

INDICE

INDICE	1
INTRODUCCIÓN	3
I. MARCO TEORICO	
1. Introducción	7
2. Enfoque de la Demanda Efectiva	9
2.1 Keynes	9
2.2 Minsky	12
2.3 Kalecki	15
3. Concepto y Clasificación de las Empresas	16
3.1 Antecedentes y Concepto de Empresa	16
3.2 Clasificación por Tamaño.....	17
4. Otras Clasificaciones.....	18
II. LA “PEQUEÑA EMPRESA” EN MÉXICO	
1. Antecedentes de la Industria en México	20
2. ¿Pequeña o Gran Empresa?. El Resurgimiento de los Pequeños Negocios	22
3. Importancia y Características de las “Firmas Pequeñas”.....	23
3.1 Estructura por Subsectores y Ramas Industriales de Actividad	23
3.2 Magnitud de la “Pequeña Empresa”	25
3.3 Caracterización de las “Firmas Pequeñas”	29
3.3.1 El Valor Agregado	32
3.3.2 Un Breve Acercamiento Regional	33

4. Problemática de las “Firmas Pequeñas”.....	35
4.1 El Problema del Financiamiento.....	40

III. EL FINANCIAMIENTO A LA “PEQUEÑA EMPRESA” EN MÉXICO

1. La Estructura del Sistema Financiero Mexicano	45
2. Semblanza del Sistema Financiero Mexicano	46
3. La Banca de Desarrollo en México	50
3.1 El Papel de Nacional Financiera (Nafin)	52
3.2 El Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext)	56
4. Programas de Fomento Industrial	57
5. Programas de Apoyo Crediticio	60
5.1 Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Mediana y Pequeña (FOGAIN)	60
5.2 Programa de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa (Promyp)	62
5.3 Programa Único de Financiamiento a la Modernización Industrial (Promin)	68
5.4 Acuerdo de Apoyo Financiero y Fomento a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Fopyme)	71
6. Otras Alternativas de Financiamiento	73
6.1 Financiamiento para Actividades de Comercio Exterior	73
6.2 Financiamiento Bursátil y Mercado Intermedio	75
6.3 Las Empresas Integradoras y su Esquema de Financiamiento	78
6.4 El Consejo Nacional de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa	82
7. Consideraciones Generales	83

IV. LOS “PEQUEÑOS NEGOCIOS” EN EL MUNDO

1. Importancia y Magnitud	89
2. Algunas Características	91
3. Esquemas de Fomento a las “Firmas Pequeñas” en el Mundo	94
3.1 El Caso Japonés	99
4. Alternativas Actuales de Fomento a las Pymes	106
4.1 Las Relaciones Interempresariales	107
4.2 La Subcontratación	108
4.3 Alianzas Estratégicas	111
4.4 Algunas experiencias	112

CONCLUSIONES	117
---------------------------	-----

BIBLIOGRAFÍA	122
---------------------------	-----

ANEXO ESTADÍSTICO	127
--------------------------------	-----

INTRODUCCION

La última década del siglo pasado estuvo marcada por el surgimiento en México de un nuevo interés del gobierno y de la sociedad civil por el potencial de los pequeños negocios industriales. No obstante y a pesar de que éstos son tan antiguos como el capitalismo contemporáneo al aparecer junto con la primeras grandes fábricas de los albores del siglo XIX, en muchas ocasiones tan sólo como el vestigio del taller artesanal, predominó hasta entonces la idea del desarrollo industrial ineludiblemente asociada a las grandes empresas manufactureras; por ello, no es sino hasta la década de los noventa cuando se da una revaloración de lo pequeño por su enorme contribución a la reorganización de la producción y, sobre todo, por su impacto en el empleo y en la equidad, así como por su capacidad para incorporarse de manera innovadora al proceso de globalización creciente con sus esquemas de flexibilidad productiva.

Con el renovado interés por las “firmas pequeñas” y con la creciente cantidad de investigaciones y publicaciones en torno a éstas, se ha puesto de manifiesto que frente a las gigantes de las modernas manufacturas que disponen de millones de pesos (vía créditos o recursos propios) y dan ocupación a miles de trabajadores, existen empresas con recursos bien modestos, con limitadas capacidades productivas y, en general, con escasos medios financieros. Esta situación ha provocado una elevada tasa de mortalidad en las industrias pequeñas, siendo posible ubicar como uno de los aspectos más vulnerables que enfrentan y que más limitan su desarrollo o provocan su desaparición, el difícil acceso al crédito y todos aquellos aspectos que se relacionan con su financiamiento.

Las micro, pequeñas y medianas empresas industriales son parte esencial de la planta productiva nacional y de la economía en su conjunto al representar más del 95% de los establecimientos industriales del país, al aportar más del 40% del Producto Interno Bruto Manufacturero y al generar 60% del total del empleo del sector manufacturero. Estas empresas se encuentran localizadas en casi todo el territorio nacional y prácticamente en todas las actividades productivas, además de que por apuntar hacia un mercado local y regional pueden convertirse en la fuente de un desarrollo regional más equilibrado, de más polos de desarrollo, más empleo productivo y una mejor distribución del ingreso. Además, es necesario reconocer que han representado una opción de abasto “suficiente y barato” para millones de familias que no cuentan con la capacidad para acceder a los productos elaborados por las grandes compañías y que también desempeñan el papel de proveedores de aquellos mercados que las mega industrias ven antieconómicos.

Asimismo, un aspecto más que realza la importancia de esta investigación es que, ante una intensa competencia e interdependencia que existen en todos los ámbitos derivada del proceso de globalización, se requiere dejar en claro que necesitamos nuevas estrategias industriales y financieras que conjuntamente impulsen el desarrollo de las “firmas pequeñas”. En este sentido, el argumento que se esgrime nos indica que el financiamiento proporcionado por diversas instituciones públicas y privadas al sector industrial es de vital importancia para que éste, en general, y el sector de las Pymes en particular, sigan realizando sus actividades y estén en posibilidades de impulsar y consolidar su modernización y desarrollo; en éste mismo orden de ideas, se procurará comprobar que el financiamiento no se dirige equitativa ni oportunamente a todos los sectores, y que en

muchas ocasiones su orientación no es completamente eficiente pues cada sector tiene problemas y objetivos diferentes. También es importante porque se intentará conocer las causas de esa diferenciada asignación de los recursos, cuáles son los problemas que enfrentan en torno al financiamiento, cuáles son los programas públicos y los apoyos privados con los que cuentan y cuáles son las nuevas alternativas que se les presentan para resolver su problema del financiamiento.

Particularmente se parte del hecho de que es importante el estudio del sector industrial de las “empresas pequeñas” debido a que en la realidad el crecimiento real de la economía del país depende del esfuerzo productivo en la industria de la transformación o en otros sectores que producen otros bienes. Todas estas actividades son clave para el desarrollo nacional, especialmente cuando incorporan a sus productos valor agregado, es decir, al existir procesos de transformación industrial.

Así pues, el objetivo general es llevar a cabo un trabajo de investigación en base a la información disponible respecto a la existencia y a la importancia de algunos de los esquemas de financiamiento en la promoción del desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas industriales en México, así como localizar algunas alternativas posibles que permitan revalorar e impulsar el papel que juega este estrato de industrias en la actividad económica nacional; lo importante es descubrir lo fundamental que resulta para las Pymes industriales resolver su problema del financiamiento para que puedan desarrollar con celeridad y eficiencia todas sus potencialidades hasta ahora poco aprovechadas.

En este sentido, la *Hipótesis* central que se ensaya en esta investigación es que ante las nuevas condiciones a las cuales se enfrenta la economía mexicana es necesario realizar nuevos diagnósticos y análisis para establecer políticas de apoyo a sectores específicos, como lo es el caso de las micro, pequeñas y medianas empresas industriales, puesto que las políticas globales no han sido suficientes para impulsar el desarrollo de este grupo de empresas. Asimismo, se considera que la escasez en el financiamiento a éstas industrias constituye un obstáculo para su desarrollo, derivado de varios factores, entre otros de la falta de un amplio esquema institucional de apoyo y de financiamiento (público y privado), su limitada oportunidad que les impone su propio tamaño para aprovechar los recursos de intermediarios financieros bancarios y no bancarios, todo lo cual reduce su posibilidad de acceso al mercado formal del crédito. Por lo tanto, realizando de manera adecuada profundas modificaciones a los diversos esquemas de financiamiento existentes se traería como consecuencia la consolidación y creación de una amplia red de financiamiento, conformada por todo tipo de intermediarios, lo cual redundaría en más créditos, de mejor calidad y a menores costos, y que estarían disponibles con esquemas flexibles para las “firmas pequeñas”. Por otro lado, la apertura de la economía mexicana impone nuevas formas o vías de financiamiento a éste estrato de empresas y, es entonces, donde el financiamiento externo es cada vez más importante, por lo cual la hipótesis argumenta que se hace necesario realizar una reforma financiera que desarrolle los instrumentos adecuados que beneficien a éstas empresas para que junto con las modificaciones antes mencionadas puedan acceder a mejores estándares de desarrollo y financiamiento para su expansión.

A efecto de comprobar la hipótesis planteada en la presente tesis, se decidió dividir la investigación en cuatro capítulos principales. Después del *Índice* y ésta *Introducción* se aborda el *Capítulo I*, en el cual se da una exposición general de los principales aspectos y enfoques teóricos que, a nivel agregado, hay que tener presentes para el estudio del financiamiento de las micro, pequeñas y medianas empresas industriales. Se aborda desde el punto de vista de la demanda efectiva, a cuyo efecto se toman las aportaciones de autores como Keynes, Minsky y Kalecki; en seguida se plantean los antecedentes y concepto de la empresa, para después arribar a la clasificación específica por tamaño de empresa.

En el *Capítulo II* se describen someramente los antecedentes históricos del desarrollo industrial en México y, consecuentemente, se hace referencia de cuándo surge el renovado interés por los “pequeños negocios”. Asimismo, se plantea en qué radica la importancia y cuáles son las características principales de las “firmas pequeñas” en nuestro país, mostrando su conformación estructural de acuerdo a las ramas y subsectores industriales; se da una exposición muy breve de su situación a nivel regional y, de manera especial al final del capítulo, se plasman los principales problemas a que se enfrentan las “empresas pequeñas” industriales, finalizando con un subapartado que trata exclusivamente el problema del financiamiento que presenta el citado estrato industrial.

El *Capítulo III* está dedicado al financiamiento de la micro, pequeña y mediana empresa industrial en México, enfocándose a considerar diversas opciones que tienen estas empresas para acceder al financiamiento que les brindan las instituciones de carácter público, esencialmente. Para ello se optó, primero, por dar una definición de lo que es el sistema financiero mexicano y conocer su estructura organizativa, después se da una semblanza del mismo en su conjunto y, en particular, de las instituciones públicas de fomento más importantes de México (Nafin y Bancomext). En segunda instancia se hace una somera revisión de diversos programas de fomento industrial y de apoyo crediticio que se han venido aplicando a lo largo de los años, desde la década de los cincuenta del siglo pasado hasta nuestros días. En este capítulo se presenta, también, un análisis de algunas alternativas de financiamiento diferentes a las planteadas por la banca de desarrollo, como es el caso de la ofrecida por el mercado de valores y los intentos por conformar redes de producción a través de programas que impulsan las llamadas empresas integradoras. Finaliza el capítulo con las consideraciones generales en torno a los temas aquí abordados y en referencia específica al papel que debe jugar en la actualidad la banca de fomento.

Los pequeños negocios en otros países es el tema central del *Capítulo IV*, por lo cual se empieza planteando la importancia y las características que presentan las micro, pequeñas y medianas empresas industriales en diferentes latitudes; lo anterior desemboca en la descripción que se hace de diversos esquemas de fomento existentes, para este estrato de empresas, en otros países; se hace mención especial del caso japonés, que por varias circunstancias se ha convertido en el prototipo seguido exitosamente por otros países y que puede ser una opción más para la construcción de una nueva estrategia de fomento y financiamiento para estas empresas en nuestro país. Concluye el capítulo con el análisis de algunas alternativas “actuales” de fomento a las “firmas pequeñas”, tal es el caso de la subcontratación y las alianzas estratégicas que han comenzado a cobrar fuerza en nuestro

país y que han sido muestra de grandes alcances y éxitos en otras naciones, experiencias que se abordan en el último subapartado del capítulo.

Agotados los puntos a tratar en los cuatro capítulos, se plasman las *Conclusiones* de todo el trabajo de investigación, donde se podrá verificar si la hipótesis principal planteada aquí es ratificada o rechazada, arguyendo las razones por las cuales se llegó a esa calificación. Asimismo, se vierten algunas ideas respecto a la conveniencia o no de seguir aplicando los programas hasta ahora vigentes y sobre cuál debería ser la nueva estrategia a seguir, así como el papel que deben jugar cada uno de los actores involucrados, tomando como referencia las experiencias de otros países y adecuándolas a las características propias de nuestro país.

Posteriormente, se enlista la *Bibliografía* completa de la investigación, donde se encuentran todas las referencias del material bibliográfico y hemerográfico ocupado, pudiendo servir como base para otras investigaciones y para profundizar sobre temas específicos que aquí se han tratado de forma un tanto superficial. Finalmente, se encuentra un *Anexo Estadístico* con el fin de apoyar las aseveraciones, los argumentos y las consideraciones teóricas planteadas a lo largo de la investigación.

Esperando que esta tesis sea de utilidad, invito a los interesados a consultarla, así como a retomar y profundizar sobre el tema, pues es un elemento de vital importancia que puede ayudar al crecimiento económico de nuestro país y redundar en la tan ansiada mejor calidad de vida y en una mayor equidad de todos los mexicanos. Agradezco nuevamente a todos aquellos que han hecho posible la consecución de un objetivo esencial en mi formación: la presentación de ésta tesis en el examen profesional.

Javier Del Castillo Solís
Enero de 2001

I. MARCO TEÓRICO

1. Introducción

Elaborar una investigación en torno al financiamiento de cualquier tipo de empresa industrial no se da de manera independiente a otro tipo de cuestiones, pues en relación al financiamiento existe una amplia gama de temas que llegan a incidir sobre su comportamiento y determinación. Con lo anterior me refiero a que el hablar de financiamiento está vinculado de forma casi inevitable al concepto de inversión, la cual aunque no es la única variable importante, si es la que nos ocupará en las próximas páginas más tiempo, por las razones que más adelante aduciremos.

