

IV. LOS “PEQUEÑOS NEGOCIOS” EN EL MUNDO

1. Importancia y Magnitud

Hablar de micro, pequeñas y medianas empresas en el mundo es hablar de un tema que si bien no había sido olvidado del todo, sí había sido relegado a un segundo plano en la esfera de atención de la política económica y de la propia literatura económica. Y se puede afirmar, sin duda, que los pequeños negocios no son un fenómeno aislado y exclusivo de México o inherente a los países en vías de desarrollo, son más bien una característica general y constituyen un elemento de vital importancia en todo el mundo, incluyendo a los países más desarrollados; y es que también debemos de considerar que en ningún lugar se puede hablar de que siempre han existido las grandes empresas como creadas espontáneamente, pues ni en Inglaterra (cuna de la Revolución Industrial), ni en Estados Unidos o en Japón al inicio del proceso de industrialización se pudo encontrar a la mega empresa tal y como se le concibe hoy día. Es decir, en todas partes el origen del aparato productivo en general y de la empresa gigante en particular fueron sin duda los pequeños negocios.

Así pues, no es extraño que en la última década de este siglo, los pequeños negocios se hayan convertido en parte esencial dentro de la economía globalizada por su dinámica y por su gran contribución en la creación de nuevas fuentes de trabajo. En todos los países su papel es relevante, tal y como veremos con las siguientes cifras³⁷: el sector privado de los países que conforman la Comunidad Económica Europea (CEE) cuenta con 15.7 millones de negocios, de los cuales 13.6 millones son microempresas, es decir, 86.6% del total, y empleaban entre 0 y 9 trabajadores en 1992; en Estados Unidos de los 20.5 millones de negocios en 1991, 96.1% de ellos entraba en el rubro de microempresas, es decir, 19.7 millones de establecimientos. Japón y Canadá son dos ejemplos más de la importancia y dimensión de las firmas pequeñas en los países más industrializados; en Japón 83% (5.6 millones) de los 6.8 millones de negocios eran microempresas en 1991 y más del 99% son consideradas como pequeñas y medianas al tomar como parámetro aquellas con menos de 300 empleados en la industria manufacturera, con menos de 50 en el comercio al menudeo y sector servicios, y hasta 100 trabajadores en el comercio al mayoreo; por otra parte, en

³⁷ Véase:

Nacional Financiera, *El Mercado de Valores*, México; No.5, Mayo de 1995, p.p. 22-23; No.7, Julio de 1996, Pág. 43.

Carlos Salinas de Gortari, *Quinto Informe de Gobierno*, “Anexo Estadístico”, México, Pág.424.

Clemente Ruiz Durán, *Economía de la Pequeña Empresa*, México, 1995, p.p. 17-20 para este apartado y en la Pág. 22 para el apartado siguiente.

Canadá 99% de los 932'396 establecimientos existentes en 1991 empleaban entre 0-50 trabajadores.

En Asia los porcentajes no son muy diferentes de los vistos hasta el momento: en Malasia 94% de los establecimientos industriales ocupaba hasta 100 trabajadores en 1989; en Corea 98%, en Taiwán 97% e Indonesia y Filipinas 99% en 1992. Sólo Tailandia tiene una diferencia muy marcada respecto a estos porcentajes, ya que únicamente 46% del total de negocios es considerado micro y pequeña empresa. En América Latina países como Chile en 1992 tenía que 95% de las 350 mil empresas existentes eran pequeñas y medianas, en el caso de México de los 268'878 establecimientos industriales existentes en 1993 el 99.13% eran micro, pequeñas y medianas, lo cual coincide también si tomamos en cuenta el total de los 2.3 millones de establecimientos comerciales, industriales y de servicios existentes en ese año y de los cuales 99% eran pequeños negocios.

En Italia 99% de los establecimientos industriales son pequeñas y medianas empresas, generando 50% del producto industrial, absorbiendo 60% de la mano de obra empleada y, más importante aún, realizan cerca del 30% de las exportaciones totales directas.

El caso alemán ofrece rasgos semejantes. Ahí, cerca del 98% de los establecimientos industriales son de tamaño pequeño y mediano, mismos que ocupan 62.2% de la mano de obra. Inclusive, 80% de los inventos registrados con patentes se deben a la pequeña y mediana empresa germana.

Como vemos, la importancia de este estrato de negocios no radica exclusivamente en el porcentaje que representan del total de las unidades económicas establecidas en cada país, sino también en el porcentaje de empleo que proporcionan en cada economía, entre otras cosas. En Estados Unidos generan 54% del empleo total, en la Unión Europea 50%, en Canadá 42% y en Japón hasta 76% del empleo. En Asia los porcentajes son los siguientes: Taiwán y Corea 62%, Singapur 46% (en los tres casos del empleo total), en Filipinas 50% y en Malasia 40% (en ambos casos del empleo manufacturero). Asimismo, el crecimiento del empleo del 2.9% entre 1988 y 1990 en Estados Unidos se explica por el aumento del 18.4% de nuevas plazas en empresas que ocupan hasta 19 trabajadores y por el recorte en empresas de 20 y más empleados. Entre 1978 y 1987, 93% de los nuevos empleos creados en Canadá son explicados por la expansión y creación de nuevas plazas en las firmas pequeñas. En la Unión Europea entre 1989 y 1992 el empleo total creció 0.9% en promedio, en la pequeña 0.7%, en la mediana 0.4% y en la grande 0.5%. En México entre 1988 y 1993 las micro y pequeñas empresas crearon 58.8% de los nuevos puestos de trabajo, las medianas 15.9% y la grande 25.3% (en todos los casos del empleo total).

De acuerdo con las cifras manejadas en este apartado hemos podido constatar la importancia decisiva de las firmas pequeñas en todas las economías dada su presencia en la planta productiva y estructura económica, así como por su potencial y fuerza de creación de nuevos empleos.

2. Algunas Características

Un primer rasgo común en todos los países, sean altamente industrializados o en vías de desarrollo, es el gran predominio de los “pequeños negocios” en términos de unidades productivas en el conjunto de la estructura industrial; con una presencia menor que la anterior, pero no por ello desdeñable, otra característica es su importante aportación al empleo en todas las economías. Y, al igual que en el caso mexicano, los requerimientos de capital para la instalación de nuevas entidades industriales de tamaño reducido son considerablemente menores que los desembolsos que necesitan las empresas de gran envergadura.

De una u otra manera, y en mayor o menor medida, estas industrias (para el caso de hasta 100 trabajadores) en todo el mundo se distinguen por su precaria aportación al Valor Bruto de la Producción Manufacturera: en países en proceso de desarrollo como México su participación fue apenas del 17%, y en países más desarrollados como Alemania alcanzó el 34%, Francia 31%, Italia y Portugal 30%, Bélgica 28%, Holanda 25% y en el Reino Unido 21%.

Sin embargo, este rasgo común en las diversas economías abre camino a las características específicas en los países desarrollados y en los subdesarrollados. El comportamiento de la productividad, por ejemplo, es disímil entre estos conjuntos de naciones, baste mencionar que la productividad media de la empresa latinoamericana es apenas un tercio de la correspondiente a las empresas de los países desarrollados; estas diferencias de productividad entre empresas grandes y pequeñas de distintos países y por ende entre países mismos, permiten observar que existen diferencias en el rol y características que tienen las firmas pequeñas en los países industrializados y en los semiindustrializados. Mientras que en los primeros se caracterizan por su fortaleza tecnológica, en los segundos son empresas que funcionan como mecanismos de subsistencia y utilizan tecnología obsoleta o tradicional, no descartando algunas excepciones en ambos casos.

Para reafirmar lo antes mencionado consideremos que para cerrar la brecha de productividad se requiere de una modernización tecnológica en los países en desarrollo, tanto de los equipos y tecnologías de proceso, actualmente muy anticuadas, como de las formas de organización del trabajo y de la producción, también sumamente atrasados. Sin embargo, se mira tal modernización con reticencia, puesto que se teme que la contrapartida de tal aumento de la productividad sea una disminución del empleo.

En torno a las condiciones salariales de los trabajadores; niveles menores de prestaciones y salarios respecto a las prevalecientes en la gran industria, deficientes condiciones laborales y de seguridad, así como el empleo de mano de obra poco calificada y jornadas laborales extensas, son características propias de las pequeñas industrias en la mayoría de los países subdesarrollados. En cambio, en países altamente industrializados como Japón, desde mediados de la década de los años 60's los niveles salariales entre grandes y pequeñas empresas se redujeron considerablemente y pasaron de ocupar

mayoritariamente trabajadores poco calificados provenientes de áreas rurales a emplear una fuerza laboral más calificada con pocos conflictos, pues así se lo exigían las nuevas ramas industriales en que incursionaban.

Las pequeñas empresas en países en proceso de desarrollo tienen el rasgo distintivo de dedicarse principalmente a cubrir las necesidades de mercados locales y regionales poco sofisticados y de bajos recursos (concentrados primordialmente en torno a los centros poblacionales más importantes) que los grandes conglomerados ven antieconómicos y riesgosos, siendo la excepción a la regla las empresas exportadoras o aquellas vinculadas a una gran empresa a través de mecanismos de subcontratación que aún son incipientes en estas latitudes. En contraste, en los países de primer mundo estas empresas aparte de abastecer un mercado local y regional, participan en gran número en las actividades de exportación de manera directa o indirectamente mediante procesos de subcontratación y alianzas más difundidas en estos países, lo cual es facilitado por su mayor nivel tecnológico, productividad y estándares de calidad elevados; en otras palabras, se han estado convirtiendo en empresas competitivas a nivel nacional e internacional.

Esta situación de baja productividad y escasa utilización de tecnología moderna en el aludido estrato industrial, dentro del mundo semiindustrializado, aunado a su ubicación fundamentalmente en ramas tradicionales (análoga a la situación mexicana) ha desembocado en una lógica generación de valor agregado menor a la prevaleciente en sus contrapartes de países desarrollados. Así tenemos como resultado un flujo de efectivo insuficiente para autofinanciar su inversión y ello provoca su cotidiana necesidad de financiamiento vía fuentes externas, que al presentarles condiciones de inaccesibilidad al crédito siguen recreando el círculo vicioso. De manera consecuente, las economías de escala que se les pueden presentar no pueden aprovecharse en su totalidad debido a un posicionamiento débil en el mercado y a la falta misma de mercado, que bien puede derivar de la inequitativa distribución del ingreso reinante en estos países.

Considerando las características hasta aquí mencionadas, se puede comprobar que la situación no es similar en el mundo desarrollado y como ejemplo tomaré el caso japonés y el norteamericano. En el caso de Japón la industria tradicional que ejercía un peso considerable en la economía hasta el periodo de la reconstrucción de la posguerra (1939-1951) y que generalmente eran pequeños negocios, iniciaron un lento cambio tanto en el uso de la tecnología y métodos de producción como en las propias actividades a las que se dedicaban; con el advenimiento del periodo de crecimiento rápido (1951-52 a 1973) el proceso se aceleró, reflejándose en cambios en la estructura industrial y el viraje hacia los productos manufacturados de cada vez mayor valor agregado, aún en contra de las adversidades planteadas por la crisis del petróleo; actualmente estos negocios se han incorporado a la dinámica del progreso y cambio tecnológico, contando con la infraestructura adecuada (corredores industriales, vías de comunicación, etcétera) y alcanzando niveles elevados de productividad y competitividad, ubicándose en ramas industriales que desarrollan (individual o conjuntamente, mediante subcontrataciones) artículos de alto valor agregado y de uso intensivo del conocimiento como las máquinas-herramientas, electrónica, ordenadores, robótica, biotecnología, etcétera (Nakamura, 1985), además de una extensa difusión en la aplicación de técnicas de mejoramiento de las

operaciones como “justo a tiempo”, “control de calidad total” y “administración total de la producción” (Tomikuni, 1996).

