (*KIII*, MEW 25, 487) ist. Die unter den Bedingungen neoliberaler Globalisierung nach oben geschnellte Bedeutung des weltweit operierenden Finanzkapitals weist dem Begriff des fK eine zentrale Bedeutung zu.