El financiamiento que se le otorga a una empresa se destina, salvo algunas excepciones, a cubrir sus necesidades de inversión para establecer una planta industrial, ampliar sus instalaciones, comprar insumos, adquirir maquinaria y equipo, etcétera, buscando reiniciar o comenzar un ciclo productivo, ampliar su capacidad de producción, exportar, innovar productos o procesos de producción, incorporar nueva tecnología, etcétera, es decir, en general lo que se busca con el financiamiento de la inversión de una empresa es poder llevar a cabo su modernización y desarrollo para que logre ser más competitiva en el mercado y aprovechar las oportunidades que este ofrece. Por lo tanto, el financiamiento a empresas se puede considerar finalmente como una inversión que genera en el corto y largo plazo efectos diversificados sobre la producción, el ingreso y el empleo, entre otros.

Ahora se busca responder a la pregunta: ¿Cómo se financia la inversión?. La respuesta se abocará de manera casi exclusiva al financiamiento de las empresas industriales, para simplificar y delimitar así el tema de investigación.

El financiamiento de la inversión es un problema cada vez más complejo que resolver, y esta dificultad se presenta tanto a nivel micro como a nivel macroeconómico. En la práctica observamos que existen dos formas de financiar la inversión, las cuales tienen implicaciones distintas para la empresa o cualquier otro agente económico, dependiendo también del contexto en que se presente. La primera forma consiste en que la misma empresa o agente económico genere o aporte los recursos financieros suficientes para llevar a cabo la inversión deseada, en tal caso no existe un vínculo tan inminente con la tasa de interés a menos que se considere lo que se llama costo de oportunidad por invertir y no ahorrar (que en este caso sería la tasa de interés vigente en el mercado comparándola con el nivel de utilidades que se espera genere la inversión en un tiempo determinado).

La segunda forma de financiar la inversión se presenta cuando un agente económico no es capaz de generar los recursos financieros suficientes para cubrir sus necesidades de inversión, en tal situación la inversión se financia recurriendo al mercado (de agentes públicos y privados) a solicitar un préstamo, es decir, la falta de recursos financieros se cubre endeudándose. Esta segunda forma de financiar la inversión se relaciona directamente

con la tasa de interés, ya que por el préstamo se tiene que cubrir su costo que es precisamente la tasa de interés.

Con lo anterior es posible observar que existe una relación muy fuerte y determinante entre los aspectos micro y macroeconómicos; la tasa de interés que se paga por un préstamo está determinada a nivel macroeconómico. Asimismo, los agentes económicos que se encargan de proporcionar el financiamiento a quien lo requiera, llamado sistema financiero, están vinculados con un conjunto de agentes que generan ahorros y generalmente actúan a nivel macroeconómico, pero además no sólo son parte de la iniciativa privada los que proporcionan dicho financiamiento, pues también existen instituciones públicas que lo hacen. Estas instituciones financieras, de ambos tipos, ocasionan, con sus decisiones y su actuación, efectos sobre la producción, el ingreso, etcétera, pero sobre todo incide sobre la inversión. Así, lo micro y macro se interrelacionan y determinan uno con otro.

En tal situación, el análisis macroeconómico del financiamiento de la inversión es análogo en muchos casos al análisis micro; por tanto, comenzaremos tomando en cuenta lo escrito hasta aquí.

La inversión es una variable de gran importancia al generar diversos efectos en el corto y largo plazo, incide y es una de las principales determinantes del nivel y las oscilaciones del producto e ingreso nacional de cualquier país, lo cual se da vía su impacto sobre la demanda efectiva a través de un mecanismo de transmisión dado. Es posible considerarla como la principal determinante del crecimiento económico al ocasionar una expansión de la capacidad de producción de la economía en su conjunto y de industrias y empresas en particular; el análisis de la inversión es complejo al adoptar diversas formas y por el hecho de que no es realizada, como hemos visto, por un agente único sino por distintos.

No existe una clasificación única de la inversión, pudiendo considerarse, entre otros, los siguientes tipos: inversión pública o privada, de acuerdo al agente económico que la realiza; nacional o extranjera, dependiendo del lugar de origen o procedencia; real, financiera o en capital humano, según la naturaleza de la misma; la inversión neta o de reposición, etcétera. Se puede decir que estos tipos de inversión no son excluyentes unos de otros, sino más bien son complementarios en la mayoría de los casos.

Para el análisis que se llevará a cabo se tomarán en cuenta prácticamente todos los tipos de inversión, pues una empresa va a requerir financiamiento sin que en muchas ocasiones importe el lugar de origen, la naturaleza de su procedencia o si proviene de instituciones públicas o privadas, ya que las necesidades de inversión se dan en el ámbito humano (mano de obra), para insumos, incorporación de tecnología, etcétera.

2. Enfoque de la Demanda Efectiva

2.1 Keynes

Existen diferentes enfoques teóricos que nos pueden explicar la naturaleza, comportamiento y determinantes de la inversión. Evidentemente no es posible ni adecuado abarcar dichas teorías en su totalidad, el objetivo es, más bien, llevar a cabo el análisis desde el enfoque de la llamada *Demanda Efectiva*. Existen varios autores que recurren a la mencionada corriente de pensamiento para explicar los determinantes de la inversión, pero aquí abordaremos el tema basándonos en los planteamientos teóricos de Keynes (expresados en su Teoría General) y de H.P. Minsky; y este último autor es quien precisamente otorga un mayor peso a las variables financieras en referencia a su incidencia sobre la inversión y por tanto del financiamiento.

El modelo keynesiano trata de explicar el comportamiento de una economía capitalista para situaciones específicas y propias de los ciclos económicos, y aunque no es una teoría dedicada al estudio de los ciclos en sí, Keynes otorga un papel fundamental en la economía a la inversión, pues para él tiene un efecto decisivo en el comportamiento del nivel de actividad económica; para ser más explícitos, si la inversión (principalmente pública impulsada por la expansión del gasto público) aumentaba, por ejemplo en obras públicas, esto genera empleos y estos a su vez incrementan el nivel de ingreso, luego se incrementa el consumo y por tanto la demanda, y como el ajuste en este modelo se da a través de las cantidades de producción, ante incrementos en la demanda se incrementa la producción (oferta).

Es evidente que una caída en los niveles de inversión provocará efectos contrarios a los descritos anteriormente. Con ello es posible comprobar la importancia de la inversión en el comportamiento de la economía; pero dicha relación y los efectos correspondientes no se dan de una vez y para siempre, sino que se encuentran en un proceso continuo de cambio; sucede también que la relación de causalidad entre inversión y comportamiento de la actividad económica no se da en una sola dirección como hasta ahora se ha visto: de un cambio en la inversión a cambios en la actividad económica; existe también una influencia que va de una modificación de las condiciones de la economía a un cambio en el comportamiento de la inversión. De esta manera se demuestra que una economía tan compleja como la capitalista siempre va acompañada en su evolución por los ciclos económicos y se reconoce que aún en el caso de existir un equilibrio en la economía este va a ser transitorio, aunque dicha estabilidad es prácticamente inalcanzable como meta, al menos de manera empírica.

Las condiciones económicas nunca permanecen inmóviles, por lo cual una estrategia de promoción industrial (o cualquier otra) basada en una visión estática de antemano puede considerarse un fracaso; es decir, una época de prosperidad puede ir seguida de un periodo de crisis. Las expansiones económicas dejan paso a recesiones o viceversa, por lo tanto es indispensable tomar en consideración los ciclos económicos (definidos como una oscilación

de la producción, la renta y el empleo en todo el país que no tiene una duración predecible; no hay dos ciclos económicos exactamente iguales pues no es posible utilizar una fórmula exacta).

En la teoría keynesiana la causa aproximada de la naturaleza cíclica de la economía es la inestabilidad de la inversión, lo cual finalmente va a afectar los procesos de financiamiento que aquí nos interesan. La inversión se ve afectada por el comportamiento de las complejas instituciones financieras y, por lo tanto, de los movimientos de las variables monetarias y financieras. Para Minsky son las mencionadas variables financieras quienes afectan el comportamiento de la inversión y de la economía.

Keynes deja entrever elementos que no trata con la profundidad necesaria y que son confusos por los propios argumentos keynesianos. Minsky reconoce dichas diferencias y menciona que las complejas instituciones financieras y, en general, todos aquellos elementos que tienen que ver con aspectos financieros son una muestra clara de lo mencionado.

Es importante hacer el señalamiento y subrayar que la teoría keynesiana incluye un aspecto central en el análisis de la inversión: la incertidumbre y las expectativas. Y es en su ecuación de la demanda de dinero en la cual incluye dichos elementos, pues esta integrada por los famosos motivos transaccionales ($L_1(Y)$), precautorio y especulativos ($L_2(r)$); $M=L_1(Y) + L_2(r)$, donde M es la demanda de dinero y L_1 la función de liquidez correspondiente al ingreso y L_2 la función de liquidez correspondiente a la tasa de interés que se vincula con el motivo especulativo. A pesar de ello no incorpora de manera importante al factor incertidumbre. Otro elemento que no incluye en su ecuación de M y que contribuye a explicarla es precisamente la inversión.

Cuando Keynes aborda el problema de la inversión toma en consideración los *rendimientos actuales* y los *rendimientos futuros*. Ante tal situación, existe una inclusión dentro del modelo de aspectos tan importantes para el presente análisis como son la ya mencionada incertidumbre y las expectativas. Pero en torno a la inversión incorpora un elemento que está íntimamente ligado con ella, a saber: la tasa de interés que juega un papel primordial como su determinante. La tasa de interés puede modificar los montos de inversión si se considera que en muchas ocasiones ésta se realiza en base a préstamos (financiamiento) y que, por ende, se debe pagar una tasa de interés determinada por el mercado y por el efecto que produce en los bienes de capital.

Es decir, la tasa de interés al modificar los montos de inversión, modifica la demanda de los bienes de capital (incluidos como variable importante en el análisis keynesiano) y por lo tanto los precios de los mismos. Aquí es posible considerar a la tasa de interés como un determinante de la inversión pero más de carácter monetario al estar prácticamente determinado en el mercado monetario, es decir, por la oferta y la demanda de dinero (Levy, N., 1992), lo que tiene relación directa con el motivo especulativo de la demanda de dinero. El movimiento especulativo tiene que ver con la compra y venta de bonos y la inversión en sí.

En su análisis sobre la inversión Keynes considera a los rendimientos futuros, a través de los cuales se incluyen las expectativas y la incertidumbre. Ambos elementos es posible considerarlos como los responsables de las fluctuaciones de la inversión, aunque no los únicos, pues hacen inestable el comportamiento de la que Keynes llamó *Eficiencia Marginal del Capital*. Es claro el hecho de que los rendimientos futuros se calculan o son el resultado de la resta de los costos probables a los ingresos probables, multiplicado todo esto por su periodo de vida útil; otra forma de obtenerlo es sumando a la utilidad neta la depreciación (Levy, N., 1992).

$$RF = (I_p - C_p) VU \quad \text{ó} \quad RF = UN + D$$

Así, para Keynes, los determinantes de la inversión son la Eficiencia Marginal del Capital (valor presente de los rendimientos futuros) o precio de la demanda y la tasa de interés o precio de oferta. La Eficiencia Marginal del Capital se define como la tasa de rendimiento interna que permite igualar los rendimientos esperados con el precio de oferta de la inversión. Los rendimientos esperados son aquellos que se esperan obtener a lo largo de la vida útil de la maquinaria; a su vez estos se calculan en base a previsiones sobre el ingreso que se espera obtener menos los costos probables considerados en el periodo de vida útil de la maquinaria; pero también influyen en los rendimientos futuros el valor residual que tienen los activos físicos al final de su periodo de vida económica útil.

El precio de oferta es el precio de producción de los bienes de capital real, que no siempre son iguales al precio de las acciones determinado en el mercado financiero, sino que son establecidos en el sector de bienes de capital (su elasticidad y productividad). La Eficiencia Marginal del Capital es susceptible de variaciones al existir cambios en el sector productor de bienes de capital (cambios en la oferta o demanda) y en los rendimientos futuros (modificación en las expectativas o incertidumbre, en la tecnología, en el mercado), por lo que son determinantes esenciales en el comportamiento de la inversión.

La tasa de interés afecta la forma de financiar a la inversión y por ello es capaz de determinarla; para Keynes es un premio por no atesorar y no un pago por posponer consumo presente, como en los neoclásicos. Esta tasa de interés se genera en el mercado de dinero dentro de las actividades especulativas (compra de bonos y de inversión), por lo que una variación en las expectativas y en la incertidumbre modifican a la tasa de interés (si la incertidumbre es menor la tasa de interés tiende a bajar y como existe una relación inversa entre la tasa de interés y los precios de los bonos, por lo tanto aumenta el precio de los bonos). Si partimos del hecho de que la tasa de interés baja y sube el precio de los bonos, entonces eso alienta el crecimiento de la inversión (en activos como bienes de capital) provocando efectos positivos sobre la demanda efectiva finalmente.

En el modelo keynesiano los precios de los bienes de capital se vinculan directamente con el precio de los bonos, lo cual traerá importantes consecuencias en el tema central de este trabajo: sobre el financiamiento a las empresas. También observamos el hecho de que

las variables monetarias afectan al monto de inversión y que la tasa de interés al provocar variaciones en la Eficiencia Marginal del Capital determinará el monto de inversión, pues el dinero si no se atesora tiene otras formas de emplearse: se presta a una tasa de interés vigente, se compran bienes de capital (se invierte) o se emplea para el consumo. Esto es lo que finalmente determinará el monto de inversión al ver en que dirección se ofrece un mayor rendimiento. Esta es la visión de Keynes en torno al análisis de la inversión y que, a su vez, la demanda de inversión determinará los montos y las condiciones en que se dará su financiamiento.