Para el caso de Estados Unidos las firmas pequeñas tienen una importancia relevante en todos sus regiones y ramas industriales. De las diez regiones que se consideran en la SBA³⁸, la IV integrada por Alabama, Florida, Georgia, Kentucky, Mississippi, Carolina del Sur y del Norte, Tennessee, es la que dio un porcentaje mayor (22.6%) de incorporación de nuevas empresas pequeñas en 1991; le siguieron la región V (Illinois, Indiana, Michigan, Minnesota, Ohio y Wisconsin) con 14.8%, la región II (New Jersey y New York) con 14.6% y en último lugar se ubicó con 3.3% la región VII (Iowa, Kansas, Missouri y Nebraska). Asimismo, este estrato industrial se ubica en ramas generadoras de alto valor agregado y representan un elevadísimo porcentaje del total de establecimientos en las ramas aludidas: en maquinaria no eléctrica participan con 98.5%, equipo electrónico con 96%, instrumentos 91.2% y con 91% la rama de equipo de transporte.

Con esta perspectiva resulta innegable la importancia que tienen las pequeñas empresas en términos de unidades económicas y generación de empleo en todo el mundo, pero también se ha observado la existencia de diferencias muy marcadas entre las ubicadas en países industrializados y la de los países en vías de desarrollo; en los primeros, como Japón y Estados Unidos, el ambiente económico a que se enfrentan es casi siempre favorable y estable, siéndoles “relativamente sencillo” dar solución a sus problemas debido también a las características positivas que se han mencionado. La situación en el segundo grupo de países dista mucho de ser igual de prometedora, el contexto económico de crisis o recesivo en el que se hayan inmersos y sus propias características se entretajan para configurar una serie de problemas análogos al caso mexicano; por ejemplo, la falta sistemática de garantías de respaldo se convierte en una barrera casi insalvable para que las micro y pequeñas empresas puedan acceder al financiamiento en los mercados de carácter formal ya que no son buenos sujetos de crédito, entonces se debe asumir como parte de una tarea más amplia el mejorar los sistemas de apoyo crediticio para que estas industrias puedan trascender con la premura y alcance que se requiere, aunque se debe considerar que el financiamiento, en última instancia, no es un fin en sí mismo, sino un medio para apoyar a las empresas para que alcancen objetivos mucho más importantes que el de endeudarse.

En este contexto se debe resaltar que en los países en proceso de desarrollo y en América Latina especialmente, “la segmentación del mercado de crédito y el mantenimiento de vacíos no atendidos por el sistema financiero, además de restar posibilidades para un mejor aprovechamiento del potencial de ahorro a sectores que no son captados por la banca comercial, asigna la inversión de manera poco eficiente y equitativa, al quedar marginados proyectos con alto nivel de rentabilidad, por falta de garantías adecuadas y su lejanía con los centros urbanos de mayor desarrollo (en el cual se encuentran concentradas las entidades bancarias comerciales), restando con ello posibilidades para una mayor generación de empleos e ingresos para los estratos más pobres.

³⁸ *The State of Small Business: A Report of the President*, Washington, D.C., US Government Printing Office 1992.

Todo lo cual demanda entonces la aplicación de políticas más activas en el ámbito del financiamiento del desarrollo, a fin de superar las limitaciones del libre juego de fuerzas del mercado, mediante acciones de “profundización y complementación financiera” que permitan un acceso más competitivo y en crecientes condiciones de igualdad, de las empresas pequeñas y medianas [...] a la generación y asignación de fondos en los mercados de crédito de capital.

La complementación financiera de mediano plazo y largo servirá también de estímulo al sector privado para que abandone su “actitud de espera” y se decida a emprender la ejecución de proyectos de mayor periodo de maduración y orientados a desarrollar ventajas comparativas de manera dinámica, [...] Todo ello demandará la participación de las instituciones financieras de desarrollo (IFD) a fin de cubrir los vacíos y reducir las imperfecciones del mercado financiero...”³⁹.

3. Esquemas de Fomento a las “Firmas Pequeñas” en el Mundo⁴⁰

Ya se ha reconocido que existen características comunes de estas empresas industriales en todo el mundo, así como diferencias sustanciales entre grupos de países al considerar su grado de desarrollo; ahora bien, no es difícil darse cuenta que en cada país las firmas pequeñas presentan características propias y un ambiente específico en el cual se desenvuelven, lo cual sugiere que sus necesidades varían de país en país y por tanto es posible comprender el por qué en los últimos 35 años se ha llevado a cabo la instrumentación de una amplia gama de esquemas de fomento a este estrato industrial, aunque no siempre con el alcance y éxito deseado. En este orden de ideas, evidentemente sería imposible hacer un recuento de cada una de las políticas aplicadas, pero sí se pueden identificar dos tendencias generales que permiten reagrupar a los países de acuerdo al enfoque que hayan adoptado.

Un primer grupo de países, entre los cuales destacan los del este asiático (Japón, Corea y Taiwán) y en menor medida los del sudeste, pueden ubicarse en la tendencia que se distingue por la aplicación de una consistente “política industrial activa” integral e incentivos macroeconómicos a la inversión en combinación con políticas de apoyo a sectores y ramas de actividad industrial específicas, a lo cual se suma la instrumentación de esquemas orientados especialmente al fomento de las pequeñas empresas, dando por resultado la integración y especialización productiva de éstas en las ramas de alta tecnología y valor agregado de la estructura industrial de sus respectivas economías,

³⁹ Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras de Desarrollo (ALIDE); *Liberalización Financiera y Banca de Desarrollo*, en Consideraciones Generales.

⁴⁰ El desarrollo de este apartado está basado en el Capítulo 3 del libro *Economía de la Pequeña Empresa*, Clemente Ruiz Durán, México 1995; y, Thomas Calvo y Bernardo Méndez Lugo (coordinadores), *Micro y Pequeña Empresa en México Frente a los Retos de la Globalización*, en un artículo de José Octavio Martínez; CEMCA, 1995, México.

además de que se logró interrelacionar el accionar de grandes y pequeñas empresas ampliando las redes de producción.

Por lo que hace a la mayoría de los países occidentales, éstos han asumido un rol pasivo en la política industrial en sí, aplicando un enfoque en el que predomina la visión de brindar apoyo específico a las pequeñas empresas, atendiendo la naturaleza misma de la empresa por ser pequeña, en cuyo caso los gobiernos crean programas de financiamiento específico, desarrollan parques industriales, suministran capacitación, transfieren tecnología, regulan la relación contractual, pero se deja que el mercado defina la especialización, que en ocasiones genera un resultado poco o nada afortunado puesto que se reproducen esquemas industriales de baja competitividad.

En el marco de estos enfoques conviene sin duda hacer una breve revisión de algunos casos que puedan ilustrarlos, considerando que en el subapartado siguiente se tratará con mayor amplitud el caso de Japón. Es innegable que uno de los ejemplos más representativos en la promoción de estas industrias es el caso de Corea, país que después de enfrentar una Guerra Civil (durante la década de los 50's) transitó por diferentes etapas en su estrategia de desarrollo económico e industrialización; sin embargo, es menester señalar que en sus primeras fases no puede hablarse de una auténtica política de impulso a las pequeñas industrias, más bien, y en franca oposición a lo mencionado, se optó por privilegiar a los grandes conglomerados industriales capaces de aplicar y aprovechar las llamadas economías de escala.

Y no es sino hasta 1966 cuando el gobierno coreano comienza a construir un marco legal para la protección y fomento del aludido estrato industrial a través de la "Ley Básica para el Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa", así como su inclusión en la Constitución; la poca efectividad de las medidas plasmadas en dicha Ley conlleva a su modificación en 1982, señalando las industrias y ramas prioritarias que gozarían de un mayor apoyo. En la actualidad existen más leyes que actúan en este ámbito, constituyéndose prácticamente en la piedra angular la "Ley Fundamental de los Pequeños Negocios" al enfatizar su importancia, definir su marco de operación, obligar al gobierno a promover e inducir la competitividad y coordinación con los grandes grupos empresariales y prever apoyos financieros, técnicos y administrativos. Las otras leyes que regulan y facilitan su operación son las de Cooperativa, de Coordinación en las Transacciones, Promoción de la Subcontratación, de Adquisiciones Reservadas, de Puesta en Marcha y la que crea el Banco Nacional del Ciudadano, todas referentes a los pequeños negocios.

Se puede observar que este marco legislativo constituye un muy completo esquema de fomento a las firmas pequeñas que a grosso modo plantea medidas como la promoción de las exportaciones, la creación de nuevas empresas, expansión a nivel internacional, inducción de inversiones, el apoyo a los sistemas de subcontratación desde 1978 y de incrementos al nivel de productividad; el impulso a los programas de modernización, a los de acción conjunta (reagrupamiento, fusiones, administración conjunta, instalaciones compartidas), de arrendamiento y guía y desarrollo técnico a través de consultoría y entrenamiento; un sistema de actividades industriales reservadas a la pequeña empresa, el estímulo a las industrias rurales mediante un fondo de apoyo, incentivos fiscales y de localización; así como la existencia de un sistema de créditos obligatorios a bajas tasas de

interés que compromete 45% del total de recursos que poseen los bancos nacionales y 80% en los bancos locales, inversiones a través del “Fondo Promoción de la Pequeña y Mediana Empresa”, un programa de financiamiento a través del sistema bancario, préstamos para el comercio internacional, fondo mutuo de asistencia y un claro esfuerzo de desarrollo cooperativo.

En esencia este esquema de fomento instrumenta medidas que se relacionan, por una parte, con el tamaño propio de las mencionadas unidades productivas y, por otra, con una visión de complementariedad y cooperación entre éstas y los grandes conglomerados industriales, todo acorde con la perspectiva de conjunto de la estrategia de desarrollo nacional.

Al igual que en Corea, el caso de Taiwán tampoco presenta en las primeras etapas de desarrollo una atención especial a las pequeñas empresas, pues fue hasta 1967 cuando el gobierno estableció la “Administración de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa” que como tal desaparece en 1969, aunque sus funciones fueron asumidas y ampliadas en años subsecuentes por otras instituciones de carácter gubernamental; las medidas aplicadas no permanecieron inalteradas y se fueron perfeccionando y adaptando a las nuevas circunstancias hasta desembocar en el “Estatuto para el Desarrollo de la Mediana y Pequeña Empresa” que promulgó el gobierno en 1991, destacando también que él mismo provee el apoyo mediante diferentes instituciones.