2.2 Minsky

Existe otro planteamiento referente al análisis de la inversión, es un planteamiento complementario más que alternativo; dicho enfoque es el presentado por Minsky que hace una adecuación de la teoría keynesiana y aclara algunos puntos oscuros en los argumentos keynesianos. La perspectiva de éste autor nos conduce a comprender las fluctuaciones de los volúmenes de inversión en base a la inestabilidad de las variables financieras, lo cual afecta a la demanda efectiva. Este autor parte de la hipótesis de que existe inestabilidad financiera dentro del sistema económico y es recurrente. Ello se aclara si observamos su siguiente afirmación:

“En la teoría de Keynes, la causa aproximada de la naturaleza transitoria de cada estado cíclico es la inestabilidad de la inversión, pero la causa más profunda de ese estado cíclico en una economía con instituciones financieras capitalistas es la inestabilidad de las carteras y de las interrelaciones financieras” (Minsky, 1975, Pág. 67).

Por tanto, son los aspectos monetarios y financieros los que tienen un alto grado de incidencia sobre los movimientos de la inversión y que en consecuencia cada una de las fases del ciclo económico sólo es transitorio.

Los planteamientos de Keynes y de Minsky en torno a que los precios básicos para determinar la inversión son los de oferta y demanda son, en apariencia, similares, pero cuando Minsky comienza a desarrollar su hipótesis de la inestabilidad financiera, es posible darse cuenta que se inclina a favor de las determinantes del sector financiero en mayor medida que Keynes, quien otorga un mayor énfasis a las variables productivas.

Como es de esperarse, las variables financieras van a tener un mayor efecto sobre la inversión que lo vislumbrado por Keynes, pero al igual que en éste último, la inversión y la economía se analizan con base en los flujos de efectivo que se esperan obtener y los compromisos de pago que se deben hacer. Y son precisamente estos elementos los que influyen sobre las necesidades y las decisiones de inversión y financiamiento.

Para Minsky el precio de la demanda de inversión es determinado por el valor presente de los ingresos futuros (en Keynes rendimientos futuros actualizados) y por el precio de dichos rendimientos (precio de las acciones). Los rendimientos futuros se evalúan en base a dos tipos de flujos: el resultante de la producción de los bienes de inversión y el segundo proviene de la liquidez que tengan los activos (facilidad de venta, hipoteca, etcétera) y que esto se refleja en el precio de las acciones. Como veremos en un capítulo próximo, las acciones pueden convertirse en una fuente de financiamiento para las empresas, por ello la importancia de este enfoque.

Minsky afirma que el precio de oferta de los bienes de inversión esta determinado por el mercado productivo y es función de las características del sector productivo de bienes de inversión. Así el precio de oferta es determinado en el sector productivo y el precio de demanda en el sector financiero. Para dicho autor son tan importantes las variables financieras que afirma que:

“...las expectativas cambiantes afectan a las variables financieras, como son el precio de los activos de capital, el precio de los activos financieros y el comportamiento de la estructura de las obligaciones.” (Minsky ,1987, p.p. 60-61).

Lo anterior muestra que este autor también toma en cuenta la incertidumbre y las expectativas, pero la diferencia con Keynes es que mientras éste último planteaba que dicha inestabilidad se reflejaba en los rendimientos futuros, para Minsky la incertidumbre y las expectativas se reflejan en el comportamiento de las variables financieras.

Las expectativas cambiantes que provocan lo que él llama inestabilidad financiera generan riesgos. Por una parte existe un riesgo del prestamista y por otra existe el del prestatario. Por supuesto que estos riesgos se presentan cuando las necesidades de inversión son cubiertas con financiamiento externo (para fines del análisis es aquel que se obtiene por un préstamo y no con recursos propios). En caso de que el financiamiento de la inversión se de a través de recursos propios, los riesgos a asumir son los de la no viabilidad del proyecto, baja tasa de retorno y otros. Cuando el prestamista percibe un alto riesgo debido a variadas circunstancias que afectan la estabilidad financiera, tiende a incrementarse el costo financiero del préstamo y se eleva el precio de oferta. Ahora, cuando un prestatario asume que existe un alto riesgo en su inversión, digamos que por existir una caída de sus ventas en un futuro, se reduce el precio de demanda. De esta manera se observa que el precio de demanda de inversión está determinado por el precio de los activos de capital (acciones), en tanto el precio de oferta se determina en el mercado productivo.

Los rendimientos futuros actualizados, según Minsky, son afectados solamente por alteraciones de las condiciones de los mercados financieros y no por variaciones en otros mercados, como el productivo o el laboral. Es decir, que si en la práctica existiera una estabilidad de las variables financieras no tendría razón de existir ni el riesgo del prestamista ni el del prestatario, y el financiamiento de la inversión sería prácticamente ilimitado. Debido a la inexistencia empírica de tal situación, existe inestabilidad financiera, consecuentemente se generan riesgos y esto provoca fluctuaciones de la inversión. Las oscilaciones en la

inversión impactan a la demanda y eso a la producción; con lo anterior queremos abordar el tema de los ciclos y como afecta a la inversión.

El planteamiento de Minsky en torno a los ciclos y la inversión es que durante la fase de crecimiento se da también una sana estructura financiera (existen deudas pero coexisten con ganancias por lo cual no causan desequilibrios) acompañada de expectativas positivas y poca incertidumbre; ante esto existe un reducido riesgo, tanto del prestamista como del prestatario, la oferta de financiamiento es mayor, y consecuentemente se presenta la posibilidad de incrementar el monto de las inversiones y las utilidades de los agentes económicos crecen, en mayor proporción a las anticipadas. Ante un mayor monto de utilidades se reduce la necesidad de financiamiento externo proporcionado por agentes económicos localizados fuera de la empresa, pues se incrementan los fondos internos retenidos, al menos teóricamente. La innovación financiera, dada una tasa de interés, causa un incremento en el precio de las acciones y transforma un crecimiento estable de la inversión en un crecimiento inestable.

Asimismo, es necesario subrayar que existe un rezago o desfase entre las decisiones y la realización de la inversión y que esto provoca desequilibrios en las variables financieras, lo cual impacta a los precios de demanda y oferta. En otras palabras, cuando existe un periodo de innovación financiera las utilidades resultan ser menores a las necesidades internas de financiamiento y en consecuencia existe una mayor demanda de créditos o fondos prestables, ante tal situación se presenta una incertidumbre acerca del comportamiento de la economía y principalmente por una creciente inestabilidad financiera que se ve reflejada en el aumento del riesgo, la inversión adquiere una tendencia decreciente y se profundiza la caída de las utilidades. Todo el anterior proceso trae consecuencias negativas para el ámbito del financiamiento de la inversión.

En la práctica estos procesos se dan con regularidad, pero desgraciadamente el proceso de efectos negativos es más profunda y persistente que la fase virtuosa del ciclo. En un entorno negativo, un incremento en la demanda de financiamiento para pagar deudas contraídas con anterioridad incrementa los riesgos del prestamista y del prestatario, por lo cual la tasa de interés no es suficiente para expresar dicho riesgo y es explicado, por tanto, por la brecha observada entre la deuda observada y la deseada. Este último elemento muestra que en los primeros momentos del ciclo ascendente las deudas pueden generar, casi de manera global, efectos positivos sobre la inversión; sin embargo, dado el rezago que se presenta entre la decisión y la realización de las inversiones, se origina una caída en las utilidades previstas y aumenta la demanda de financiamiento; dicha demanda de más créditos y las deudas ya contraídas llega a alcanzar niveles muy altos, con esto se presenta un alto riesgo de incumplimiento del pago de las obligaciones (esto se agrava cuando al aumentar la demanda de financiamiento para pagar deudas anteriores existe una reducción de la oferta monetaria debido a las autoridades monetarias y a las propias instituciones financieras) y esto conlleva a tener efectos negativos sobre los niveles de inversión.

Retomando la idea anterior de la reducción de la oferta monetaria, cuando se presenta dicho fenómeno, por una lógica propia de la teoría económica, se da un incremento

de la tasa de interés y ello genera cuellos de botella dentro de los procesos de financiamiento al elevarse inevitablemente el costo del financiamiento mismo. A pesar de todo lo expresado, para Minsky no es suficiente la presencia de la tasa de interés para explicar los efectos de las relaciones financieras en la inversión, sino que es necesario incluir la variable de las obligaciones existentes, pudiéndose considerar en este caso como las deudas contraídas anteriormente por requerimientos de financiamiento para la inversión.

2.3 Kalecki

Existen otros planteamientos que tratan de explicar la inversión y sus determinantes y por tanto tratan el problema del financiamiento. Uno de dichos enfoques es el de Kalecki, el cual basa su análisis de la inversión privilegiando a las determinantes existentes en el sector productivo, relegando un tanto a las variables financieras. Es precisamente en este aspecto donde se presenta la diferencia sustancial entre los planteamientos keynesiano, el de Minsky y el de Kalecki.

Para Kalecki los determinantes del corto plazo de la inversión son: la tasa de ganancia y el financiamiento de la inversión; sustituye la incertidumbre y las expectativas por elementos más objetivos, sin que deje de considerar los elementos de incertidumbre. Al igual que Minsky defiende la idea de que existe un rezago entre las decisiones de invertir, el gasto para inversión y la realización misma de la inversión.

Según este autor, el financiamiento de la inversión (ahorro corporativo) esta determinado principalmente por la utilidades no distribuidas y la depreciación. Esto pone en claro que son primordialmente recursos propios de la empresa o lo que él llama *fondos internos*. Los fondos internos y el tamaño de la empresa determinan el monto requerido de financiamiento externo, dado que no existe competencia perfecta sino una economía oligopólica. En consecuencia, los recursos totales para la inversión es la suma de los fondos internos y los prestados, los primeros son una función directa de las ganancias e indirecta de la tasa de interés, sucediendo lo inverso con los prestados. Por su parte, los *fondos prestados* dependen de la rentabilidad de la empresa y de su tamaño, y su destino (de ambos tipos de fondos) depende de la relación entre el rendimiento de los activos financieros y el de los activos reales. Estas consideraciones generales son, para efectos del presente trabajo, de vital importancia para comprenderlo y pueden considerarse más como complementarios que como excluyentes unos de otros. Cada enfoque tiene su importancia en la vida práctica y puede ayudar a comprender de mejor manera las interrelaciones entre las distintas variables: productivas y financieras.

El análisis que se ha llevado a cabo hasta aquí es aplicable al caso mexicano, siempre y cuando se realicen las adecuaciones que exige la situación específica de nuestro país. Cada uno de los planteamientos tienen íntima vinculación con los esquemas de financiamiento,

financiamiento destinado principalmente a la inversión dentro de una clase especial de empresas: las micro, pequeñas y medianas empresas industriales. El análisis se ha llevado de manera que se encuentre la relación entre financiamiento e inversión, que evidentemente son variables que se determinan entre sí. Sin embargo, no hay que olvidar que se trata de un caso particular y de características propias.

3. Concepto y Clasificación de las Empresas

3.1 Antecedentes y Concepto de Empresa

Hace ya muchos años que la empresa, y más concretamente las empresas industriales, se han convertido en la célula de la vida económica de la inmensa mayoría de los países. Además, es innegable que el avance económico de cualquier país está íntimamente ligado al de su sector industrial. Hoy en día la producción y la distribución de bienes recae principalmente en el sector privado más que en el público, aunque ello evidentemente no elimina la intervención del Estado por diferentes vías y objetivos.

El surgimiento de la empresa bien puede tener su origen en una intuición basada en una idea sencilla de Adam Smith: si existe algún bien o servicio que la gente valora pero que actualmente no se produce, se estará dispuesto a pagar algo por él. Los empresarios, en su deseo de hacer dinero, siempre están a la caza de esas oportunidades. Si el valor que tiene un determinado bien para un consumidor es superior al costo de producción, el empresario tiene la posibilidad de obtener un beneficio, por lo que se decidirá a producirlo. Lo mismo sucede si existe un método más barato para producirlo que el existente, pues también podrá obtener un beneficio ¹.

Así, la empresa nace como un agente económico o ente social con características jurídicas propias, para atender las necesidades propias de la sociedad creando satisfactores a cambio de una retribución que compense riesgos, esfuerzos, inversiones, etcétera.

Pero ¿Cómo se podría definir *empresa*?. No es un término fácil de definir pues se le dan varios enfoques. En su más simple acepción significa la acción de emprender una cosa con un riesgo implícito o un grupo económico y/o social que produce bienes o servicios para satisfacer necesidades de la sociedad.

3.2 Clasificación por Tamaño

¹ Adam Smith, *La Riqueza de las Naciones*, FCE; 1958, México.

En el mundo existe una gran variedad de formas de considerar y definir a las micro, pequeñas y medianas empresas, dependiendo de las necesidades propias de cada país o de los objetivos que se persigan. Es decir, en cada país, tomando en cuenta su experiencia y características propias, sus necesidades singulares y los intereses generados de por medio, se pueden esgrimir los argumentos necesarios para aplicar determinada clasificación y en base a ella aplicar las políticas, medidas y estrategias económicas tendientes a propiciar el desarrollo de dichos estratos industriales.

Un ejemplo de dicha consideración, en cuanto a diferencia de estratificación se puede presentar de la siguiente manera: para Balton Commttee es posible encapsular en una sola definición a los tres tipos de empresas y considera que...

“En primer término [son aquellas] que tienen una pequeña participación en el mercado, cuya característica esencial es estar administrada por sus propietarios o copropietarios en forma personalizada, más que ejercerla a través de una estructura organizativa y que al no ser parte de una gran firma, es autónoma en la toma de decisiones”.

Una clasificación en el marco de esta definición puede ser:

1. **Microempresas:** aquellas donde los propietarios son empleados del negocio e involucran a otros miembros de su familia inmediata.
2. **Empresas pequeñas:** aquellas donde prevalece el autoempleo, pero tiene un personal hasta de 20 trabajadores.
3. **Empresas medianas:** Están compuestas por aquellas empresas que tienen más de 20 trabajadores pero que no rebasan los 200 empleados.

En México existe una clasificación propia de dicho estrato de empresas y que tiene que ver con las necesidades de dicho sector y con objetivos específicos en torno a las posibilidades de acceder al financiamiento que requieren.

En otros términos, en México esta clasificación no es aplicada, pues los estratos de empresas se modificaron de acuerdo con Nacional Financiera (Nafin) con la finalidad de facilitarles el acceso a los apoyos que las diferentes instituciones públicas y privadas les brindan. Para dicho efecto la clasificación es la siguiente:

1. **Microempresas:** se definen como aquellas empresas manufactureras que ocupan directamente hasta 15 personas y el valor de sus ventas netas anuales reales o estimadas no rebasan el monto de 110 veces el salario mínimo anual (equivalente en 1993 a 160 mil dólares anuales).
2. **Pequeñas empresas:** se definen como aquellas empresas manufactureras que ocupan directamente entre 16 y 100 personas y el valor de sus ventas totales netas anuales reales o estimadas no rebasan el monto de 1'115 veces el salario mínimo anual (equivalente en 1993 a 1.6 millones de dólares anuales).

3. **Empresas medianas:** se definen como aquellas empresas manufactureras que ocupan directamente entre 101 y 250 personas y el valor de sus ventas totales netas anuales reales o estimadas no rebasan el monto de 2'010 veces el salario mínimo anual (equivalente en 1993 a 2.9 millones de dólares anuales). Esta modificación de la definición consiste en relacionar el monto máximo de ventas acumuladas con el salario mínimo.

Esta clasificación es la más utilizada en México para catalogar el tamaño de la empresa y así poder determinar que tipo de apoyo se le puede brindar, por lo cual dicha estratificación va a tener diversos efectos para los esquemas de financiamiento y para otros apoyos promotores de la modernización y el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas. Por lo cual, es la clasificación que utilizaré a partir de este momento.

Para simplificar el lenguaje y hacerlo más breve y práctico, es posible agrupar a la micro, pequeñas y medianas empresas en un sólo término. Aquí se utilizará el término de “*Firmas Pequeñas*”, “*Pequeña Empresa*”, “*Pymes*”, “*Pequeña industria*” o algún término semejante.

4. Otras Clasificaciones

Las empresas se pueden clasificar también de acuerdo a los siguientes criterios:

I) Por actividad o giro:

1. *Industriales:* extractivas, agropecuarias, manufactureras.
2. *Comerciales:* mayoristas, minoristas, comisionistas.
3. *Servicios:* transporte, turismo, financieros, educación, salud, etcétera.

II) Por origen de capital:

1. *Privadas:* nacionales, extranjeras, transnacionales.
2. *Públicas:* centralizada, desconcentradas, estatales, paraestatales, descentralizadas.

III) Magnitud o tamaño:

1. *Pequeñas, medianas y grandes.*

IV) Otros criterios:

1. *Económico:* básicas, semibásicas, secundarias, nuevas, necesarias.

2. *Régimen jurídico*: Sociedad anónima, cooperativa, capital variable, etcétera.
3. *Duración*: temporales, permanentes.
4. *Otros*: mercadotecnia, producto.

II. LA “PEQUEÑA EMPRESA” EN MÉXICO

1. Antecedentes de la Industria en México

Durante los primeros años del presente siglo México estuvo aplicando el Modelo de Desarrollo Primario Exportador, en el cual las exportaciones constituían prácticamente el único componente autónomo del crecimiento del PIB y además era este sector quien representaba el centro dinámico de toda la economía. Su principal limitante era que existía una base muy estrecha sobre la cual se asentaba el modelo, a saber: uno o dos productos primarios. Junto a éste sector se fueron estableciendo un número pequeño de industrias llamadas de bienes de consumo interno, tales como las productoras de tejidos, calzado, vestidos, muebles, etcétera., muchas de ellas de tamaño pequeño y limitado impacto en el mercado.

Esa reducida y todavía incipiente estructura industrial, junto con el sector agrícola de subsistencia, era insuficiente para dar a la actividad interna dinamismo propio. De esta manera el crecimiento económico quedaba básicamente unido al comportamiento de la demanda externa de productos primarios, lo que confería un carácter en extremo dependiente.

Con la crisis de 1929 y la subsecuente y prolongada recesión severa de los años treinta, se dio prácticamente la ruptura del funcionamiento del Modelo Primario Exportador. En respuesta, en el país se adoptaron cambios en la política económica tendientes a defender el mercado interno contra las repercusiones de la crisis del mercado internacional. Se adoptó el denominado Modelo de Sustitución de Importaciones ya que la planta industrial era insuficiente para hacer frente a la creciente demanda interna de productos manufactureros durante y especialmente después de la segunda guerra mundial.

Bajo los auspicios del nuevo modelo económico se comienza a dar un impulso al desarrollo del sector secundario (industrial) en un marco de proteccionismo contra la competencia extranjera (exenciones fiscales, permisos de importación, aranceles diferenciados, etc.) y del incremento sostenido del gasto público orientado a la expansión, mejoramiento y construcción de infraestructura para favorecer la integración del mercado interno, la comercialización y abastecimiento de los nuevos productos.

Hasta mediados de los años sesenta la agricultura seguía siendo el sector que dominaba la dinámica de la economía nacional, aún absorbía gran parte de la mano de obra, generaba divisas mediante sus exportaciones, abastecía al mercado interno para el consumo y a la creciente industria la proveía de materias primas. Pero poco a poco se hace evidente el mayor peso que adquirió la industria en la economía. Ahora la industria se convertía en la directriz y eje central de la economía mexicana (especialmente durante los años setenta), así como el foco de atención y promoción por parte de las políticas económicas del gobierno mexicano.

Junto con el crecimiento nacional e industrial, el sector servicios tuvo un comportamiento similar: ello es obvio si se piensa que ante una mayor producción y el incremento de la demanda y oferta de productos es necesario aumentar y mejorar los canales de distribución y comercialización de los mismos, así como los inherentes servicios financieros.

El excesivo proteccionismo coadyuvó a que se convirtiera pronto en una planta productiva obsoleta e ineficiente, una industria que pronto comenzó a ofrecer productos de baja calidad y a precios elevados, con bajo o casi nulo índice o coeficiente de modernización tecnológica que repercutía finalmente en el consumidor. Asimismo, no sólo se instalaron industrias de gran tamaño que actuaban en muchas ocasiones prácticamente como verdaderos monopolios, sino que a lo largo de toda la República Mexicana se comenzó a instalar una planta productiva de menor tamaño y en muchos casos de índole familiar; con el paso de los años ésta planta productiva “pequeña” fue quedando erróneamente en el olvido de las políticas públicas; sin embargo, y a pesar de todo, subsistió cubriendo las necesidades y la demanda de aquellos lugares que los productores grandes no abastecían. Estas empresas cubrían necesidades de un mercado local que generalmente era de bajos recursos.

Poco a poco el nuevo modelo que se estaba aplicando comenzó a tener sus problemas y acabó por ceder su paso a una estrategia económica que buscaba hacer más eficiente a la planta productiva mediante la apertura a la competencia internacional. La nueva estrategia económica a la que se le ha dado por llamar un modelo neoclásico persigue la liberalización económica, pretende reducir las actividades que efectúa el Estado a las más indispensables y dejar al mercado regirse por la ley de la oferta y la demanda.

El tipo de reformas ha variado ampliamente en todos los sentidos de país en país, pero en términos generales se han presentado cambios en el sesgo de la actividad productiva, en las estructuras institucionales y administrativas, y en el desmantelamiento de las políticas que se venían aplicando. En este contexto la tarea primordial de la liberalización es producir mercados eficientes reduciendo los costos de sus transacciones.

La apertura del sistema financiero mexicano, por su parte, tardó en realizarse respecto a otros sectores; tenía que modernizarse debido a las nuevas condiciones nacionales y la nueva dinámica y necesidades de la creciente industria. Así, a partir de los años setenta hasta los años recientes, es innegable que la industria es el sector que mueve la economía nacional pese a todos los problemas a los que ha tenido que hacer frente. La planta productiva no es homogénea y por tanto cada estrato tiene sus problemas inherentes y necesidades de estrategias de desarrollo diferenciadas para superarlos. Dicho sector industrial y el financiero deberán de apoyarse mutuamente y retroalimentarse de los avances en el otro sector.

2. ¿Pequeña o Gran Empresa?. El Resurgimiento de los Pequeños Negocios

Dar respuesta a la pregunta planteada en este apartado es relativamente fácil a simple vista (obviamente sin realizar antes un análisis de las ventajas y desventajas de cada una); se diría que la gran empresa es preferible y deseable sobre la pequeña empresa por su

aportación al empleo por unidad productiva, al producto, a las exportaciones, por su capacidad de abasto, etc.. Y sin embargo, al adentrarse un poco al mundo de los “pequeños negocios” podemos, sin duda, corroborar que no es correcta la visión de que pequeñas o grandes empresas son una cosa buena en sí misma, sino más bien, hay que concebirlas como entidades que pueden cumplir roles específicos en una economía. “*En esta perspectiva, la gran empresa es eficiente en industrias que requieren enormes insumos de capital y grandes procesos de producción, pero la empresa pequeña tiene su competitividad sobre la gran empresa cuando la producción requiere ser especializada y de servicios.*”²

En realidad la operación de ambos grupos de empresas está interrelacionándose; muchas de las empresas pequeñas dependen de la existencia del poder de compra de la gran empresa, así como de sus canales de comercialización. Por su parte, la gran empresa depende de la pequeña para el abasto de productos especializados y de servicios, así como en el campo experimental de iniciativas de alto riesgo antes de ser implementadas en los grandes negocios. En el aspecto de los costos las empresas pequeñas pueden ser más competitivas que las de mayor tamaño, porque ellas están menos reguladas y, por lo tanto, sus estructuras de costos pueden ser más bajas.

Pero no es sino hasta ya casi para “...finalizar el siglo [cuando] existe un nuevo interés del gobierno y de la sociedad civil por el potencial de los pequeños negocios. Hasta los años setenta, este tipo de empresas se consideraban como marginales en el proceso de desarrollo; dos décadas después se ha dado una revaloración de lo pequeño por sus bondades para contribuir a la reorganización de la producción y, sobre todo, por su impacto en el empleo y en la equidad.”³ El mundo se vio por mucho tiempo impactado por las economías de escala y la producción en masa, lo cual coadyuvó a relegar el papel de las “firmas pequeñas” dentro de la economía. El olvido llegó en muchas ocasiones al ámbito de la política económica, pues las diversas políticas y estrategias de desarrollo industrial se encaminaron a guiar y a apoyar la expansión y consolidación de grandes empresas capaces de aprovechar los nuevos procesos y tecnologías de producción.

Así pues, las “pequeñas empresas” han mostrado su fortaleza para crear empleos, gracias a sus menores requerimientos de capital, su menor demanda de divisas y su potencial tecnológico para enfrentar de manera innovadora el reto de la flexibilización productiva; es decir, siguieron subsistiendo, haciendo frente a las contingencias y, en algunos casos, creciendo contra toda adversidad, mostrando que para asumir retos y tareas sólo requieren ser apoyadas.

No podemos dejar de mencionar que existe otro elemento de vital importancia para el desarrollo económico y de la planta productiva de cualquier economía, a saber: los empresarios. Ese capital humano crucial para apoyar las innovaciones, la organización de la producción, la visión del futuro, etcétera, y sin los cuales sería imposible entender el sector productivo. Es un factor que requiere ser revalorado. Lo reconoce Assar Lindbeck (1991) y

² Nacional Financiera, “Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana” en *El Mercado de Valores*, Marzo 15 de 1991, No.6, p.p. 3 a 12, México.

³ Ruiz Durán, Clemente, *Economía de la Pequeña Empresa*, Pág.11, 1995, México.

antes Joseph Schumpeter (1967), al señalar el papel relevante de los empresarios a quienes caracteriza como “los individuos encargados de realizar la nueva combinación de medios de producción y el crédito”.

3. Importancia y Características de las “Firmas Pequeñas”

3.1 Estructura por Subsectores y Ramas Industriales de Actividad

Como hemos visto, en México el proceso de industrialización despuntó con industrias de consumo inmediato: textil, productos alimenticios, muebles de madera, productos químicos, entre otros. A principios del siglo pasado, las industrias del cemento y jabón eran consideradas como grandes y coexistían con la artesanía casera, incipiente industria y otros talleres de dimensiones y alcances reducidos dentro del mercado interno y prácticamente nulo en mercados internacionales. Al irse ampliando el mercado interno nacional nacieron y crecieron más empresas; pero como es de inferirse, en un país de recursos financieros escasos como el nuestro, predominan los pequeños negocios. En otras palabras, conforme crece el sector industrial dentro de la economía provoca que se incremente la dimensión de las unidades productivas, dependiendo de la forma en que aprovechen los diversos factores que potencian su crecimiento y expansión, tanto en el nivel de ventas y ganancias, como en términos de expansión en el volumen de producción y ampliación de una empresa.

A pesar de haber señalado ya el resurgimiento de la importancia de los temas de las “firmas pequeñas” en todo el mundo, la tendencia dominante en las últimas décadas en México ha sido la mayor concentración de la actividad productiva, financiera y económica en las empresas más grandes y competitivas. Sin embargo, en una perspectiva histórica, se puede afirmar que México es, desde el punto de vista productivo, un país de micro y pequeñas empresas, no sólo en el rubro industrial, sino en todas las actividades económicas, tales como comercios, servicios, transportes, agricultura, ganadería, etcétera.

En el sector industrial su estructura puede ser establecida según los datos encontrados en los censos económicos del INEGI de diversos años, en base a tres subsectores fundamentales:

- 1.- Construcción
- 2.- Minería
- 3.- Manufacturas

y del total de la industria manufacturera se puede desglosar en sus respectivas ramas industriales (para la micro, pequeña, mediana y gran industria):

1. Industria alimenticia
2. Industria textil
3. Industria de la madera
4. Industria editorial
5. Industria química
6. Industria de los minerales no metálicos
7. Industrias metálicas-básicas
8. Industrias de productos metálicos, maquinaria y equipo; y
9. Otras industrias manufactureras.

Las estadísticas utilizadas en el análisis para los años de 1985, 1989 y 1993 corresponden a la estructura mencionada; sin embargo, esta no es aplicada para los datos de 1997, pues para dicho año las cifras proceden de la Dirección General de Promoción de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas y de Desarrollo Regional (SECOFI) y toman en consideración a la industria manufacturera dividida en las siguientes ramas de actividad:

1. Alimentos
2. Bebidas
3. Tabaco
4. Textil
5. Prendas de vestir
6. Calzado y cuero
7. Productos de madera
8. Muebles y accesorios de madera
9. Papel
10. Editorial e imprenta
11. Química
12. Petroquímica
13. Hule y plástico
14. Minerales no metálicos
15. Metálica básica
16. Productos metálicos
17. Maquinaria y equipo no eléctrico
18. Maquinaria y aparatos eléctricos
19. Equipo de transporte; y
20. Otras manufacturas.