Hay un gran número de medidas diseñadas para fomentar a este tipo de negocios en Taiwán, sobresaliendo aquellas que proporcionan asistencia financiera a través de créditos garantizados, apoyos a la exportación y comercialización, llenado de formas de crédito, impulso a su internacionalización, asesoría administrativa y servicios de consultoría; programas para mejorar la estructura financiera de la empresa, la seguridad industrial, la ecología, los sistemas de información y computación, la productividad y la tecnología, así como para impulsar la investigación y desarrollo; se les ofrecen reducciones impositivas y subsidios, apoyos mediante contratos y compras gubernamentales, entrenamiento y asistencia técnica en los centros de trabajo y en programas educativos; y, finalmente la existencia de un sistema centro-satélite para hacer interactuar a las empresas de diversos tamaños en las redes de producción.

Después de revisar estas políticas de fomento industrial a pequeñas empresas en países del este asiático, abordaremos las estrategias que se han diseñado en algunos casos del sudeste. Desde principios de la década de los años 70's en Filipinas se ha implementado una política económica que impulsa el establecimiento de nuevas unidades productivas de todo tamaño con miras a hacer frente al problema del desempleo y el desequilibrio regional; y es con la “Carta Magna de los Pequeños Negocios” como se promueve a estos a través de múltiples instituciones, las cuales les ofrecen garantías de crédito, préstamos de corto y largo plazo (los bancos están obligados a otorgarles créditos), capital de riesgo, consultoría para exportar, entrenamiento y apoyo para el acceso al mercado internacional, entrenamiento para mejorar la administración y la productividad, así como una unidad de consulta empresarial; brindan apoyo financiero y operativo en los procesos de innovación y diseño de productos y tecnología, consultoría para investigación y desarrollo de materiales

y procesos, entrenamiento y promoción para el desarrollo empresarial, así como un Fondo y políticas en pro de la intensificación de los procesos de subcontratación.

Indonesia comenzó a apoyar a las firmas pequeñas con la llamada “Política Selectiva del Crédito” en 1973; se trataba de otorgar créditos subsidiados con pocos requerimientos basados en programas como “Crédito de la Pequeña Inversión” y “Crédito para el Capital de Trabajo Permanente”, entre otros; actualmente su banco central en colaboración con el Banco Mundial obliga a que los bancos presten el 20% de sus recursos a estos negocios, aunado a mecanismos que aseguran los créditos que financian su establecimiento y expansión; se crearon medidas que promueven el cambio tecnológico, el desarrollo empresarial y prestan servicios de consultoría, entrenamiento y apoyo que faciliten su acceso a mercados de exportación; existen políticas de desregulación, asistencia técnica, concesiones tarifarias, compras gubernamentales, capacitación y entrenamiento en centros educativos o en el lugar de trabajo y un sistema de interrelación entre empresas de diversos tamaños que permita a las más pequeñas beneficiarse en áreas de mercadotecnia, capacitación, tecnología, diseño, supervisión y adquisición de materias primas, sin perder de vista que dicho beneficio sea mutuo.

Malasia reconoce la importancia de este estrato industrial hasta su “Segundo Plan de Desarrollo” (1971-75), a partir del cual se van creando y reformando un número importante de instituciones que se han encargado de apoyar en varios campos a los pequeños negocios. La estrategia de fomento contempla exenciones fiscales para mejorar su operación y establecimiento, facilitar el acceso al crédito barato, favorecerlas en las compras gubernamentales, aplicar una simplificación administrativa, entrenar a los empresarios, impulsar las exportaciones, desarrollar capacidades técnicas, de mercadotecnia, calidad y competitividad, modernizar a estas industrias y, a partir de 1983, promover los esquemas de subcontratación replicando los modelos utilizados por otros países de la región.

Singapur también entró tardíamente a la dinámica de apoyo a este rubro, aplicando recientemente un esquema de fomento que los provee de financiamiento, de capital de riesgo, de inversiones conjuntas, de programas de desarrollo empresarial; establece medidas para mejorar la tecnología, las capacidades técnicas, la productividad, los sistemas de control de calidad y de la producción; proporciona asesoría de diseño, entrenamiento a la administración y a los trabajadores e impulsa medidas para desarrollar sus exportaciones y la investigación.

Tailandia cuenta con varias instituciones que se encargan de instrumentar y aplicar las políticas que permitan y faciliten el desarrollo de las Pymes; sobresalen entre ellas: la Corporación Financiera Industrial de Tailandia que destina casi dos terceras partes de sus recursos a financiar proyectos de estas empresas; la Corporación Financiera de la Pequeña Industria creada en 1993 para otorgar créditos a industrias pequeñas; y, la Corporación de Garantías de Crédito de la Pequeña Industria, que como su nombre lo indica garantiza los créditos de los pequeños negocios que no tienen garantías. Estas medidas se complementan con asistencia técnica, capacitación y acceso a los mercados, servicios de información de trabajo y consultoría, capacitación empresarial y facilidad para adquirir tecnología para la producción.

Resulta claro, con lo visto hasta aquí, que las acciones de fomento a las micro, pequeñas y medianas empresas industriales varían de país en país, aún en la misma región, al responder a motivaciones y contextos diferentes; las políticas son más elaboradas y complejas en el este asiático en comparación a las aplicadas en el sudeste; no obstante, es posible vislumbrar que la brecha se cerrará paulatinamente conforme las etapas más avanzadas del desarrollo sean alcanzadas por los países del sudeste, ya que estos están asumiendo una estrategia similar a la de Japón, Corea y Taiwán. Además, resalta el hecho de que en los últimos años se ha transitado de la promoción de redes de producción al interior de cada país a la conformación de redes con empresas de varios países del área, lo que indudablemente acelerará aún más el crecimiento económico del sudeste como si se tratara de un mecanismo de transmisión.

A diferencia de lo que sucede en Asia, en el resto del mundo, destacando Estados Unidos y la Unión Europea, se ofrece un tipo de medidas para el desarrollo de las Pymes que concuerda con la segunda gran tendencia mencionada al inicio de este apartado, es decir, son medidas de apoyo específico para algunos rubros y que generalmente no se encuentran insertadas en el marco de una política industrial integrada como en los casos anteriores.

En Estados Unidos las firmas pequeñas cuentan con varias instituciones de carácter federal, estatal y local a las que pueden recurrir en busca de apoyo. La *Small Business Administration (SBA)* es la principal institución federal especializada en atender las necesidades financieras de éstas en diversas vertientes y de poner a su alcance una serie de programas de asistencia administrativa y técnica; los créditos que otorga tienen dos modalidades principales: *(a)* un programa de préstamos de garantía que consiste en que la SBA garantiza entre el 85 y 90% del monto prestado (hasta 750 mil dólares) por alguna institución financiera local; y, *(b)* el programa de préstamo directo (máximo 150 mil dólares) donde no actúa ningún intermediario y el solicitante no está en posibilidades de garantizar el financiamiento, aunque el proyecto debe tener cierto rango de viabilidad.

La SBA concede líneas de crédito contratada y de crédito estacional de corto plazo y que estén garantizados; préstamos al contratista general y a pequeñas empresas ecológicas; programas de fianzas que brinda la Asociación de Pequeños Negocios y de capital de riesgo; líneas de crédito revolvente hasta 750 mil dólares; y, un programa de compañías de desarrollo certificado para préstamos de largo plazo a tasas fijas y por debajo de los existentes en el mercado.

Otras medidas son un sistema educativo orientado a la promoción empresarial y a la competitividad; un programa de promoción de la empresa por género y de desarrollo estatal y local; un esquema de capacitación empresarial y amplios sistemas de información; apoyos para la internacionalización de las pequeñas empresas innovadoras; recursos federales para investigación; subsidios para el entrenamiento de la mano de obra y apoyos financieros para proyectos de reestructuración urbana.

Por lo que toca a la Unión Europea, los diversos gobiernos han adoptado medidas que son de índole comunitario, nacional y regional en apoyo a los pequeños negocios, tomando en consideración sus propias necesidades, potencialidades, estrategia de desarrollo

económico y su grado de intervención en la economía. Todos los países pertenecientes a la Unión facilitan el acceso al financiamiento, cuentan con sistemas de información, consultoría, entrenamiento y capacitación empresarial con miras a impulsar el establecimiento de nuevas empresas industriales de este tipo. Los programas de financiamiento difieren de país en país en su diseño, instrumentación y aplicación, pero en esencia coinciden en el desarrollo de esquemas de garantía (Países Bajos y Reino Unido) para aquellas empresas incapaces de ofrecerlas; conformación de fondos de fomento para inversión con donativos o recursos fiscales (Bélgica, Dinamarca, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo y Portugal), créditos con tasas de interés subsidiadas o en condiciones blandas; financiamiento a través de capital de riesgo (Bélgica, Francia y Países Bajos) y con capital del mismo tipo pero constituido con recursos comunitarios que se brindan mediante los llamados Fondos de Capital Semilla, Programa Venture Consort, Eurotech Capital, esquemas de garantía mutua; cooperativas; y, sociedades mutuas y asociaciones.

Asimismo, los gobiernos de la Unión Europea proveen a las pequeñas empresas de financiamiento, cartas de crédito, análisis, información y consultoría para facilitar su internacionalización y la exportación de sus productos, así como el impulso a la cooperación corporativa en dicha actividad; han establecido programas financieros y educativos de capacitación a trabajadores, empresarios, mujeres y minorías étnicas; recursos económicos públicos que revisten la modalidad de donativos y / o subsidios para promover la creación de nuevas fuentes de empleo; subsidios a los procesos de investigación y desarrollo de nuevos productos y tecnologías; financiamientos con tasas de interés bajas y tratamiento preferencial en el otorgamiento de créditos; la promoción de empresas tecnológicas; y, aunque de manera diferenciada y no en todos los países miembros, la subcontratación recibe estímulos en un marco legal propicio mediante servicios de información, consultoría, apoyos de fondos comunitarios y un esfuerzo por mantener una comunicación adecuada entre contratistas y subcontratistas.

3.1 El Caso Japonés⁴¹

Justificar el por qué de abordar de manera especial y por separado la experiencia de Japón en el impulso al desarrollo de las Pymes constituye una respuesta relativamente sencilla y breve: nos ofrece un modelo de apoyo exitoso insertado dentro de una amplia y

⁴¹ Basado en:

Takafusa Nakamura, *El Desarrollo Económico del Japón Moderno*; Ministerio de Relaciones Exteriores, Japón, 1985.

Nobuhiro Kurose, “Estrategia Administrativa Para la Pequeña y Mediana Empresa en Japón”, en *El Mercado de Valores*, No.7, Julio 1996, Nacional Financiera, México.

Shigemichi Tomikuni, “El Estilo de Administración Japonés y la Reingeniería de las Pymes del Sector Manufacturero”, en *El Mercado de Valores*, Septiembre 1996, Nacional Financiera, México.

Kimihiko Kato, *Esquemas de Financiamiento para la Pequeña y Mediana Empresa en el Japón*; Seminario Internacional sobre el Papel de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa en el Proceso de Globalización de la Economía Mundial; México, Marzo de 1993.

bien definida política industrial integral y que se ha convertido en el prototipo de los esquemas implementados en otros países, principalmente asiáticos; además, el ejemplo servirá como punto de comparación para todos los casos que se han reseñado anteriormente, incluido el de México.