Asimismo, dentro del propio Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) en el censo económico 1988-1994 existe un desglose y estructura diferente a los observados y según las actividades es el siguiente:

- i. Nixtamal
- ii. Estructuras metálicas
- iii. Prendas de vestir
- iv. Panaderías

- v. Muebles
- vi. Imprenta
- vii. Lácteos
- viii. Envases
- ix. Hilados
- x. Confección
- xi. Cemento
- xii. Industrias de la carne
- xiii. Otras manufacturas
- xiv. Materiales de arcilla
- xv. Alfarería / cerámica; y
- xvi. Otros alimentos.

3.2 Magnitud de la “Pequeña Empresa”

La importancia de las micro, pequeñas y medianas empresas reside en la aportación que hacen al Valor Bruto de la Producción, a la generación de empleo, en el número de establecimientos y al abastecimiento de aquellos nichos de mercado no cubiertos por la gran industria, entre otros. El valor de dichas aportaciones en el ámbito nacional, así como en el número de establecimientos diseminados por todo el país nos dará un mejor panorama de su dimensión e importancia, además de servir como elemento base para una comparación con algunos países en un capítulo posterior.

Ahora, antes de comenzar debemos reconocer que las cifras manejadas en diversas fuentes en nuestro país, aún siendo oficiales, no siempre coinciden y ello genera dificultades para el análisis y la conformación de estadísticas confiables. En este sentido, las estadísticas oficiales sobre producción y empleo del INEGI y las que se elaboran sobre número de empresas y población ocupada a través de los registros del IMSS es un universo parcial y limitado de lo que realmente sucede en el sistema económico. Dicho subregistro incluye al sector formal que omite registro de transacciones económicas: ventas y compras de bienes y servicios para evadir impuestos o eludir reparto de utilidades. Pero aún existiendo diferencias en los datos, todos muestran la innegable importancia que revisten los pequeños negocios en la economía mexicana no sólo en estos últimos años, sino desde tiempo atrás, tal como se podrá constatar en los siguientes renglones.

Las evidencias estadísticas disponibles expresan que uno de los rasgos distintivos del desarrollo de la economía mexicana ha sido el crecimiento de las “firmas pequeñas” en todos los ámbitos: industrial, finanzas, bienes raíces, servicios personales, etcétera. Aún en contra de las dificultades enfrentadas en el contexto nacional, como consecuencia del entorno internacional adverso de la década de los años ochenta (suspensión del flujo voluntario del crédito exterior, caída de nuestras exportaciones petroleras, incremento de las tasas

internacionales de interés, etcétera, que repercutieron negativamente en el equilibrio de la economía) por la llamada globalización de la economía, las firmas pequeñas, en general, formaron parte significativa del crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB); durante los primeros años de la década de los años noventa aportaban alrededor del 17% del Valor Bruto de la Producción Manufacturera las empresas de hasta 100 trabajadores (Ruiz Durán C., 1995) y alrededor del 40% del PIB manufacturero si se toman en cuenta las empresas de hasta 250 trabajadores (*El Mercado de Valores*, No.6, 1991, p.p. 3-12).

Pero para tener una perspectiva más amplia remontémonos a 1985 y observemos el panorama que ofrecía la planta productiva en México. Las cifras⁴ correspondientes a ese año nos muestran que de los 135'037 establecimientos existentes en el sector industrial, 132 mil 845 eran Pymes, es decir, representaban 98.4% del total y la mega empresa sólo 1.6%; la microempresa abarcaba 82.7%, la pequeña 13.5% y la mediana 2.2% del total nacional de negocios industriales. Después de cuatro años, en 1989, las proporciones de la gran industria y las firmas pequeñas se mantuvieron constantes, aunque la micro incrementó su porcentaje a 85.2% y la pequeña y mediana industria lo disminuyeron a 11.1% y 2.1%, respectivamente; en términos absolutos la micro pasó de 111 mil 665 a 124 mil 604 establecimientos, la pequeña de 18'149 a 16'172, la mediana de 3'031 a 3'133, la grande de 2'192 a 2'307, y el total nacional llegó a 146 mil 216 unidades productivas, lo cual significó un incremento de 11 mil 179 unidades, todo respecto a 1985.

Asimismo, si observamos lo que sucedió de 1989 a 1993, en lo que a planta productiva se refiere, encontraremos cambios muy marcados. El total de negocios industriales llegó a 268 mil 878 en 1993, lo cual representó un incremento del 83.9% o 122 mil 662 unidades más en valores absolutos. La participación porcentual de cada estrato respecto al total de 1993 quedó de la manera siguiente: la microempresa fue el único nivel que avanzó hasta alcanzar 91.64%, en contraste la pequeña industria se redujo a 6.31% y la mediana a 1.18% (no obstante, los "pequeños negocios" en conjunto representaron 99.14% del total nacional), en tanto la gran empresa se contrajo a sólo 0.86%. Sin embargo, en términos absolutos todos los niveles aumentaron, aunque menos que proporcionalmente al incremento de los microestablecimientos. Para 1993 la microindustria contaba entre sus filas con 246 mil 403 establecimientos (121'799 más que en 1989), la pequeña sólo 16 mil 974 (802 unidades más), la mediana 51 negocios más (es decir, llegó a 3'184), y la gran industria alcanzó las 2 mil 317 unidades (10 más respecto a 1989).

Para realizar el análisis correspondiente a febrero de 1997 en comparación a 1993, recurriré a los porcentajes más generales, pues al provenir los datos de diferentes fuentes difieren y ello conduciría inequívocamente a una información poco confiable. Así pues, únicamente las cifras corroboran la importancia que mantienen las Pymes en 1997 en la conformación de la planta productiva nacional al representar 97.66% de la unidades industriales en el país y la gran empresa el restante 2.34%; lo anterior confirma la tendencia que se observa en años anteriores y uno de los rasgos distintivos: el predominio de pequeños negocios en la estructura industrial nacional.

⁴ Para este apartado véase el anexo estadístico de ésta tesis y cálculos propios en base a los mismos datos.

El gran peso de las “empresas pequeñas” en términos de lo hasta aquí planteado no constituye el único aspecto por el que despiertan un especial interés en la economía mexicana. Es su enorme capacidad para generar empleos, a pesar del entorno adverso que enfrentan, otro elemento clave que merece ser analizado y realza su importancia en el contexto económico nacional.

En 1985, de los más de 3.14 millones de empleos que ofrecía el sector industrial, 45% los generaba el conjunto de las Pymes (10.2% las micro, 19.7% las pequeñas y 15.1% las medianas del total nacional) y el 55% restante lo ofrecía la gran industria. Asimismo, el *promedio de empleados por establecimiento* en la microindustria era de 3, en la pequeña de 34, de 157 en la mediana y en la grande 787, en tanto el promedio nacional industrial era de 23. Para 1989 el total nacional de personal ocupado en la industria se redujo 3.1% con relación al observado en 1985, es decir pasó de 3.14 a 3.05 millones, de éstos 52.4% lo aportaba la mega empresa (sufrió una caída de 2.6 puntos porcentuales) y 47.6% el conjunto de las micro, pequeñas y medianas empresas (12.1%, 19.7% y 15.53%, respectivamente), lo cual indica un incremento porcentual en la micro y mediana, y la pequeña empresa mantuvo el valor de 1985. El promedio de empleados por establecimiento en 1989 no se modificó de 3 en la micro, aumentó a 37 en la pequeña, disminuyó a 151 en la industria mediana y la gran empresa llegó a los 693 empleados por unidad económica (teniendo un retroceso de 94 respecto a 1985); en tanto el promedio total nacional en el sector industrial pasó de 23 a 21 en el mismo periodo.

Esta dinámica del empleo en el sector industrial en general y de las firmas pequeñas en particular, acusa una tendencia similar para el año de 1993. El total de personal ocupado por la industria osciló en torno a los 3.3 millones, 7.3% más que en 1989 y 4% más en relación a 1985; la gran industria proporcionó 44.81% del empleo, la mediana 15.22%, la pequeña 19.87% y 20.1% la microindustria (55.19% en suma los últimos tres rubros). La empresa micro mantuvo sin cambios su promedio de empleos por establecimiento, la pequeña pasó a 38, la mediana 156 y la grande continuó con su tendencia a la baja hasta llegar a los 632 empleos, y el promedio nacional se redujo a 12. Ya en febrero de 1997, y en base a los datos de la SECOFI, podemos observar que la gran industria representaba 55.7% del total de empleos que había en el sector industrial y el restante 44.3% lo absorbía el subtotal de las Pymes industriales; asimismo, el promedio de personal ocupado por unidad económica fue de 724 en la gran empresa, de 156 en la mediana, en la pequeña de 37 y de 4 en la microempresa.

Ahora, si analizamos los datos del periodo comprendido entre 1985 y 1993 podemos constatar que el considerable aumento en el número total de establecimientos en la industria (99.1%) está explicado en su gran mayoría por la creación de nuevas unidades económicas en la microempresa (134 mil 738), combinado con incrementos de 5% en la mediana y 5.7% en la gran empresa; la pequeña empresa es la única que tuvo 6.5% de retroceso en el periodo. Sin embargo, considerando ramas de actividad y tamaño de la empresa, no en todos los casos la caída de unidades productivas significó reducción de puestos de trabajo, ni todos los incrementos de establecimientos se reflejaron en un mayor nivel de empleos.

Podemos comprobar lo anterior al ver que la reducción de 1'175 unidades fabriles en la pequeña empresa tiene su contraparte en un aumento de 4.8% o 29 mil 487 nuevos empleos, elevándose en cuatro el promedio de empleos por establecimiento, todo respecto a 1985. El caso inverso sucede en la mega industria, pues a pesar de haber creado 125 nuevos negocios (5.7%), ha contraído su planta de empleados 15.1% y, por ende, su promedio *personal ocupado / establecimientos* cayó 155 unidades en el mismo periodo. La microempresa creó 120.7% más establecimientos y 104.1% de nuevos empleos, manteniendo en tres el empleo por establecimiento; la empresa mediana incrementó 5% su planta productiva y 4.5% la de empleados, disminuyendo en una unidad su promedio empleado por negocio; a nivel de sector industrial este promedio pasó de 23 a 12, teniendo una relación directa con 99.1% de nuevos negocios contra sólo 4% de nuevas fuentes de trabajo.

El análisis de las estadísticas señalan el bajo nivel de empleados por negocio que tienen las firmas pequeñas, y en especial las microempresas, en comparación al observado en las grandes; eso representa la verdadera diferencia abismal entre los estratos y la consecuente sobrevaloración de la importancia de la mega industria sobre las Pymes, sólo que esto es totalmente válido si consideramos el número de trabajadores que requiere cada una para su operación, pues el impacto sobre el empleo en la fase de instalación es mucho mayor en la grande que en la pequeña. Pero dicha importancia se diluye al considerar al conjunto de empresas de cada estrato, pues la “pequeña empresa” crea mucho más establecimientos que la grande (en el periodo 1985-1993 las Pymes crearon en conjunto 133 mil 716 nuevos establecimientos contra sólo 125 de la mega industria) y ello implica que esta expansión compense el bajo nivel de empleo que genera regularmente. Es entonces cuando se reafirma la importancia que tienen los pequeños negocios, aunado a su elevada aportación e impulso al crecimiento del empleo en el contexto nacional e internacional caracterizado por elevados índices de desempleo y la incipiente respuesta de la gran industria al problema.

Una razón que justifica la raquítica dinámica del empleo de la gran empresa, sin poder generalizar, es el proceso de internacionalización de la economía que les ha planteado la urgente necesidad de convertirse tecnológicamente, automatizar y hacer más eficiente su proceso productivo, aprovechar la producción en masa y las economías de escala, elevando su productividad y calidad, y reduciendo precios para poder ser competitivos a nivel internacional, lo cual supone en muchos casos el ahorro del factor trabajo.

3.3 Caracterización de las “Firmas Pequeñas”

Evidentemente una de las características de la “pequeña empresa” en México, al igual que en todo el mundo, es su reducido requerimiento del factor capital para establecer un nuevo negocio en comparación con las enormes necesidades de las grandes unidades productivas. En general, es posible afirmar que para crear un impacto en el empleo similar al generado por una gran industria en la fase de instalación, es necesario establecer mucho más negocios pequeños, pero su costo en términos de capital seguiría siendo menor; algo similar ocurre si se intenta crear un empleo adicional, el desembolso de recursos es considerablemente mayor en la gran empresa en contraste con lo que sucede en los pequeños negocios. Esto confirma que al impulsar el crecimiento y desarrollo de las firmas pequeñas se hace lo mismo, sólo que indirectamente, con el crecimiento del empleo y la equidad.

Otra característica fundamental de las firmas pequeñas en nuestro país es la utilización de tecnología tradicional o poco sofisticada, por lo cual carecen en muchos casos de la fortaleza tecnológica que caracteriza a las mismas en los países más industrializados. En otras palabras, la gran mayoría de estas industrias pueden considerarse de subsistencia o supervivencia. En México el multicitado estrato empresarial desempeña una intensa labor y utiliza técnicas de producción relativamente sencillas (derivadas en muchas ocasiones de una tecnología obsoleta) que se han adaptado a la abundancia del factor trabajo y a la escasez de capital. Asimismo, se caracteriza por emplear a los miembros de la familia cercana o amigos (especialmente en las microindustrias), además de dar empleo a mujeres y jóvenes provenientes de áreas rurales o con poca experiencia, ya que requieren de mano de obra menos calificada por sus procesos de producción “más sencillos”, pues no dependen de una tecnología más avanzada y compleja como la gran industria. Es decir, existe un bajo nivel de educación formal entre los trabajadores de estas empresas.⁵

Suponiendo un cambio cualitativo y cuantitativo en el uso de la tecnología en este estrato industrial, observaríamos, indudablemente, un sustancial incremento de la productividad, del valor agregado, de la producción misma y en los estándares de calidad, pero al mismo tiempo se presentaría una caída en el nivel de empleo (si es que nos apegamos a la tendencia vista anteriormente de la gran empresa, que al elevar su nivel tecnológico y su grado de mecanización, reduce su personal ocupado por unidad productiva) si no expande paralelamente su tamaño. La disyuntiva para los encargados de aplicar una política industrial se presenta entonces de la siguiente manera: el uso de tecnología de punta aumenta la competitividad, la productividad, el valor agregado, y en consecuencia, los márgenes de ganancia de la empresa y al mismo tiempo el desempleo; sin embargo, si no existe cambio tecnológico seguirá siendo un mecanismo de subsistencia a cambio de mantener el nivel de empleo.