Es digno de mención que la estrategia de desarrollo económico japonés después de la Segunda Guerra Mundial ha sido un éxito rotundo sin paralelo en la historia económica moderna, baste decir que desde el momento en que Japón recobró su independencia, en 1952, hasta el llamado “Shock Nixon” de 1971 y la crisis del petróleo de 1973, su Producto Nacional Bruto (PNB) creció rápidamente –una media de 10% anual [después de 1978 ha tratado de lograr un crecimiento estable a niveles de 4 o 5% anual]- y, hacia 1986, se había convertido en la segunda potencia económica del mundo libre. Respaldando externamente este crecimiento, y estimulando las exportaciones japonesas, estaba el comercio mundial, que creció tres veces en el periodo 1955-1970 (con una media anual de 7.6%, así como otros factores de carácter interno, tales como el aumento del 22% en las inversiones en instalaciones y equipos entre 1951 y 1973, que era la fuerza motriz que impulsaba la demanda interna (Nakamura, 1985).

Los años de la reconstrucción de posguerra estuvieron marcados por la adopción de un esquema diseñado para fomentar a sectores específicos a través de reducciones impositivas, financiamiento y la coordinación de las acciones de los sectores público y privado. Con el arribo a la fase de crecimiento rápido (1951-52 a 1973) se produjo un cambio en la política industrial orientado a incentivar nuevas industrias y a evitar daños a las ya existentes, el fin fue impulsar las exportaciones aunado a la sustitución de importaciones, y los medios la reducción y exención de impuestos y tarifas, financiamiento a tasas de interés bajas, excepciones a las leyes monopólicas, restricciones a las importaciones y permisos de importación de tecnología extranjera destinada a aumentar la productividad y a reducir costos; las industrias productoras de equipo electrónico, petroquímica, maquinaria y sus componentes y fibras sintéticas fueron elegidas por los conductores de la política industrial para recibir atención y estímulos especiales.

Cabe señalar que las inversiones y préstamos del tesoro, así como los fondos públicos y los recursos financieros en poder del Banco Export-Import del Japón, Banco de Desarrollo del Japón, la Corporación de Créditos a la Vivienda y la Corporación de Financiación de los Pequeños Negocios, asumieron un papel clave en la revitalización del crecimiento económico y fueron facilitando cada vez más el acceso a sus créditos conforme avanzaba el progreso de su economía.

Durante la década de los años cincuenta, y muy particularmente de 1955 a 1959, un promedio de 55.7% de los gastos del tesoro eran canalizados de forma preferencial en el siguiente orden: industrias básicas previamente seleccionadas, construcción de viviendas, los pequeños negocios, el transporte y las comunicaciones; la prioridad número uno de la política monetaria lo constituía el suministro de fondos asequibles a través de los bancos comerciales y otras instituciones tales como los bancos de ahorro mutuo y asociaciones de crédito cuyos préstamos crecieron desde 500 mil millones y 300 mil millones de yenes respectivamente en 1950, a 52.4 billones y 66.1 billones de yenes en 1970. De aquí que, durante este periodo, la financiación indirecta –la absorción de los fondos sobrantes del

sector público y su consiguiente conversión en préstamos- llegó a ser muy importante para el crecimiento de las inversiones en instalaciones y equipos. La dependencia de las empresas de los préstamos como fuente de financiación había caído desde 51.2% en 1950 a 36.7% en 1955, pero con un alto crecimiento económico la cifra se elevó a 44.9% y a 49.6% en 1965 (Nakamura, 1985).

Conviene hacer notar que después de la Segunda Guerra Mundial el número de Pymes empezó a crecer rápidamente. La mayoría de éstas tenía características premodernas. En aquella época, prácticamente no había industria y el desempleo era masivo. La productividad de estas empresas era muy baja por lo que su supervivencia dependía de los bajos costos laborales. Como el desempleo era muy alto el costo de la mano de obra se podía mantener muy bajo, por lo que no existían incentivos para incrementar la eficiencia. El bajo nivel de productividad se traducía, a su vez, en bajos salarios y esto daba como resultado una productividad baja. Así, las empresas pequeñas de Japón se encontraban atrapadas en un círculo vicioso de salarios y productividad bajos (Kurose, 1996).

Paralelamente a esto las firmas pequeñas absorbían una gran parte de la emigración procedente de las áreas rurales, que aunado al exceso de mano de obra existente, propiciaba que los salarios medios que ofrecían fueran mucho más reducidos que los pagados por las empresas más grandes, las cuales obtenían ventajas de tales circunstancias, pues al subcontratar a otras empresas de menor tamaño podían reducir sus costos y diversificar el riesgo; la pequeña industria fue la que resintió en mayor medida la estricta política monetaria, aunque en muchos casos la empresa contratante solía brindarle apoyo y en tiempos prósperos le aseguraba los pedidos.

Bajo una situación de crecimiento económico e industrial acelerado, las ramas o también llamadas industrias tradicionales, como la textil y la industria ligera, se fueron trasladando a las pequeñas empresas. Al mismo tiempo, y de manera inherente, la mano de obra se hizo escasa (finales de los años 50's), obligando a las firmas pequeñas a pagar salarios más altos para atraer obreros y a mejorar las condiciones de trabajo, aunado a los sistemas de empleo de por vida y antigüedad ya existentes. Naturalmente, las diferencias salariales entre grandes y pequeñas empresas se acortaron de manera notable, provocando que los costos de estas últimas aumentaran y las condujera a la adopción rápida de tecnologías para reducir la utilización del factor trabajo, desembocando paulatinamente en una considerable modernización de su gestión y producción, aunque todavía sin el alcance y trascendencia de nuestros días.

A partir del segundo lustro de la década de los años cincuenta, y acorde a lo afirmado por Kurose (1996), se pusieron en marcha los sistemas de producción en masa en ciertas compañías automotrices y la fabricación de enormes cantidades de fibras sintéticas en algunas empresas textiles, pero éstas no eran completamente autosuficientes ante tales circunstancias y tuvieron que relacionarse a través de la subcontratación con las “industrias pequeñas”, las cuales, al tener que cubrir la creciente demanda de la empresa compradora, modificaron sus procesos para poder producir partes específicas en gran escala, lo que les permitió incrementar su productividad y superar el estancamiento. Kurose denomina a este tipo de empresas “Pequeña y Mediana Empresa con Producción en Masa”.

Para Nakamura (1985) dichos incrementos en la productividad, existentes no sólo en las pequeñas industrias, son el resultado de factores como el logro de economías de escala a partir de la producción en masa, significativas inversiones de capital, continua innovación tecnológica y una fuerza laboral altamente cualificada con pocos conflictos; de igual manera, este autor considera que las industrias química y pesada se erigieron en elementos esenciales para el desarrollo de la economía japonesa, y no sólo se reforzaron mutuamente y expandieron entre ellas la demanda en todo el país, sino que adicionalmente revitalizaron a otras industrias en la forma de demanda inducida y/o procesos de subcontratación; y reafirma dicha información al mencionar que 70% de las empresas pequeñas de textiles, maquinaria eléctrica, maquinaria, confección y del acero, vinculaban la mayor parte de su producción a la subcontratación.

Reflejando un cambio, pero no un abandono, en la política industrial de los años 60's, los recursos financieros destinados a las industrias básicas seleccionadas descendieron, respondiendo al hecho de que el crecimiento de estas industrias podía sostenerse a sí mismo y al inicio de un proceso de liberalización del comercio, de los movimientos cambiarios y de su política de inversión extranjera. Las nuevas condiciones en el ámbito interno e internacional pusieron de manifiesto que se había estrechado el margen de maniobra para ejercer el control a través de los incentivos, por lo tanto la política industrial se enfocó a impulsar la reorganización industrial mediante la coordinación de la inversión de capital y de los sectores estratégicos; el objetivo central que se perseguía era lograr la competitividad internacional con un “sistema de guías administrativas (*administrative guidance*)” y la cooperación sector público-privado. Los lineamientos básicos de la política antes descrita se prolongaron hasta los años ochenta (Ruiz Durán, 1995).

A pesar de que existía una amplia política industrial integral, el gobierno japonés decidió elaborar un basto esquema de apoyo a las firmas pequeñas, las cuales “al estar tecnológicamente por detrás de las grandes compañías, el bajo valor añadido de la producción de las pequeñas empresas comenzó a ser motivo de preocupación durante la década de los 60's y, a la vista de una nueva caída de la mano de obra y de la intensificación de la competitividad internacional, en 1963 se aprobó la Ley Básica de la Pequeña Empresa. Esta ley obligaba a las pequeñas empresas a capitalizarse por una cantidad de 50 millones de yenes o inferior, así como a emplear a 300 o menos personas (en el área del comercio y los servicios, estas cifras eran 10 millones de yenes y 50 empleados), y a adoptar medidas para evitar la competencia excesiva, a racionalizar las operaciones subcontratadas, etc. Por medio de esta política, se introdujo equipo moderno, se mejoró la tecnología y se promovió la cooperación entre las empresas. Gracias a la Ley de Fomento de la Modernización de las Pequeñas Empresas, del mismo año, se proporcionaron fondos y se trazaron planes que permitieron la formación de cártels. Tales medidas siguieron siendo puestas en práctica”⁴².

Con la instrumentación de la Ley Básica para la Pequeña y Mediana Empresa se estableció el marco propicio para su crecimiento y desarrollo, procurando que se realizara

⁴² Takafusa Nakamura (1985), Pág. 95.

en armonía y conforme a la estrategia de desarrollo nacional. La modernización del equipo e instalaciones; una mejoría tecnológica, estructural y administrativa; la corrección de las desventajas que tenían en algunas actividades empresariales; y, en general, mecanismos de política económica que estimularan y protegieran a las Pymes, fueron, en suma, los lineamientos de apoyo y los objetivos que la citada Ley establecía y perseguía. El éxito de este esquema de fomento lo llevó a su continuidad, complementándolo y haciendo las rectificaciones pertinentes para que pudiera irse adaptando al cambiante entorno nacional e internacional.

El fin de la etapa de crecimiento rápido (1973) y las crisis petroleras de 1973 y 1979, trajeron consigo cambios profundos en las condiciones y en los procesos de producción de la industria, aún en el caso de las empresas muy pequeñas. Las industrias japonesas tuvieron que innovar e incorporar tecnología tendiente a ahorrar energéticos para lograr reducir sus costos provenientes del alza de los precios del petróleo. Asimismo, los cambios en la demanda de los consumidores provocaron que la producción en masa, es decir, la producción de una pequeña variedad de productos en volúmenes muy grandes, resultara inadecuada ante las nuevas circunstancias; por lo tanto, las empresas comenzaron a transitar por el sendero que las condujo a producir una amplia variedad de productos en pequeñas cantidades, a bajos precios y en forma eficiente. No todas las empresas lograron sobrevivir al proceso de conversión y las que si lo hicieron pueden ser llamadas “Pequeña y Mediana Empresa con Producción Flexible” (Kurose, 1996).

Esta nueva forma de producir, según el mismo autor, implica una reducción en la tasa de uso del equipo y, por ende, una disminución de la eficiencia. En 1985, con la firma del Acuerdo de Plaza y la importante revaluación del yen japonés, el contexto económico y productivo volvió a cambiar drásticamente, situación difícil que todas las industrias pequeñas afrontaron sin poder evitarlo; la revaluación de la moneda restó a las empresas del Japón competitividad en los mercados internacionales o, en otras palabras, han ido perdiendo su participación en el mercado. El incremento relativo en los costos provocó que los pequeños negocios no pudieran seguir compitiendo con los productores extranjeros. Las pequeñas y medianas empresas se vieron obligadas a generar productos con un mayor valor agregado y a desarrollar nuevos productos, habilidad que se convirtió en un requisito para sobrevivir.

Kurose acuñó el término “Pequeña y Mediana Empresa Orientada al Desarrollo” para referirse a aquellas que han demostrado capacidad de adaptación para ajustarse a las circunstancias cambiantes en que deben actuar. También reconoce tres tipos diferentes de estas empresas: (a) industrias que funcionan como “Centros de Maquila y Proceso” al no fabricar un producto propio, sino que poseen y venden una especialidad técnica única (*expertise*) que requiere de tecnología muy avanzada; (b) compañías que han decidido desarrollar productos que son únicos en el mercado; y, (c) empresas que se caracterizan por el papel suplementario que realizan para los grandes conglomerados.

Actualmente en Japón existe un amplio esquema de protección y fomento a las firmas pequeñas. El marco legal esta conformado por: la Ley para la promoción de nuevos campos de desarrollo, por medio del conocimiento de los operadores de los pequeños negocios; Ley para empresas pequeñas y medianas (regionalización); Ley que promueve la

contratación de pequeños negocios por parte del gobierno y las agencias públicas; Ley de orientación de la pequeña y mediana empresa (*guidance systems*); Ley de previsión de dilación de pagos a la subcontratación y materias relacionadas; y, Ley de medidas extraordinarias para la reconversión de pequeñas y medianas empresas. Se otorgan subsidios destinados a: investigación y desarrollo; capacitación del personal; para revitalizar algunas regiones y desarrollar nuevas tecnologías; y, para el desarrollo de empresas subcontratistas. Promueven su internacionalización mediante la Corporación Japonesa de la Pequeña Empresa y a aquellas empresas y asociaciones de subcontratación; ofrece un sistema de mutualidades y asesoría especial para la prevención de las quiebras; les proporcionan la información que requieren y los recursos financieros a través de la Corporación de los Pequeños Negocios y los Centros Regionales de Apoyo a la Pequeña Empresa para que desarrollen sus propios sistemas de información. Les provee de préstamos y referencias para facilitar la subcontratación, financiamiento a tasas bajas de interés y tratamiento preferencial en el otorgamiento de créditos; en general, el apoyo financiero a los pequeños negocios se les brinda a través de la Corporación Financiera de la Pequeña Empresa, de la Corporación de Aseguramiento del Crédito de los Pequeños Negocios y de la Asociación de Garantías de Crédito.

Puede afirmarse, sin lugar a dudas, que en el caso japonés la banca de fomento estatal desempeñó un papel protagónico, intervencionista y eficaz en el proceso de desarrollo económico e industrial. En Japón “las Instituciones Financieras Gubernamentales están compuestas por dos Bancos y diez Corporaciones Públicas. Las Instituciones Financieras Gubernamentales están diseñadas para complementar el financiamiento del sector privado tanto cuantitativa como cualitativamente. Las SMEs (Small and Medium Enterprises) han tenido siempre dificultad para obtener financiamiento del sector privado, ya sea porque la mayoría de los préstamos están destinados a las grandes empresas durante periodos de restricciones monetarias, o porque los antecedentes de las SMEs no satisfacen a las Instituciones Financieras Privadas.

En este sentido, las Instituciones Financieras Gubernamentales para SMEs han jugado un papel de suministro de fondos estables a largo plazo para ayudar a las SMEs en contra de las reducciones de crédito para adaptarse a los entornos comerciales cambiantes.

La Corporación Financiera para la Pequeña Empresa de Japón, se constituyó en 1953 conforme a la ley de SBFC para proporcionar préstamos a largo plazo para las SMEs que tiene dificultades para obtener los fondos necesarios de las Instituciones Financieras Privadas. Otorgan préstamos para plantas y equipo para utilizarse como fondos de operación a largo plazo con una tasa de interés fija y periodo de vencimiento de hasta 10 años. En el caso de fondos requeridos para propósitos específicos que se ajustan a las políticas industriales del gobierno, conceden préstamos para fines especiales con condiciones más favorables que los préstamos ordinarios.”⁴³

Sin embargo, en la actualidad las pequeñas industrias de Japón enfrentan nuevos retos, viéndose en la necesidad de transformarse para adaptarse a las presentes condiciones económicas. La estructura de ésta economía está mostrando signos de un inminente

⁴³ Kimihiko Kato, en el Seminario de Marzo de 1993, México.

colapso. La amenaza de una deflación se ha intensificado y, desde 1985, la tasa de crecimiento promedio real de las ventas de las principales industrias manufactureras japonesas ha sido inferior a 2%. Con excepción de los años burbuja en el periodo de 1988 a 1990, la vitalidad de la economía japonesa ha venido en declive por una década.

No obstante, “la industria manufacturera de Japón, que presenta un cambio cíclico estructural cada 10 años aproximadamente, ha mantenido una ventaja competitiva gracias a factores como mantener la calidad y bajos costos y dar certidumbre en los tiempos de entrega. Esto ha sido posible gracias al compromiso de dar valor agregado y promover las exportaciones, mediante:

- Modificar y adaptar tecnologías importadas de otros países.
- Incrementar la capacidad instalada para lograr niveles masivos de producción y ventas.
- Fortalecer la administración de las empresas filiales y los proveedores.
- Promover campañas de las 5Ss y Kaizen apoyadas por el trabajo en equipo y la diligencia de los trabajadores japoneses.
- La aplicación de técnicas de mejoramiento de las operaciones como “justo a tiempo”, “control de calidad total” y “administración total de la producción”.⁴⁴

Muchas de las pequeñas empresas japonesas, cuya administración se enfoca hacia los recursos humanos, necesitan técnicas científicas de administración como cadenas de valor agregado, control de calidad e ingeniería de la información, las cuales al interactuar con las técnicas 5Ss y Kaizen, pueden ayudar a superar las debilidades comunes a que se enfrentan dichas empresas industriales: alcanzar los estándares internacionales ISO, mejorar y utilizar convenientemente las redes de información pública (Internet, STEPII, comercio electrónico) y la tecnología de la información, y adquirir habilidades tecnológicas que se traduzcan en un tipo de producción específico. Una nueva alternativa para fortalecer la operación y lograr el éxito de estas empresas es la aplicación del concepto estratégico de la *Reingeniería de Procesos de Negocios (RPN)*⁴⁵, que consiste en revisar y buscar mejorar aspectos como: roles, responsabilidades, desempeño, incentivos, tecnología informática, capacitación, estructura organizacional y armonía en valores de la organización.

Finalmente, es necesario reconocer que las pequeñas empresas se han hecho con una mayor concentración de capital y tecnología, con el resultado de que algunas muestran un crecimiento espectacular de los beneficios, atrayéndose por ello gran atención. Estas empresas de riesgo, como algunas veces son denominadas, se caracterizan por poseer fuertes e innovadores organizadores, por la búsqueda y desarrollo de productos originales

⁴⁴ Shigemichi Tomikuni (1996)20-21.

⁴⁵ Para profundizar en el tema véase en *The New Industrial Engineering: Information Technology and Business Process Redesign*, de Thomas H. Davenport y James Short, 1990. *Reengineering Work; Don't Automate Obliterate*, de Michael Hammer, 1990. *Reengineering the Corporation: A Manifesto for Business Revolution*, de Michael Hammer y James A. Champy, 1993. Nacional Financiera, *El Mercado de Valores*, Septiembre de 1996, México, p.p. 20-25, en el artículo de S. Tomikuni.

con un gran potencial de crecimiento y posibilidades de ser producidos en forma masiva, y por la creación de mercados. Incluso hay que resaltar el hecho de que este estrato empresarial japonés, para afrontar con mejores posibilidades de éxito los nuevos retos, ha tenido que desarrollar tecnología original con base en su experiencia, y ello constituye su activo más valioso; pero además, los apoyos de que son receptoras y su reconversión tecnológica, administrativa y laboral, les ha permitido su acceso a ramas industriales de alto valor agregado y uso intensivo del conocimiento como la automatización de oficinas, máquinas-herramientas, electrónica, ordenadores, robótica, biotecnología, etcétera.

Tomando en consideración la somera revisión hecha a algunos esquemas de fomento a las firmas pequeñas implementados alrededor del mundo, se puede observar y concluir que su diseño, instrumentación y aplicación difieren sustancialmente de país en país, mostrando una amplia gama de posibilidades y vertientes para la promoción y consecución de los objetivos que se plantean en este rubro, dependiendo invariablemente del contexto y de las circunstancias prevalecientes en cada país; el recuento de los casos señala que las políticas de apoyo responden a necesidades y visiones estratégicas específicas y de conjunto diferentes, pueden ser un fracaso o exitosas en grados diversos, pero lo que puede afirmarse sobre bases realistas, y que resulta prácticamente incuestionable, es que la participación directa o indirecta de las instancias gubernamentales es indispensable para fortalecer la presencia, contribución a la economía, competitividad e importancia de las pequeñas empresas industriales. Por supuesto, esta afirmación no pretende exaltar o criticar determinado modelo de apoyo a dichas industrias ni incurrir en posiciones y señalamientos radicales, lo cual conllevaría indudablemente a interminables discusiones sobre el ámbito de participación del gobierno en la economía; en última instancia, lo que es trascendente es precisar y definir con absoluta claridad la misión a que deben circunscribirse cada una de las instituciones gubernamentales y privadas para cumplir cabal y eficientemente una tarea de gran envergadura como lo es la promoción de las firmas pequeñas.

4. Alternativas Actuales de Fomento a las Pymes

Después de haber realizado una breve descripción sobre las características, potencialidades, problemas y algunas políticas para la promoción y desarrollo, que podríamos llamar “tradicionales”, de las micro, pequeñas y medianas empresas industriales en México, particularmente, y en algunos otros países, en un marco más amplio, podemos abordar y dar cuenta de la aparición de una irreversible dinámica de cambio llamada por muchos autores “*globalización*”. Hoy en día este proceso de globalización esta presente en prácticamente todos los ámbitos de la vida económica, política y social del mundo entero, lo cual implica, cada vez más, profundas modificaciones en los procesos de producción, distribución, comercialización y financiamiento de las empresas. Por tanto, existen acelerados cambios en las estructuras y métodos de producción, los cuales se deben, en buena medida, al desarrollo de las tecnologías de la información y comunicación, lo que conlleva indudablemente a un cambio en la organización de las empresas.

La Nueva Tecnología de la Información, así llamada por Antonelli, es una gran innovación tecnológica, con importantes implicaciones productivas y organizacionales, y tiene importantes efectos sobre el tamaño, la estrategia y estructura de las firmas al cambiar el entorno informativo y las relaciones entre mercados y organizaciones. La incorporación de ésta tecnología en la producción de las firmas pequeñas con mayor capacidad técnica y organizativa, les puede permitir acceder a la demanda generada por las grandes empresas y, por lo tanto, vincularse en condiciones de menor asimetría.