Entonces debemos tomar en cuenta que en un país como México donde el recurso productivo más abundante es la mano de obra, y escaso el capital, no es adecuado dejar de lado dicha consideración para dar paso a un indiscriminado uso intensivo del capital que

⁵ Spencer Hill, Gallen, *Guía Para la Pequeña Empresa*, 1988.

Kagami, M. y Ruiz Durán, C., *Potencial Tecnológico de la Micro y Pequeña Empresa en México*, No.5, Nacional Financiera, 1993, México.

agrave el problema del desempleo que estamos viviendo. Por lo tanto, es necesario buscar los mecanismos y estrategias que permitan avanzar tecnológicamente sin sacrificar empleo.

Actualmente uno de los rasgos distintivos de las firmas pequeñas es que siguen ofreciendo menos prestaciones a sus empleados en relación a las grandes compañías y ello ha hecho difícil retener en sus filas a empleados altamente calificados. Los salarios que prevalecen son inferiores a los establecidos oficialmente, las jornadas laborales imperantes van, en ocasiones, más allá de las ocho horas y su producción es intermitente y fluctuante por la inestabilidad en la provisión de materias primas y la variación de los ingresos de los consumidores. La razón principal de que estas características persistan son los bajos márgenes de ganancia con que operan la mayoría, causando además la ausencia de un sistema administrativo, contable y de supervisión adecuado que las hace reafirmar su carácter altamente informal.

Asimismo, este estrato industrial se caracteriza por proporcionar sus bienes a segmentos de la población que no cuentan con los recursos económicos suficientes para adquirirlos de acuerdo a una marca o calidad reconocida. Es decir, cubren las necesidades y la demanda de nichos de mercado que no son abastecidos por la gran industria por considerarlos poco rentables o antieconómicos, debido al bajo precio al que comercializaría sus productos (pues los consumidores ubicados en esos sitios no son capaces de ofrecer un mayor precio), y marginales por la reducida demanda que tienen debido a el alto grado de dispersión de los mercados, lo que aumentaría sus costos de distribución y comercialización. Si las Pymes no cubrieran los requerimientos de estos mercados, los índices de desabasto serían muy grandes. Los bienes que ofrecen las pequeñas compañías muchas veces son de manera informal y a bajo costo, aunque a menudo esto se debe a los bajos estándares de calidad, por el tipo de insumos utilizados y su presentación (Spencer H., G, 1988).

Como hemos visto, muchas de estas empresas apuntan hacia un mercado local y regional, excepto un número muy reducido de ellas que se han modernizado y son las más dinámicas logrando traspasar con su producción las fronteras nacionales con una baja proporción y muy pocas con toda su producción⁶, por lo cual su ubicación es la más idónea para coadyuvar a un desarrollo regional más equilibrado al generar nuevos centros de crecimiento e incrementar los empleos de la zona, convirtiéndose estos, a su vez, en fuentes adicionales de ingresos y de propiciar una mayor equidad.

México es un país en el cual la concentración de la industria se determina por parámetros urbanos y, por ende, demográficos, más que por polos de desarrollo industrial. Por lo tanto, se puede inferir que la mayor parte de las pequeñas empresas están vinculadas al crecimiento poblacional (como la industria de alimentos) y se ubican cerca de las mayores concentraciones humanas, donde también existen las mejores condiciones de infraestructura

⁶ Zubirán, C. y Ruiz Durán, C. (No.2, 1992), mencionan que de acuerdo a una encuesta sólo 3% exportaba 100% de su producción y 95% entre 0 y 25% de su producción.

Ejecutivos de Finanzas, No.7, julio 1995, Pág.30; se menciona que en hoy en día poco más del 1% de las 1 millón 250 mil empresas en México exportaban de manera permanente (alrededor de 10 mil), pero de esa cantidad 150 acaparan 80% del comercio exterior.

física y comunicación, además de tener garantizado un amplio mercado a bajos costos de distribución y comercialización. Pero esta concentración presenta sus dificultades si se toma en cuenta el factor competencia: al existir un elevado número de establecimientos productivos del mismo giro o de bienes sustitutos en una reducida área geográfica y con un mercado a todas luces con límites bien definidos (sin posibilidades de expansión en el corto plazo), la lucha por conservar, y en algunos casos ampliar, su segmento de mercado se vuelve encarnizada y a menudo destructiva para los competidores, además de provocar la rigidez de precios y, ante una capacidad instalada dada, bajos márgenes de utilidad.

Se pueden ilustrar algunas características hasta aquí señaladas de las firmas pequeñas en el caso de la Ciudad de Chalco, Estado de México: primero, es posible observar que la mayoría de las empresas aquí instaladas responden a la concentración poblacional y de la existencia de un mercado bien definido; segundo, algunas empresas tienen una estrategia “de acumulación” y tienen por finalidad aprovecharse de un mercado de pobreza, específico y cautivo; y, por otra parte, existe una táctica a menudo de corto plazo porque las empresas aquí son poco duraderas, de simple subsistencia y supervivencia. Aquí la pobreza no es explotada, sino asumida.⁷

Sin embargo, no podemos decir que todas las pequeñas empresas se concentran cerca de los centros urbanos como única característica, más bien se puede asegurar que se distinguen por encontrarse diseminadas en todo el territorio nacional y prácticamente en todas las actividades productivas. También es posible afirmar que muchas de estas empresas se concentran en actividades tradicionales como: textiles (que abastecen mercados poco sofisticados al emplear tecnología tradicional en su mayoría), calzado, industria química, alimentos, metal-mecánica, etcétera; y ésta característica da paso a otras muy vinculadas, el comportamiento del valor agregado y la productividad.

3.3.1 El Valor Agregado

En este apartado se ha señalado la baja participación de las Pymes en el Valor Bruto de la Producción Manufacturera, lo cual deriva del hecho que generan un valor agregado muy pobre, relacionándose directamente a un bajo nivel de productividad. No es difícil deducir la razón de dichos rasgos distintivos si analizamos las cifras del anexo final de éste trabajo, pues podremos observar que devienen del tipo de actividad industrial que realizan; en otras palabras, la mayor parte de las pequeñas industrias crean un menor valor agregado porque las más de las actividades en que se desenvuelven pueden considerarse de subsistencia y de utilización de tecnología poco sofisticada (entendida como aquella que no se encuentra a la vanguardia de la innovación o por lo menos cercana a ella), es decir, no hay actividades, en ninguna rama industrial, en cuyo proceso productivo la utilización de

⁷ Thomas Calvo y Bernardo Méndez Lugo (coordinadores), *Micro y Pequeña Empresa en México Frente a los Retos de la Globalización*, en el artículo de Daniel Hiernaux, 1995, México.

tecnología de punta sea común. La excepción a esta regla serían muy contadas empresas vinculadas al procesos de exportación, pues las exigencias de calidad, precio y volumen de producción son elevadas y, sin duda, ello las ha obligado a la conversión tecnológica para poder ser competitivas en los mercados internacionales y enfrentar con éxito la lucha con empresas similares de otros países e incluso corporaciones trasnacionales.

Si revisamos las estadísticas comprobaremos lo afirmado anteriormente; en 1985 de los 11 mil 640 miles de millones de pesos de valor agregado generado por el sector industrial, 75.4% era explicado por la gran empresa, 4.2% por la micro, 12.2% por la pequeña y 8.2% por la mediana; para 1989 las proporciones respectivas eran de 76%, 3.6%, 9.9% y 10.5%, de un total sectorial de 96 mil 076 miles de millones de pesos. Con esto queda claro el por qué de su baja participación en el valor bruto de la producción manufacturera, observando también que la micro y pequeña redujeron su aportación, aumentando en la mediana y gran empresa. Para 1989, el valor agregado ya estaba directamente relacionado con el tamaño de la empresa.

Ahora, el análisis por subsectores y ramas de actividad arrojan resultados parecidos, reforzando la tendencia observada: en 1985 y 1989, excepto el subsector de la construcción y la rama de la madera, todas las firmas pequeñas en sus respectivas ramas y el subsector de minería contribuían en su conjunto con menos del 50% del valor agregado total nacional de su correspondiente actividad, siendo, consecuentemente, la gran industria quien aportaba más allá del 50 por ciento.

Esta situación permite aseverar que el peso tan grande que tienen en el número de establecimientos no corresponde a los porcentajes que presentan en el empleo y mucho menos a su reducida importancia en la conformación del valor bruto de la producción. En un primer momento, al observar sólo los valores absolutos, se puede pensar que son las ramas tradicionales como la de alimentos, textiles y productos metálicos las que generan un alto valor agregado en 1985 y 1989, así como las que presentan un mayor incremento absoluto y porcentual, junto con la industria química, respecto al total nacional del sector industrial para el mismo periodo.

Sin embargo, conviene hacer una consideración sobre éste particular, si bien es cierto que las ramas aludidas presentan un valor absoluto alto, en particular alimentos, también es cierto que al sacar un promedio de ese valor en referencia al número de establecimientos o al personal ocupado de sus ramas correspondientes, la importancia mencionada se diluye rápidamente; la razón fundamental es que donde el número de unidades productivas y de empleados es mayor, al igual que los incrementos porcentuales de los mismos entre 1988 y 1989, es precisamente en las industrias alimenticia, textil y productos metálicos. Lo anterior deja al descubierto que son las actividades que generan un bajo nivel de productividad y valor agregado las que al mismo tiempo absorben gran parte de los negocios productivos y del empleo, del total de micro, pequeñas y medianas empresas industriales.

Los resultados y argumentos hasta aquí esgrimidos permiten observar que en las firmas pequeñas el valor agregado es apenas suficiente para darles la característica de

subsistencia y que no les alcanza para crecer, pues su ubicación en actividades de baja productividad y valor agregado aunado a su reducida escala de producción y de mercado (que no tiene una elasticidad elevada en el corto plazo), provocan la obtención de utilidades muy reducidas, pues entonces su única vía de aumentarlas es el incremento del volumen de producción y resulta que su capacidad instalada no se expande fácilmente, lo cual no permite su capitalización (con flujos de recursos generados al interior) y modernización, manteniéndose las características aludidas y no permitiendo romper el círculo vicioso existente. Pero a pesar del contexto adverso al que han tenido que hacer frente en la economía mexicana, las pequeñas empresas se caracterizan porque en su mayoría han prevalecido e incluso crecido.

3.3.2 Un Breve Acercamiento Regional

Es apropiado hacer algunas y muy someras observaciones en torno a las características que tienen las Pymes industriales en las *regiones económicas*⁸ establecidas en México de acuerdo a la información estadística proporcionada por el INEGI, a través del censo económico del año de 1989⁹. Aunque es necesario reconocer que no existe como tal una política de desarrollo industrial regional como en el caso italiano.

La configuración básica que ofrecen los datos indica el establecimiento de la mayor parte de estas empresas cerca de las concentraciones demográficas más importantes, pues constituyen los mercados más grandes de México con una vasta infraestructura que facilita su operación.

De esta forma tenemos que en primer lugar se encuentra la región denominada *Distrito Federal y área de influencia* que concentra 36.1% de las unidades económicas y 41.2% del personal ocupado, generando 5.7 miles de dólares de valor agregado por personal

⁸ “La definición más amplia nos dice que las regiones económicas son aquellos territorios contemplados dentro de un país, con condiciones naturales más o menos similares y con la tendencia característica del desarrollo de las fuerzas productivas sobre la combinación de un conjunto de recursos naturales, con la correspondiente base técnico-material existente y la infraestructura social y de producción consecuente. El criterio principal para determinar una región económica, es la comunidad de tareas económicas, basadas en el conjunto de riquezas naturales que se utilizan o planifican para la explotación, así como en la estructura existente históricamente de la actividad económica”; en Rozga Luter, Ryszard, *Planificación del Desarrollo Regional (Notas de Clases)*, Escuela de Planeación Urbana y Regional, UAEM, México, 1993, Pág.5.

⁹ Se establecen 6 regiones:

1. **Frontera Norte:** Baja California, Baja California Sur, Sonora, Chihuahua, Coahuila, Nuevo León, Tamaulipas.
2. **Pacífico:** Sinaloa, Nayarit, Jalisco, Colima, Michoacán, Guerrero, Oaxaca.
3. **Golfo:** Veracruz, Tabasco, Campeche, Yucatán.
4. **Centro:** Aguascalientes, Durango, Guanajuato, Hidalgo, Querétaro, San Luis Potosí, Zacatecas.
5. **D.F. y Área Metropolitana:** D.F., México, Morelos, Puebla, Tlaxcala.
6. **Frontera Sur:** Quintana Roo y Chiapas.

ocupado, es decir, proporciona 5.93% de 13.12% de participación de éste estrato a nivel nacional; segundo, la región *Pacífico* aloja 21.8% de los establecimientos, 16.5% del empleo y 1.74% del valor agregado (4.2 miles de dólares por personal ocupado); tercero, la *Frontera Norte* cuenta con 15.2% de negocios, de personal ocupado 20.5% y 3.06% en el valor agregado o 5.9 miles de dólares; cuarto, en la región *Centro* se ubica 13.1% de estas industrias, 12.7% de trabajadores y explica 1.39% en el valor agregado con 4.3 miles de dólares; quinto, la región *Golfo* tiene 10.4% de unidades fabriles que ocupan 7.3% de la planta de empleados y que representan apenas 0.67% en el valor agregado con sólo 3.7 miles de dólares; y, por último, en la región *Frontera Sur* se localiza sólo 3.3% de las micro y pequeñas industrias, 1.8% del personal ocupado y un reducido 0.33% en el valor agregado, aunque en términos de miles de dólares por personal ocupado se encuentra en el tercer lugar, después de la región del D.F. y Frontera Norte.

El promedio de trabajadores por unidad productiva es mayor en la zona de la Frontera Norte con 10 personas; le sigue la región del D.F. y área de influencia con 8; el área Centro con 7; en el Golfo y Pacífico 5; y, en la Frontera Sur apenas 4 trabajadores.