Esta nueva dinámica de apertura ha modificado o modificará tarde o temprano las estrategias y actividades de las empresas de todos los tamaños, pues a medida que una economía se abre, sabe que ella y sus empresas están abrazando implícitamente los costos y beneficios de las fuerzas del mercado internacional y / o las jerarquías como mecanismos alternativos para la distribución de recursos. En este sentido, muchas industrias han avanzado en el nuevo sendero para adaptarse a las circunstancias presentes y sacar provecho de ello; muy probablemente aquellas empresas que renuncien o sean incapaces de asimilar los cambios que plantea la globalización no podrán sobrevivir en un entorno que cambia de manera tan vertiginosa. Así, la globalización de los procesos productivos es una respuesta de las empresas a un entorno cambiante y uno de sus orígenes se ubica durante la década de los 80's en los cambios de la política económica mundial expresados con mayor nitidez en la liberalización de las corrientes de capital y del comercio, la desregulación de los mercados (que han abierto oportunidades de inversión en todos los países) y la aceleración del progreso tecnológico que obliga a estar a la vanguardia de una constante innovación.

4.1 Las Relaciones Interempresariales

Las relaciones de asociación entre las empresas es una estrategia y un mecanismo de cooperación que han puesto en marcha éstas como respuesta al proceso de globalización y como un esfuerzo conjunto en la búsqueda de un objetivo común, ya sea coyuntural o más estable, como el lograr un mejor acceso al financiamiento. La opción de conformar cadenas de producción es una de las más antiguas estrategias de asociación, respondiendo a la incapacidad de cualquier empresa de alcanzar la autarquía.

Dichas relaciones interempresariales pueden revestir distintas formas. Se puede distinguir entre relaciones horizontales que se plantean varias empresas pequeñas, para producir conjuntamente un bien o realizar la adquisición de materias primas, la venta de productos terminados o la obtención de información, y relaciones verticales, que comprenden a pequeñas empresas en relación con medianas o grandes. Se trata, sin duda, de casos distintos.

Por un lado, las relaciones horizontales conllevan a la especialización de las empresas participantes y a lograr economías de aglomeración bajo el marco de un acuerdo de complementariedad, elevando así su eficiencia y competitividad; los distritos

industriales italianos son una muestra de ellas. Por otra parte, las redes empresariales de tipo vertical pueden ser producto de la descentralización (externalización de ciertas actividades o procesos) de las grandes empresas o estar conformadas por unidades inicialmente independientes; las redes verticales constituyen una excelente oportunidad tanto para las empresas pequeñas como para las grandes; las primeras tienen la posibilidad de asegurarse un sostenimiento e incluso crecimiento, mientras que las grandes pueden concentrarse en aquellas actividades que le son más rentables y disponer de una mayor flexibilidad organizacional.

Algunas de las actividades susceptibles de realizarse a través de la asociación entre empresas son: la investigación y desarrollo; el diseño de nuevos productos y servicios; contratación conjunta de servicios; ensayos y elaboración de prototipos; identificación de nuevos materiales; elaboración conjunta de algunos componentes y en la consecución de economías de escala; la adquisición para el aprovisionamiento para las empresas de materias primas y maquinaria y equipo; contratación de licencias tecnológicas y activos intangibles (información, adiestramiento, conocimiento, etc.); la gestión y formación de recursos humanos; mantenimiento de las plantas, remodelaciones, ampliaciones y construcción de parques industriales para que las Pymes resuelvan requerimientos como comedores, electricidad, agua, servicios médicos, etc.; inspecciones especiales, embalaje y almacenamiento; y, la investigación de mercados, que es prácticamente inexistente en las Pymes por su elevado costo.

También para el financiamiento es conveniente la asociación empresarial, pues aunque no es el único beneficio ni se da de forma directa, resulta ser funcional y oportuno. Ejemplo de ello pueden ser las denominadas garantías comunes o caución común como se les conoce en España, es decir, varias empresas constituyen una misma fianza o garantía ante el organismo financiero respectivo, aportando cada compañía una cuota parte de la fianza en forma proporcional al beneficio recibido; para acceder al crédito, las empresas deben constituir formalmente una empresa que es la que asume la responsabilidad jurídica ante el organismo financiero. El financiamiento otorgado a las empresas puede ser para la adquisición de materias primas o equipo (incluyendo la modalidad de arrendamiento financiero) o bien para financiar una investigación correspondiente a la fase de diseño o cualquier otra actividad del proceso empresarial.

4.2 La Subcontratación

De acuerdo al enfoque de la organización industrial, toda la actividad económica está organizada ya sea adentro o afuera de la firma, dependiendo del peso relativo de los costos de la jerarquía (coordinación) y del mercado (transacción). Los costos de coordinación han sido siempre considerados como un factor fundamental para limitar el tamaño de la firma, ellos incrementan los costos de producción y limitan el crecimiento de las firmas incluso en presencia de economías de escala técnicas. Por ello, cuando los costos de coordinación son muy elevados se puede optar por externalizar algunas actividades

realizadas por la firma, aunque ello implique incurrir en costos de transacción al subcontratar a otra empresa, por ejemplo. Ese proceso de externalizar algunas tareas sucederá y se mantendrá en tanto los costos de transacción sean menores a los que representan los de coordinación por mantener intacta la organización en una jerarquía.

Todos los elementos hasta aquí abordados han propiciado que las reglas del juego para empresas que van desde las transnacionales hasta las micro y pequeñas no sean las mismas y produzcan una casi inédita colaboración entre empresas del mismo o diferente tamaño para reducir tiempos y costos en el desarrollo de nueva tecnología, procesos y productos; ésta colaboración ha ido convirtiéndose cada vez más en una práctica común en todo el mundo. Lo referido en las siguientes páginas es un ejemplo de ello.

El caso típico de colaboración entre empresas grandes y pequeñas ha sido el proceso de *subcontratación* que se puede definir como una relación contractual entre dos empresas o más, una que es el productor final o ensamblador (empresa organizadora) que solicita a la otra o las otras empresas que le manufacturen partes o productos semiterminados (empresas subcontratadas) para integrarlos al producto final, para lo cual da especificaciones y programas de entrega, a cambio de lo cual la empresa que recibe la orden puede recibir financiamiento, materias primas o asistencia técnica. Este proceso de subcontratación con los proveedores directos de “primer nivel” se amplía al convertirse éstas en nuevas empresas organizadoras, creando a su vez una nueva red de subcontratación (dando origen a los proveedores de “segundo nivel”) y así sucesivamente, creándose un proceso de piramidación de verdaderas redes integradas de producción y no sólo un esquema de proveedores temporales.

Cabe mencionar que las relaciones surgidas de un proceso de subcontratación implican una gran estabilidad y revisten un carácter generalmente de largo plazo; a través de éste proceso se pueden aprovechar las ventajas producto de mantener estructuras independientes las empresas involucradas y a la vez beneficiarse de las economías de escala que se obtienen por la vía de la operación de la gran empresa como ente integrador. Adicionalmente, la conformación de redes de producción basadas en la subcontratación reducen los costos de información, abaten los defectos, impulsa mejoras en el diseño y el desarrollo de nuevos productos, coadyuva a mejorar la mercadotecnia, a elevar el nivel de valor agregado, a fortalecer la competitividad, acelerar el desarrollo industrial y a mejorar la calidad del producto.

Asimismo, como la empresa pequeña tiene una estructura de costos unitarios menos pronunciada que la grande, ésta última aprovecha a las primeras para evitar un alza pronunciada en sus costos (a partir del costo mínimo), lo cual esta aunado al hecho de que la coordinación de producción entre la empresa organizadora y la cadena sucesiva de subcontrataciones reduce los costos de transacción. Debemos considerar, además, que la empresa organizadora que adopta el papel de asegurar el ingreso de las empresas subcontratadas contra la volatilidad, para que no pudiera haber un desincentivo de mantener la relación por parte de una empresa subcontratada, crea un sistema múltiple de proveedores; esta relación puede ser incluso más estrecha en caso de que se opte por mantener participaciones cruzadas en el capital.

Sin embargo, en el actual mundo globalizado con nuevas y crecientes exigencias se ha venido desarrollando en los últimos años un sistema de *subcontratación innovadora* con la idea central de reducir costos o lograr una mayor flexibilidad productiva; para lograr dichos objetivos la empresa contratante busca una relación permanente con la empresa subcontratada, la cual pasa a ser parte del equipo que diseña el producto final y no sólo un satélite del centro productivo, es decir, pasa de una relación de subordinación a una de cooperación. Esta desconcentración creativa ha dado paso a un sistema de innovación cooperativo que involucra a toda la red de producción y que ahorra recursos financieros a la gran empresa. Así pues, el beneficio es mutuo.

Pero hasta aquí sólo hemos hablado de las relaciones de subcontratación de empresas grandes con empresas de menor tamaño, por lo que debemos mencionar que existe otro tipo de redes: aquellas que se conforman entre *pequeños negocios que subcontratan entre sí*, de manera similar al de la subcontratación con la gran empresa. En este caso una pequeña empresa que recibe una orden de producto específico y que reconoce que sus costos son más altos, emprende un proceso de subcontratación que le permita cumplir su compromiso; de esta manera la pequeña empresa que subcontrata reduce sus costos fijos de mano de obra, flexibiliza su planta laboral, incrementa los estándares de calidad de los productos que le entregan y a todo lo largo de las diferentes etapas del proceso de producción.

Es posible afirmar que, en general, los procesos de subcontratación ayudan a resolver problemas de escasez de recursos (financieros, entre los más importantes), ya que en lugar de ampliar la capacidad instalada ante un incremento de la demanda, existe la opción de subcontratar sin necesidad de contar con amplios recursos financieros. Por lo tanto, es posible detectar relaciones de subcontratación entre Pymes derivadas de la falta de capital, de la falta de mano de obra, de la falta de capacidad tecnológica, de menores costos a través de la subcontratación y de la reducida capacidad productiva ante una demanda mayor a la común.

Las empresas pequeñas que subcontratan tienen ante sí el reto de mantener esas relaciones lo más controladas posible con el fin de evitar que otras empresas tomen su lugar como coordinadoras de la red; el problema claramente se hace más complejo al considerar que los encargos de producción que se les hacen muchas veces no tienen la estabilidad necesaria, es decir, los contratos tienden a mostrar una alta fluctuación. Ante toda esta situación lo que hacen los empresarios es diversificar sus relaciones de subcontratación. Un elemento que permite el control es el esquema de financiamiento entre la empresa coordinadora y las entidades subcontratadas, puesto que la empresa pequeña que coordina buscará reducir lo máximo posible el precio pagado hacia abajo para de esa forma aumentar su margen de ganancia.

Así pues, la importancia del sistema de subcontratación reside en el proceso de transformación desde una utilización indirecta de mano de obra barata a una división más racional del trabajo entre las empresas que poseen la tecnología original.

4.3 Alianzas Estratégicas

En los últimos años la propensión creciente de las grandes empresas para formar alianzas estratégicas unas con otras ha cobrado un vigor inusitado y está cambiando la estructura de la competencia internacional y, a fuerza de una nueva clase de interdependencia extrafronteriza, está forzando a los gobiernos a redefinir sus fronteras económicas y estrategias industriales. Sin embargo, es menester hacer mención que las alianzas estratégicas también pueden formarse entre grandes empresas y otras de menor tamaño.

Pero, ¿Qué es una *alianza estratégica*? La figura de la alianza estratégica puede definirse como “la unión, acuerdo formalizado o no, intercambio y fusión adquisición, entre dos o más empresas u organizaciones, destinado a alcanzar conjuntamente un objetivo definido. Este objetivo puede ser compartir o incrementar mercados, tecnologías, diseños, etc., o simplemente disminuir riesgos en la realización de proyectos conjuntos. Dicho de una manera más simple, una alianza estratégica es un contrato entre dos o más empresas para explotar sus ventajas competitivas.”⁴⁶ Estas alianzas estratégicas pueden darse en el ámbito comercial, financiero o técnico, y pueden ser de corto, mediano o largo plazo, tomando, entre otras, las siguientes formas: coinversiones, clubes de exportación, acuerdos de investigación y desarrollo, licencias, proyectos específicos, con proveedores, distribuidores o contactos.

Algunas de las razones que se arguyen para conformar alianzas estratégicas son: minimizar y compartir los altos costos y la incertidumbre en el área de investigación y desarrollo; conseguir economías de escala; compartir líneas de producto, canales de distribución, personal directivo y especializado, y medios y servicios de abastecimiento; la reducción del ciclo de vida de los productos; expandir los negocios ya iniciados; integrar los procesos productivos; generar posiciones de mercado; tener acceso al nuevo conocimiento científico y a las tecnologías complementarias; evitar guerra de precios; evitar duplicidad de proyectos de investigación y desarrollo; creación y explotación de nuevas oportunidades de negocios y productos; transferencia de tecnología; y, penetración de nuevos mercados (locales, nacionales y extranjeros) ante la era de la globalización.

Esta modalidad de cooperación empresarial responde a intereses concretos de largo plazo y a un nuevo concepto de organización industrial. En Europa la creación de redes se ha visto asociada al proceso de fusiones estratégicas a través de las fronteras, proceso que ha sido reforzado por una creciente oleada de alianzas estratégicas entre empresas europeas y otras de diversos países. Pero también se ha procurado inducir dichas alianzas, preferentemente hacia el interior de la Unión Europea, con el fin de detener las que se llevan a cabo con empresas de origen japonés y norteamericano.

⁴⁶ Suárez González, Eduardo, “La Cooperación Empresarial” en *El Mercado de Valores*, Nacional Financiera, No. 2, Febrero 1995, Pág. 20, México.

Por otro lado, en el caso de una alianza estratégica entre una empresa de menor tamaño cuyo origen sea un país en vías de desarrollo con una empresa multinacional, esto puede ayudar al desarrollo de sectores en los países anfitriones proveyéndoles de la tecnología y el capital suficientemente necesario para explotar aquellos recursos nacionales inamovibles de los cuales este bien dotado. Al mismo tiempo puede ayudar a liberar la capacidad en el país de origen para que se concentre en la producción de bienes que requieren de recursos en los cuales tiene una ventaja comparativa.

Existe otra modalidad de alianza, la llamada *Joint Venture*⁴⁷. En la Joint Venture (riesgo conjunto) debe existir por lo menos una concurrencia de voluntades de dos o más empresas; es un convenio que produce o transfiere derechos y obligaciones entre las partes que lo celebran. En dichas alianzas las partes involucradas puede aportar recursos o esfuerzos, es decir, bienes mueble o inmuebles, créditos, derechos e intereses jurídicamente tutelados, trabajo, conocimiento del negocio (*know-how*), formas de organización, estrategias publicitarias, etcétera.

La joint venture establecida entre un empresario mexicano y un extranjero proporciona grandes beneficios mutuos, entre ellos destacan: en el caso del industrial mexicano, éste obtendrá financiamiento a menor precio, acceso a tecnología de punta y la posibilidad de contar con condiciones favorables para realizar actividades de exportación; por su parte, el empresario extranjero logrará la entrada al mercado mexicano en condiciones muy favorables, absorbiendo un margen de riesgo y costos menor que si iniciara un negocio en nuestro país con capital 100% extranjero.

Empíricamente, la joint venture constituida por asociados nacionales y extranjeros, da lugar a que las aportaciones mexicanas consistan primordialmente en la gestión del negocio, la mercadotecnia y la distribución, así como la planta y equipo. Por su parte, la aportación extranjera consiste en capital de trabajo, maquinaria y equipo y, desde luego, en tecnología de punta y estructura necesaria para la comercialización del producto o servicios, según corresponda, en el extranjero.

4.4 Algunas Experiencias

Tal y como se ha venido mencionando, las nuevas circunstancias en que se desenvuelven las firmas pequeñas constituyen factores esenciales que han generado una creciente necesidad de buscar nuevos esquemas de desarrollo para este estrato industrial y que resulten más ágiles y eficientes para el cumplimiento de sus objetivos, pues las empresas que actúan en el mercado mundial ya no compiten de una manera centralizada y hasta aislada, sino como conglomerados industriales, es decir, como grupos empresariales organizados en redes de colaboración, en otras palabras, ante las aludidas circunstancias las

⁴⁷ Véase: Sánchez Soto, Gustavo, “*Joint Venture: Una Estrategia Para Hacer Negocios*” en *El Mercado de Valores*, Nacional Financiera, No.8, Agosto 1996, México.

empresas se han visto obligadas a buscar el logro de ventajas competitivas que les permitan concurrir en el mercado libre con eficiencia.

La estrategia que han adoptado las firmas pequeñas industriales para hacer frente al nuevo contexto mundial varía de país en país y en gran medida dependen de la orientación que tenga la política económica e industrial en sus países de origen y las metas nacionales que persigan.

Un mecanismo cooperativo de organización industrial que ha contribuido a impulsar la pequeña empresa exitosamente es el esquema italiano del *Consortio*. Esta figura consiste en que varias empresas medianas y pequeñas se reúnen y constituyen, con las aportaciones de todas, una nueva empresa, sin que ello implique la consolidación de muchas empresas pequeñas en una sola; esto permite avanzar en eficiencia al tiempo que se respeta la autonomía y creatividad de las unidades productivas. Una de las razones para conformar los consorcios es que en fases como la de comercialización y exportación, por ejemplo, los costos son demasiado elevados para los pequeños negocios, y aunque de forma directa el consorcio ni compra la mercancía, ni la vende, ni se encarga de la transportación, ni el financiamiento, ni el aseguramiento, sí es el encargado de proporcionar a sus afiliados servicios especializados de información sobre mercados y oportunidades de ventas al exterior, investigación y desarrollo de productos y procesos, contactos con clientes, manejo de las comunicaciones, asesoría y servicios técnicos, servicio de traductores, organización de ferias, capacitación, servicios de fax y telex, y apoyo legal.

Los consorcios también surgen como una forma para salir al paso al problema del financiamiento, para lo cual se constituyen en *consorcios para el aseguramiento del crédito*, que no es otra cosa que un fondo de garantías que se constituye con las aportaciones de los afiliados. Estos fondos garantizan generalmente créditos de corto plazo. El fondo responde por las obligaciones de los afiliados. Mediante el consorcio se aprovechan las economías de escala en alguna fase de los procesos de producción, comercialización y financiamiento.

El origen de las redes de producción en Estados Unidos puede ubicarse sin lugar a dudas en la industria militar, dentro de la cual se ha procurado mantener relaciones muy estables con proveedores y subcontratistas. Ante la experiencia aludida en la milicia y frente al nuevo contexto mundial de reorganización industrial, las grandes industrias norteamericanas han comenzado a adoptar amplios esquemas de subcontratación (como es el caso de la General Motors y Ford) e incluso alianzas estratégicas con empresas de otros países. Estos nuevos procesos conllevan a una descentralización de la producción, creándose largas cadenas de proveedores y subcontratistas para poder poner en marcha procesos como justo a tiempo o de calidad total, rompiendo una gran parte de la tradicional relación vertical burocrática e inflexible que incrementaba los costos y reducía la calidad de los productos.

Por otra parte, en México existe un intento por conformar eficientes redes de producción con el objeto de impulsar el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas industriales, para lo cual se acuñó el término de *Empresas Integradoras* (abordado en el apartado final del capítulo anterior); sin embargo, aún hoy en día los

esfuerzos emprendidos no han dado los resultados que se esperaban y más bien son incipientes. Hasta la fecha, pocas son las compañías que se han incorporado a los programas que impulsan este tipo de empresas (había 173 en 1996), en buena medida, según se señala, por la desconfianza entre los empresarios y los hábitos muy arraigados de trabajo individual, por la resistencia a compartir información que se considera confidencial para la empresa y por la falta de deseos de emprender tareas en común por sospecha de que la contraparte no cumplirá con los compromisos asumidos. En lo que se refiere a las alianzas estratégicas, éstas se dan en México en la mayoría de los casos entre grandes empresas, pues muchos empresarios de las Pymes no han pensado siquiera en la conveniencia de conocer otras formas de producción, es decir, muchos se resisten a incursionar en nuevos ámbitos por el temor a lo desconocido o por una real incapacidad de explotar las nuevas oportunidades.

En el caso de Japón, seguido por otros países del este asiático, existe una tendencia hacia la descentralización de la empresa grande pues la mayor parte de éstas basan su funcionamiento en sus relaciones de subcontratación a través de las cuales externalizan actividades diferentes de las realizadas hacia el interior de la misma empresa.

A consecuencia de lo anterior, muchas de las firmas pequeñas están vinculadas al sistema de subcontratación del país, el cual tiene características muy peculiares. En este país los subcontratistas tienen una relación de dependencia muy fuerte hacia un número reducido de grandes empresas (en 1994, 35% de las Pymes vendía más del 70% de su producción a la principal empresa contratante, en tanto en Europa y Estados Unidos la proporción era de 20%) y, en general, mantienen una relación de negocios estable y duradera. La estabilidad de la relación hace que la empresa contratante proporcione asistencia técnica al subcontratista que le asegura un nivel de ventas estable, lo cual lo obliga a satisfacer los estrictos requerimientos que le impone la empresa compradora en términos de reducción de costos.

Otra característica única del sistema de subcontratación japonés frente al americano o europeo es que es escalonado ya que cuenta con muchos niveles. El “primer nivel” está constituido por los subcontratistas primarios que son las empresas que proveen partes funcionales a las industrias grandes en forma directa (para una empresa automotriz grande, por ejemplo, ésta tiene relación directa con 150 empresas subcontratistas, en cambio en Estados Unidos la General Motors tiene vínculos comerciales en forma directa con 12 mil 500 subcontratistas). Asimismo, las Pymes que integran el primer nivel en Japón utilizan componentes más pequeños que son manufacturados por las empresas de “segundo nivel” de la estructura industrial (que suman alrededor de 2 o 3 mil para el caso de la automotriz japonesa) y que actúan como proveedores del primer nivel. A su vez, las compañías de segundo nivel mandan a maquilar una parte de los componentes que necesitan a empresas del “tercer nivel”.

De esta forma, y en el caso específico de una empresa automotriz japonesa, todo el sistema industrial se compone de 13 mil 600 subcontratistas, pero ésta sólo tiene relación directa con 150 empresas del primer nivel. Esta empresa automotriz, en particular, sólo produce 30% de los componentes de los automóviles, 70% restante lo fabrican las empresas subcontratistas externas. Para las empresas norteamericanas estos datos registran cifras

inversas. Se dice que empresas como Ford y General Motors producen al interior 70% de sus componentes y 30% restante lo adquieren de proveedores externos. Esta situación se presenta en muchas industrias, pues lo cierto es que toda la planta industrial de Japón se basa en las pequeñas y medianas empresas subcontratistas.