Los resultados que se pueden obtener para el mes de febrero de 1997 para el conjunto de las Pymes corroboran lo que sucede en 1989 y son los siguientes: la zona que incluye al D.F. conjunta 30.99% del total de establecimientos de “pequeñas empresas” y 37.62% del personal que ocupa; le sigue la Frontera Norte con 23.85% y 25.28%, respectivamente; después el área del Pacífico con 20.27% y 15.03%; en cuarto sitio se encuentra el área Centro con 16.67% y 16.68%; la región del Golfo absorbía 4.51% del empleo total del estrato con 6.51% de establecimientos; al final, volvemos a encontrar a la región Frontera Sur con 1.71% de establecimientos y sólo 0.88% de la planta de empleados del estrato en el sector industrial.

La lógica de operación de las pequeñas empresas a nivel regional no muestra grandes diferencias, dependiendo más del tipo de actividades que desarrollen y no del lugar en que se ubiquen. Por ejemplo, la característica de bajo valor agregado, y las otras señaladas a lo largo de este apartado, que presentan estas empresas sumamente pequeñas en todas las regiones (lo que, como hemos visto, inhibe su capitalización y crecimiento), no es diferente de la que ofrecen si se les considera en el conjunto de la República Mexicana, y al seguir siendo menor su costo para crear nuevos establecimientos y empleos, en comparación con los desembolsos que debe realizar la gran industria, se puede pensar que es mejor y más barato impulsar una nueva estrategia de desarrollo industrial basada en las “pequeñas empresas” que con grandes conglomerados; así, posiblemente se genere de manera adicional un impulso al crecimiento económico, al empleo, a un desarrollo más equilibrado entre regiones y se permita acceder a la población vinculada a este estrato industrial a mejores condiciones de vida y por consecuencia a una mayor equidad en la distribución del ingreso de nuestro país.

4. Problemática de las “Firmas Pequeñas”

A través de los apartados anteriores se han venido adelantando algunas ideas que permiten darse cuenta que las micro y pequeñas industrias, de manera especial, y en menor medida la mediana empresa, enfrentan una serie de retos y problemas que limitan y obstaculizan su crecimiento y desarrollo, ubicándolas en un contexto que no puede ser menos que preocupante y en muchos casos no muy alentador. Obviamente la mayoría de los problemas que presentan derivan de la existencia de un vínculo indisoluble con las características planteadas en el apartado 3.3 de este capítulo.

Asimismo, no podemos dejar de destacar que si bien la micro y pequeña empresa experimentan hoy en día y en muchos casos severos problemas por su propia conformación, esto no es igual en la mediana industria, que por haber resuelto en muchos casos sus procesos productivos y administrativos se encuentra actualmente más cerca de la gran industria que de la pequeña. Esta circunstancia ha permitido que las compañías medianas logren sortear con relativo mayor éxito los retos a que hacen frente; por lo tanto, los problemas que aquí se mencionen están más ligados a la micro y pequeña empresa, sin que con ello se descarte que también tengan dichos obstáculos y que requieren de atención y apoyo.

Por otra parte, se debe entender que todos los problemas que enfrentan las firmas pequeñas en México (así como en la mayoría de los países en desarrollo) están íntimamente ligados y no pueden ser separados de la dinámica empresarial cotidiana y se pueden agrupar y sintetizar en los siguientes puntos:

1.- Acceso muy limitado al financiamiento tanto en instituciones financieras privadas como en las dependencias del sector público (principalmente la banca de desarrollo) encargadas de brindarles apoyo en diversas áreas. Es decir, existe una marcada incapacidad para acceder al crédito por falta de garantías y avales, entre otros obstáculos, además de que sus operaciones son poco atractivas para la banca de primer piso; pero también se encuentran marginadas respecto a los apoyos institucionales gubernamentales, muchas veces por desconocimiento de los mismos y/o excesivo burocratismo. Este tema se tratará con mayor amplitud en el subapartado siguiente.

2.- Excesiva regulación; de otro modo, estos empresarios (muchas veces sin experiencia o sin asesoría adecuada) tienen que enfrentar, en la fase de instalación y también en la de operación, la desgastante tarea de los trámites y permisos indispensables, lo que se convierte en un interminable llenado de formas, formularios, requisitos previos, etcétera, y todo debido a un inmenso e ineficiente aparato burocrático; se deben realizar trámites federales, estatales, municipales y aduaneros, en algunos casos, así como permisos de uso de suelo, pago de impuestos, afiliación de trabajadores al seguro social, etcétera.

3.- La propensión del empresarios al trabajo individual y su poco interés por las actividades en común; esta renuencia muy natural al trabajo de conjunto bien podría derivar

de una tradición cultural productiva, de su falta de experiencia y de la escasa información acerca de las alternativas viables y confiables para realizar alguna actividad conjunta que no implique un alto riesgo de incumplimiento por el lado de su contraparte o que no ponga en riesgo su propia permanencia en un mercado e incluso su sobrevivencia; en estos términos, lo importante desde el punto de vista de la actividad del empresario, su objetivo, su razón de ser, por lo cual fue creada, queda ubicado en el mercado, y en consecuencia no está dispuesto a ponerlo en juego si los resultados son inciertos.

4.- Limitada capacidad de negociación derivada de su reducida escala, así como los bajos niveles de organización y gestión; Al querer establecer acuerdos con compañías más grandes (subcontratación, alianzas, etcétera), con algún sindicato o ante las propias instancias gubernamentales e instituciones privadas, estas empresas cuentan con una reducida fuerza de influencia y, generalmente, se encuentran a merced de las exigencias y condiciones que fije su contraparte, por lo cual dichos acuerdos pueden llegar a ser no del todo ventajosos o que no les permiten obtener los beneficios potenciales que en otras circunstancias podrían disfrutar.

Y como adicionalmente la dirección y destino de la empresa están en manos del propio empresario (que en muchas ocasiones desconoce las funciones gerenciales) o personal con bajo nivel de capacitación y adiestramiento, entonces se acentúa el problema de organización en todos los niveles (administración, producción, distribución, etcétera) y los procesos de gestión ante diversas instancias se entorpecen y malogran en un alto porcentaje.

5.- Carencia de personal calificado y mínima participación en los programas institucionales de capacitación y adiestramiento, así como escasa asistencia técnica; recordemos que ya se ha mencionado que ante la obtención de ganancias reducidas, los salarios y prestaciones que ofrecen son bajos, por lo cual no pueden retener o contratar personal calificado, así que existe un bajo nivel de educación formal entre los trabajadores de la pequeña empresa (esto llega a generar una caída en la calidad del producto y redundante en menores índices de productividad y eficiencia). Asimismo, este tipo de empresarios no utiliza los programas gubernamentales de capacitación y adiestramiento del personal en forma extensa debido a la falta de información o desconocimiento de los mismos, pues la estructura operativa de dichos programas entorpece el flujo de la aludida información; sin embargo, ante las exigencias y condiciones que plantea actualmente el mercado se requiere apoyar la formación técnica de los trabajadores y ampliar los apoyos en asistencia técnica, información, etcétera.

6.- Deficiente abasto de insumos, debido a sus reducidas escalas de compra. Por la conformación propia de su tamaño presentan problemas de inestabilidad en la provisión de materias primas provocando que su producción sea, en muchos casos, intermitente; no tienen acuerdos firmes con los proveedores ni cuentan con programas de “entrega a tiempo”, aunado a que los insumos que le son suministrados son, frecuentemente, de baja calidad, incrementando los llamados defectos del producto final; entonces, se requiere mejorar la calidad y tiempo de entrega de materias primas a través de la selección más estricta de materiales y modificando los acuerdos con los proveedores.

7.- *Limitadas condiciones de seguridad e higiene en el trabajo;* proporcionar las condiciones adecuadas en el lugar de trabajo requiere de personal especializado y de inversión, sólo que una vez más se presenta el problema de los flujos de efectivo internos escasos, provocando la decisión de no destinar recursos hacia este rubro para canalizarlo a otras fases del proceso productivo que le permitan seguir operando, aunque dichas condiciones inapropiadas generan una reducción en la productividad.

8.- *Escasa cultura tecnológica, resistencia a la incorporación de innovaciones tecnológicas de punta y obsolescencia frecuente de la maquinaria y equipo.* A lo largo de esta investigación se ha podido constatar que los pequeños empresarios mexicanos e incluso los grandes no se encuentran inmersos en la misma dinámica de cambio tecnológico imperante en el mundo altamente industrializado; no existe una verdadera tradición de reconversión tecnológica (salvo contadas excepciones), más bien existe una tradición productiva industrial basada desde hace varias décadas en tecnología obsoleta o muy cerca de serlo e incluso solapada por un modelo excesivamente proteccionista como lo fue el de Sustitución de Importaciones. No obstante, una parte de los pequeños empresarios no cuentan con los recursos financieros para incorporarse al progreso tecnológico aunque su perspectiva así lo exija para modernizar su línea de producción, abatir defectos en la producción y el producto e incorporar equipo de apoyo como las computadoras.

Para México, el arribo a una competitividad auténtica deriva de la incorporación del progreso tecnológico y en este tipo de empresas es la única forma de mantener la competitividad de largo plazo, puesto que una competencia basada en bajos costos de los insumos tenderá seguramente a ser desplazada por aquellas empresas con alta capacidad tecnológica (transitar de las ventajas comparativas a las ventajas competitivas y economías de alcance). En esta perspectiva, la competitividad tecnológica es la única base sólida para mantener un crecimiento económico sostenido.

9.- *Tendencia a la improvisación;* es decir, no prevalece un esquema generalizado de estandarización del producto al no ser común la utilización de moldes y patrones comercializados por patentes; bajo estas circunstancias las líneas de producción se mantienen rezagadas o ya no se adaptan a los gustos del mercado y acentúan los deficientes controles de calidad e inventarios, incrementándose la existencia de defectos en la producción; una solución factible es la creciente incorporación de tecnología moderna, aunque para ello requiere de relativamente fuertes niveles de inversión.

10.- *Niveles bajos de valor agregado y productividad,* por lo cual se ha mencionado en la caracterización de las “pequeñas empresas”, tal parece que este problema puede constituir una de las causas fundamentales de los restantes obstáculos a los que se enfrentan, pero que al mismo tiempo no se puede auto superar al encontrarse encerrado en un círculo vicioso. Una baja productividad aunada a un valor agregado similar provocan en la empresa pequeña márgenes de ganancia evidentemente reducidos, ya que su opción para incrementarlos vía volumen de producción (con una capacidad instalada y tamaño de mercado dados en el corto plazo) y precios no son flexibles en el corto plazo o no los puede fijar unilateralmente,

es decir, no debemos olvidar que en una economía de mercado la empresa controla su calidad y sus costos, pero el precio esta en función del mercado.. Los limitados flujos de efectivo internos generan rigidez e insuficiencia para su propia capitalización, entonces no se puede iniciar un cambio tecnológico que sea capaz de aumentar el valor agregado, la productividad y las utilidades, para retroalimentar positivamente el ahora circulo virtuoso.

Se necesitan entonces créditos para financiar la inversión en los rubros indicados, pero como veremos aquí también encuentran obstáculos difíciles de superar.

11.- Puede decirse que, en general, carecen de estándares de calidad adecuados.

12.- Restringida participación en los mercados, principalmente en los de exportación. En el mercado interno esta restricción surge principalmente de su propio tamaño y calidad, pues no es capaz de cubrir más que una pequeñísima parte del mercado local o regional, además de enfrentar a un excesivo número de competidores.

En los mercados de exportación se enfrentan a la competencia de muchos participantes y a la escasez de financiamiento, así como a la ineficiente infraestructura para estos casos. Además, “para acceder a un crédito que financie su actividad exportadora, una persona física o empresa debe cumplir una serie de requisitos que en la mayoría de los casos son imposibles de cumplir [...], se le pide una garantía cuyo valor sea por el doble o triple del monto que se está requiriendo, además de que el crédito es tan caro que prácticamente el empresario exporta para pagar los intereses del mismo.

Según el Consejo Nacional de Comercio Exterior (Conacex) el problema del crédito es responsable de que más del 80 por ciento de los proyectos exportadores originados en el país sean frenados o marginados.”¹⁰

Asimismo, “para las empresas pequeñas y medianas es muy difícil exportar dadas sus propias características: no tienen la base del capital, ni la capacidad de la industria grande, ni tampoco la facilidad de incrementar su producción [...el financiamiento por sí mismo no garantiza el acceso de una empresa a los mercados internacionales...] Si no se tiene una estructura administrativa adecuada, un producto de excelente calidad adaptado al gusto y necesidades del cliente en el extranjero, si no tienes un precio competitivo, si no estás dispuesto a hacer cambios en la estructura de producción, difícilmente podrás llegar al exterior.”¹¹

13.- Aquellos relacionados con la apertura económica, el T.L.C. y la crisis más reciente. La apertura comercial que se da desde mediados de los años ochenta ha significado un aumento en la competencia por el mercado a consecuencia de la entrada externa de más bienes de consumo, a lo que se añade la competencia con otras empresas nacionales y esto ha desembocado en una contracción de los márgenes de ganancia en casi todas las industrias, en particular de la micro y pequeña; el hecho de que la industria siga creciendo

¹⁰ *Ejecutivos de Finanzas*, No.7, Julio de 1995, Pág. 31, México.

¹¹ Citado en *Ejecutivos de Finanzas*, No.7, Julio 1995, Pág. 36, México.

demuestra que la apertura y el T.L.C. no provocaron la desaparición masiva de micro y pequeñas empresas, más bien el cierre de éstas ha dependido de la respuesta diferenciada de cada empresa más que de sectores o ramas, es decir, la desaparición de algunas industrias han obedecido más a su incompetencia que a problemas de la misma apertura.

Actualmente estamos en un ambiente recesivo que representa graves problemas de liquidez, una importante disminución en la demanda de sus productos, menos ventas, una menor utilización de la capacidad instalada y esto en un mercado más pequeño pero en el que siguen compitiendo los mismos o más productores, exaspera la lucha entre ellos y pone en riesgo su existencia.

Conviene entonces asegurar un nivel de liquidez que permita a la empresa un proceso operativo eficiente con la suficiente flexibilidad y capacidad de reacción ante cambios en el ámbito económico, político y social que le permitan enfrentar con éxito la encrucijada.

En otra perspectiva, para Balton Commttee las “firmas pequeñas” enfrentan otros dos tipos de problemas:

-Durante su nacimiento;

este tipo de barreras pueden ser en la forma de las regulaciones proteccionistas, de los derechos de las firmas existentes (patentes) o mediante estructuras de costos prevalecientes en la actualidad, ya que las nuevas empresas entrantes normalmente encaran más altos costos unitarios que las compañías ya existentes. Asimismo, existen barreras a la entrada de nuevas empresas debido a lo que los economistas llaman rendimientos crecientes a escala. Se trata de casos en los que los costos de producción (por unidad de producto) disminuyen conforme aumenta el volumen de producción.

Estos obstáculos que se presentan en la fase de instalación de operaciones de las firmas pequeñas sólo podrán eliminarse a través del descubrimiento de fuentes de financiamiento más baratas, mediante la asistencia técnica en congruencia con las regulaciones enfrentadas, especializando las habilidades de la administración y elevando su experiencia productiva.

- En su expansión;

Durante esta fase las empresas pequeñas encuentran barreras cuando cambian su rol de autoempleados a empleados; cuando transita de un control personalizado a delegar funciones administrativas a otros; cuando desea abrir una nueva sucursal o incursionar en otros mercados. Esta serie de retos a que deben hacer frente de no ser resueltos con oportunidad y acierto pueden poner fin a su sobrevivencia.

4.1 El Problema del Financiamiento¹²

El financiamiento constituye uno de los temas centrales en la discusión de los problemas que aquejan a las micro y pequeñas empresas industriales en mayor medida que a las medianas, sin olvidarnos que lo productivo y lo financiero van indisolublemente unidos cuando se desarrolla la actividad empresarial. No es el único obstáculo que se les presenta, pero sí puede ser el detonante o variable que agrava los atrasos e ineficiencias de estas industrias; es por ello que la preocupación cotidiana de las empresas es la búsqueda de financiamiento que les permita desarrollarse, aprovechar las oportunidades que el mercado puede ofrecerles o las economías de escala que se pudieran presentar.

Hagamos previamente las consideraciones teóricas pertinentes; tal y como se ha mencionado en la parte introductoria del marco teórico, en la práctica se vislumbran dos maneras de financiar la inversión para estas empresas: con recursos financieros de procedencia interna y a través de fuentes de financiamiento externo, ambos susceptibles de obtenerse a través de una normatividad contable; es decir, las relaciones y resultados contables de cada unidad productiva determinan, de manera directa para la primera fuente e indirectamente para la segunda, la proporción que cada una puede aportar al nivel deseado de inversión, especialmente para las fases de expansión, consolidación y modernización.

Acorde con la definición de este estrato industrial dada para México, la magnitud de ventas netas totales anuales representa un punto de partida para el análisis de este tema. De forma más específica, el volumen de producción que tiene una empresa en un año multiplicado por el precio de este en el mercado dan por resultado el nivel de ventas citado; sin embargo, el análisis requiere de otro elemento crucial en contraposición al anterior, los costos totales. La estructura de costos de una empresa industrial se conforma por materias primas, mano de obra, impuestos, depreciación, intereses, rentas, agua, energía, etcétera.

Si a los ingresos brutos totales se le restan los costos, el resultado que se obtiene son los ingresos netos o margen de ganancia, utilidad del ejercicio en términos contables; estos flujos de efectivo neto producto de la operación propia de cada empresa serán la base directa de la fuente de financiamiento interno, ya que entonces sólo se requiere determinar el porcentaje de reinversión de utilidades de acuerdo a las diferentes necesidades que enfrenten y sus respectivos costos de oportunidad.

Decidido el monto de reinversión de utilidades es posible obtener el nivel de endeudamiento o tasa de financiamiento externo en referencia a las necesidades reales de inversión o nivel de inversión deseada. En otros términos, la tasa de endeudamiento resultante determina la *relación pasivo / capital* de la empresa, siendo mayor la dependencia de financiamiento externo cuanto más cercano se encuentre el resultado de la unidad y menor si su tendencia es a cero; pero también esta relación nos puede ilustrar perfectamente

¹² Basado en CEPAL, *El Financiamiento de la Pequeña y Mediana Industria*, Julio 1992; y otros libros y revistas.

la facilidad que tiene una empresa para hacerse de recursos en los mercados externos formales, por ejemplo: las grandes industrias de la transformación que cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores obtuvieron una relación *pasivo / capital* de 0.64 en 1991 y de 0.66 en 1993¹³ (lo cual quiere decir que por cada peso que invertían, el mercado externo las apoyaba con alrededor de 65 centavos); en comparación, en las firmas pequeñas anduvo alrededor de los 0.25 y 0.30, indicando su acceso muy limitado al crédito en mercados formales.

Adicionalmente a estas consideraciones se tiene que tomar en cuenta que, conforme a los resultados arrojados por diversos censos oficiales, encuestas y otros estudios, tradicionalmente la principal fuente de recursos que utilizan las firmas pequeñas para financiar la inversión fija de capital y de capital de trabajo, en las diferentes fases de crecimiento, provienen de las aportaciones de los empresarios mismos y de recursos de familiares, es decir de fuentes de financiamiento que se pueden considerar internas. En segundo plano aparecen las fuentes externas como bancos comerciales, instituciones públicas de fomento, instituciones financieras no bancarias (arrendadoras, uniones de crédito, sociedades de inversión, etcétera), cajas de ahorro, agiotistas, etcétera.

Sin embargo, este orden de importancia tiene que ver con las características propias de los pequeños negocios y algunos problemas señalados anteriormente, lo que a su vez determina y origina el problema del financiamiento. El financiar la inversión con flujos generados internamente sería la situación recomendable e ideal (salvo circunstancias específicas poco usuales), pues su costo sería sólo el de oportunidad (por no dedicar esos recursos a otros destinos como el consumo y el ahorro) y no directamente en términos de tasa de interés como con el financiamiento externo; y es a través de la tasa de interés, determinada exógenamente a la empresa (pues está en función del mercado) e incorporando los factores de incertidumbre, expectativas y riesgo, como se relaciona el problema del financiamiento con el marco teórico de esta investigación.

Por el momento establezcamos algunos obstáculos para financiar los requerimientos de las firmas pequeñas con sus propios recursos. Como se ha visto, al caracterizarse por su ubicación en actividades tradicionales con uso de tecnología a veces obsoleta y con procesos de producción ineficientes y que presentan bajos índices de productividad y valor agregado, no puede ser otro el resultado más que la obtención de reducidas tasas de ganancia (en términos de Kalecki) o, de acuerdo con Keynes, una baja tasa de retorno. Esta rigidez de liquidez es el resultado de lo anterior y de un bajo potencial de generación de flujos de efectivo que nace de un débil posicionamiento de la empresa en el mercado, de la inestabilidad de su demanda y las reducidas ventajas competitivas que tiene.

Esta reducida tasa de retorno tiene su efecto lógico y natural en una tasa de reinversión de utilidades muy baja y a todas luces insuficiente para emprender un proceso de expansión, consolidación y modernización tecnológica de la empresa. Así pues, el concepto de capitalización de una empresa debe darse cada vez más a través de una política de reinversión de utilidades que debería establecerse como parte de una planeación estratégica productiva y financiera, para hacerla menos dependiente de los recursos financieros

¹³ Bolsa Mexicana de Valores, *Anuario Financiero 1993*, Pág. 20, México.

externos. Asimismo, con todo lo planteado hasta aquí se puede inferir que gran parte del problema del financiamiento de la inversión de la empresa deriva más de sus características propias que de los problemas que presentan las fuentes externas.

Ante las adversas circunstancias que se señalaron, las Pymes se ven en la necesidad de recurrir a las fuentes exógenas de financiamiento para solicitar créditos, pero para acceder al crédito en dichos mercados enfrentan igualmente un sin fin de barreras. Su encarnizada lucha por el crucial financiamiento pone a la pequeña industria en el centro mismo de su propia encrucijada; ausencia de vocación empresarial, falta de los conocimientos necesarios, incapacidad para manejar requisitos documentales exigidos y la expulsión de la carrera al crédito, parecen ser una ley del financiamiento aplicada a este estrato industrial. Una cuestión importante que no se debe perder de vista es que los problemas de financiamiento que se les presentan a las firmas pequeñas son, en la mayor parte de los casos, tenidos que afrontar simultáneamente, haciendo muy difícil jerarquizar su importancia y obstaculizando una solución por prioridades.

Tal vez el problema más evidente y que tiene que ver con los planteamientos hechos en el marco teórico es el costo de los recursos, representado por el nivel de la tasa de interés que está en función del mercado y que incorpora en su conformación las expectativas, la incertidumbre, los diversos riesgos presentes, una perspectiva del acreedor de los rendimientos actuales y futuros que puede ofrecer el solicitante, además del motivo especulativo; todas estas consideraciones al ser evaluadas para estas empresas dan resultados inciertos y poco alentadores, provocando que la tasa de interés sea más alta por el elevado riesgo que representaría el otorgarles un crédito, reduciendo sus posibilidades de acceder al mismo.

Con la tasa de interés al estar prácticamente determinada en el mercado monetario se incorpora el motivo especulativo (que tiene que ver con la compra - venta de bonos y la inversión) y a través de los rendimientos futuros las expectativas, la incertidumbre y el riesgo (para Minsky esto se refleja no en los rendimientos futuros sino en el comportamiento de las variables financieras), los cuales generan inestabilidad de lo que Keynes llamó eficiencia marginal del capital (valor presente de los rendimientos futuros). Ambos elementos hacen fluctuar la inversión, pues los recursos financieros, podemos llamarlos dinero, si no se atesora o utiliza para el consumo tiene otras formas de emplearse: comprar instrumentos financieros, invertir en el aparato productivo o atesorarlo, dependiendo cual de las opciones ofrece un mayor rendimiento o conveniencia.

Las altas tasas de interés que afrontan los pequeños negocios por el alto riesgo que representan anulan, casi siempre, su acceso al crédito por su incapacidad para pagar su elevado costo, entonces dichos recursos se orientan a cubrir las necesidades de grandes compañías (con menores intereses pero mayor seguridad) o a inversión especulativa con instrumentos financieros.

Además, otras causas del problema del elevado costo de recursos están dadas por un alto costo fijo de administración de carteras chicas que devienen de los reducidos montos de

financiamiento solicitado producto de su propia escala, haciendo poco atractiva su operación para la banca comercial, y por las exigencias de trámites por normas crediticias.

Otro problema relacionado con la obtención de financiamiento es la falta de garantías. Este nivel empresarial tiene deficiencias de gestión financiera; no se encuentran en condiciones de cumplir las exigencias elevadas de garantía y/o aval; les falta historial crediticio, ya que el sistema financiero requiere que el pequeño empresario tenga antecedentes de créditos anteriores que le permitan deducir, al menos, cual es flujo de recursos que genera la empresa y sin embargo no le proporciona la oportunidad de crearlos; su garantía prendaria presenta escaso reconocimiento; y, los métodos para evaluar los riesgos crediticios de la pequeña industria son inadecuados, es decir las políticas crediticias definen el otorgamiento de los financiamientos con base en garantías, pero sin tomar en cuenta la viabilidad y potencialidades de los proyectos.

Asimismo, una barrera más que limita el financiamiento de la inversión de las firmas pequeñas es la escasez de recursos a largo plazo a causa de un considerable rezago en el desarrollo de inversionistas institucionales; niveles de ahorro interno a nivel micro y macroeconómico que se ha venido reduciendo en forma constante¹⁴ y falta de incentivos para ahorrar en el largo plazo; la banca comercial reserva sus recursos disponibles a largo plazo para los clientes más grandes, pues el riesgo e incertidumbre son moderados; y, en general, debido a un clima poco favorable para la inversión, sobre todo por el entorno macroeconómico difícil, pues la economía se encontraba ante la crisis (desde diciembre de 1994) más profunda, devastadora y generalizada de los últimos 60 años, lo que significó una enorme pérdida de capital privado, el resurgimiento de la inflación, el alza violenta de las tasas de interés que se traduce en un incremento importante en la carga financiera de la empresa y la acumulación enorme de cartera vencida en el sistema bancario que ha provocado una severa restricción de los créditos, incluso para grandes clientes, que continúa hasta nuestros días.

La falta de liquidez se añade a la lista de problemas de financiamiento para las micro, pequeñas y medianas empresas. Ya se ha mencionado que deriva de su débil posicionamiento en el mercado y sus insuficientes flujos de efectivo ante la reducida escala de producción, productividad y valor agregado, además de la precaria existencia de mecanismos eficientes de descuento. Las deficiencias de gestión financiera del multicitado estrato industrial y el bajo nivel de competencia bancaria en los créditos a estos usuarios, parece ser un indicativo más de un “desprecio” del pequeño cliente en relación a los grandes conglomerados.

Uno de los obstáculos al financiamiento de estos negocios es la escasez de alternativas financieras modernas, no tradicionales; sigue siendo necesaria una reforma financiera integral que abate las deficiencias de gestión bancaria en el marco de una modificación a las leyes que han mostrado pruebas de ser ya inadecuadas en un contexto nacional más globalizado y competitivo. Finalmente, faltan instrumentos específicos para el

¹⁴ Un reconocimiento tácito y datos se pueden encontrar en el *Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000*, Ernesto Zedillo, Presidencia de la República, México.

financiamiento de proyectos innovadores y de exportación, tal vez como resultado de una infraestructura financiera integral rezagada.

Por todo lo anterior, es posible considerar que es cada vez más urgente e inaplazable el ataque frontal al problema del financiamiento de la inversión que estrangula y presiona a las pequeñas empresas; por eso lo financiero puede cuestionar la presencia y permanencia de muchas industrias en su mercado.

En este contexto poco alentador las preguntas básicas serían: ¿En qué medida el conjunto de las micro, pequeñas y medianas empresas industriales pueden asumir los retos tecnológicos y financieros que se plantean?. ¿Se podrá mantener, en un futuro cercano, frente a la competencia internacional?, las respuestas no son obvias y sí requieren de un estudio más profundo que no se quede en simples planteamientos teóricos, sino que desemboquen en acciones prácticas y de gran alcance.