Así pues, una de las características de la relación entre las empresas compradoras y las Pymes es que han sabido establecer vínculos comerciales de largo plazo, aún cuando las primeras exigían términos muy estrictos en sus demandas. Estas exigencias se compensaban por el hecho de que las firmas pequeñas tenían aseguradas sus ventas o recibía asistencia técnica y financiera cuando así lo consideraban necesario. Pero a pesar de ser un sistema de subcontratación funcional y benéfico para las empresas pequeñas, en los últimos años éste tipo de relación se está rompiendo debido a las presiones económicas que las grandes empresas tiene que enfrentar por la continua revaluación del yen; las empresas contratantes japonesas que eran las principales clientes de las subcontratadas, están exportando sus instalaciones y capacidad de producción al exterior dejando un gran vacío en el mercado, aunado a que sólo los grandes subcontratistas (los de primer nivel) son los que están produciendo las partes y, con ello, han dejado en la deriva a los especialistas del segundo y tercer nivel de la estructura piramidal de subcontratación.

Con todo esto es posible afirmar que, en general, el agotamiento del modelo fordista generó nuevas alternativas en las vinculaciones interempresariales, ya que durante la vigencia de éste la descentralización y las relaciones de subcontratación se circunscribían a buscar oportunidades de reducir los costos. Ahora, las grandes industrias acostumbradas a una concentración vertical, están recurriendo cada vez más a la externalización de algunas actividades, lo cual ha posibilitado una mayor participación de las firmas pequeñas en el aprovisionamiento de las grandes empresas.

Asimismo, debemos señalar que la globalización ha modificado la naturaleza y la pauta de industrialización, ya que en la actualidad aún las firmas más pequeñas se ven enfrentadas a competidores internacionales, pudiendo aprovechar ciertas ventajas que les ofrece su vinculación con empresas transnacionales por medio de acuerdos de licencia o de franquicia, acuerdos de subcontratación o hasta alianzas. Y aunque mucho se ha señalado que la era de la globalización ofrece oportunidades sin precedentes a las Pymes de los países en desarrollo, se tiene que considerar que éstas tiene poco que ofrecer en términos tecnológicos o de otra índole, por lo cual las “alianzas” que vinculan a las empresas de los países más industrializados con las de países en desarrollo tienden, más bien, a centrarse en el acceso a los mercados o toman la forma de relaciones que procuran mejorar la eficiencia, como las de subcontratación. En muchos países los acuerdos sobre tecnología entre compañías locales y empresas extranjeras así como los de know-how son cada vez más populares, especialmente cuando las empresas tienen capacidades financieras y tecnológicas y se encuentran interesadas en conservar su autonomía.

Finalmente, todo lo hasta aquí plasmado nos permite inferir que el estrato de micro, pequeñas y medianas empresas industriales muestran, hoy en día, un renovado dinamismo y un interés inusitado dada su fuerte participación en la actividad económica, principalmente en términos del empleo, lo cual es evidencia de que el proceso al gigantismo se ha venido frenando y ha iniciado un replanteamiento de sus estrategias productivas, optando por la

externalización de ciertas actividades como un recurso. Así, a principios del tercer milenio se observa con claridad el avance lento y generalizado de la conformación de una economía basada en la redes, a través de la combinación de empresas de todos los tamaños. Tal vez ello conllevara a que las empresas más pequeñas se beneficien, cada vez más, de las economías de escala y del poder de mercado de la gran industria, a la vez que ésta última aprovecha la flexibilidad productiva y el potencial de las pequeñas, conformando relaciones más equitativas que sustituyan el predominante verticalismo subordinado.

Sólo cabe esperar que México logre insertarse con oportunidad y de manera adecuada a éste nuevo contexto mundial para que aproveche las ventajas que trae consigo y así superar los amplios rezagos que aún subsisten en los diversos ámbitos de la vida económica, social y productiva.

CONCLUSIONES

Una vez finalizada la investigación, y no sin antes reconocer que se ha llevado a cabo de manera somera y sin abarcar otros temas relacionados con el financiamiento de las micro, pequeñas y medianas empresas industriales, podemos afirmar, como una primera conclusión, que durante muchos años la idea del desarrollo industrial estuvo asociada ineludiblemente a las grandes empresas manufactureras, pues son éstas las que, al menos teóricamente y de acuerdo con algunos enfoques, promueven las innovaciones y los procesos fabriles más productivos, para incorporarlos a su acervo tecnológico y después difundirlos por todos los ámbitos de la economía. No obstante, durante la segunda mitad del siglo pasado, se comenzó a tomar conciencia y se ha venido reconociendo cada vez más que frente a las grandes compañías existen empresas de mucho menor escala que son tan antiguas como el capitalismo contemporáneo y que cumplen hoy en día un papel esencial en el desarrollo económico de todos los países, aún en aquellos con un grado de desarrollo muy elevado como Estados Unidos y Japón; es decir, se ha dado una importante revaloración del papel que desempeñan las firmas pequeñas en todo el mundo.

En esta nueva perspectiva 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, lo cual quiere decir que cada estrato empresarial tiene una mayor eficiencia o competitividad en algún aspecto operativo o fase del proceso de producción. En realidad, hemos podido constatar que la operación de ambos grupos de empresas esta interaccionándose, prueba de ello es el auge que tienen en algunos países figuras como la subcontratación, las alianzas estratégicas y las empresas integradoras; un ejemplo de ello lo podemos encontrar donde las empresas pequeñas dependen de la existencia del poder de compra de la gran empresa, así como de sus canales de comercialización, a la vez que las grandes compañías dependen de las firmas pequeñas 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.

Asimismo, a lo largo de ésta investigación, y de acuerdo con las evidencias estadísticas disponibles, se ha podido comprobar que uno de los rasgos distintivos del desarrollo de la economía mexicana durante muchos años ha sido el crecimiento de las micro, pequeñas y medianas empresas en casi todos los sectores y ramas de la economía; sin embargo, debemos recordar que son las ramas llamadas “tradicionales” (textiles, calzado, alimentos, metálica-básica, etcétera) las que siguen predominando en el tejido industrial de nuestro país, y especialmente si se trata de “firmas pequeñas”. Pero esta es sólo una de las características de las Pymes, inherente a la mayor parte de los países en desarrollo donde actúan básicamente como mecanismos de subsistencia, no así en los países industrializados en los cuales se caracterizan por su fortaleza tecnológica y, en

general, por una mayor contribución al crecimiento económico de sus economías en un contexto económico favorable. Además, no olvidemos que el sector industrial despierta un interés especial debido a que el crecimiento real de la economía del país depende del esfuerzo productivo en la industria de la transformación y en otros sectores que producen otros bienes o, lo que es lo mismo, cuando el proceso genera valor agregado.

Pero lo que es pertinente recalcar y reconocer, y que es innegable, es la importancia de las “firmas pequeñas”, no sólo por el peso que tiene en el número de establecimientos fabriles a nivel nacional, sino por su contribución al crecimiento económico, por la generación de empleo y porque representan una opción para mejorar los índices de equidad existentes en nuestro país.

Por otra parte, el problema del financiamiento no es el único al que tienen que hacer frente las “empresas pequeñas”, pero sí es uno de los más graves y el detonante de otros tantos que ya se han enumerado con anterioridad. Es vital el recordar que los requerimientos de financiamiento surgen de una incapacidad que tienen estas empresas para generar sus propios flujos de efectivo internos necesarios para cubrir sus necesidades de inversión, en virtud de lo cual acuden a fuentes externas para solventarlas. Es entonces cuando podemos afirmar que uno de los problemas de las Pymes para obtener financiamiento es la poca accesibilidad que le brindan los intermediarios financieros formales, entre otras cosas por: falta de garantías o avales, altas tasas de interés, falta de un amplio esquema institucional de apoyo, un débil posicionamiento del mercado por una oferta y/o demanda de sus productos altamente fluctuante (que impide tener una apreciación correcta de la viabilidad de la empresa), excesivo burocratismo en trámites y papeleo, falta de información adecuada, etcétera.

La *hipótesis* que se planteó en la introducción de la presente investigación ha sido *comprobada*, es decir, se confirma que es necesario realizar nuevos análisis para establecer políticas de apoyo a sectores como las Pymes, pues hasta ahora las políticas aplicadas no han dado los resultados previstos y no han sido suficientes para impulsar adecuadamente el desarrollo de este tipo de empresas; además, se llega a la conclusión de que el tamaño propio de estas industrias impone un límite a las oportunidades que se les presentan y les reduce sus posibilidades de acceso a los mercados formales de crédito. Por lo tanto, *sí* es necesario realizar profundas modificaciones a la política económica y a la política industrial, así como a los diversos esquemas de financiamiento existentes, buscando en todo momento reformar, ampliar y consolidar la red de intermediarios financieros para que esto redunde en más créditos, de mejor calidad (en plazos y montos) y a un menor costo. Pero también se constató que el proceso de globalización y apertura económica que vive nuestro país presenta, a las “firmas pequeñas”, nuevos mecanismos para superar el problema del financiamiento y para sus relaciones interempresariales, por lo cual se requiere realizar la reforma financiera adecuada y desarrollar los instrumentos necesarios para que nuestras empresas micro, pequeñas y medianas se beneficien del proceso de apertura.

Sin embargo, es necesario hacer algunas consideraciones que maten las aseveraciones del párrafo anterior. El impacto de algunos programas de apoyo a las Pymes que se revisaron tienen impactos diferenciados, pues al existir marcadas diferencias intersectoriales, una medida implementada no beneficia o repercute negativamente ni de la

misma manera o en la misma dimensión a todas las empresas. Es decir, no todos los programas instrumentados por el gobierno mexicano o por los intermediarios financieros privados han tenido el mismo éxito con todas las empresas, y más bien puedo afirmar que en muchos casos los programas han contribuido más a mantener a las empresas en operación que a impulsar su crecimiento.

Es un hecho constatado, y con evidencias muy claras, que el libre mercado genera una insuficiencia de fondos de mediano y largo plazos, debido a que el sistema bancario se concentra en lo segmentos más rentables, lo cual se traduce en una actitud restrictiva en la concesión de créditos a los pequeños negocios por el mayor riesgo y alto costo individual que éstos representan. Por ello, se considera que las autoridades financieras han optado por crear instituciones de carácter público que compensen y cubran las demandas de fondos prestables que las instituciones privadas no hacen. En definitiva, las instituciones de crédito especial (banca de fomento) deben actuar como un instrumento de las autoridades económicas cuya finalidad sea complementar a la iniciativa privada, pero sin sustituirla. Las acciones de las instituciones de crédito especial se deben orientar de una manera general a favorecer el impulso de las micro, pequeñas y medianas empresas. El punto 7 (*Consideraciones Generales*) del Capítulo III muestra una visión más amplia acerca del papel que debe desempeñar la Banca de Fomento en la promoción de las “firmas pequeñas”, por lo cual remitimos dicha discusión al aludido apartado.

Recordemos que el crédito para una empresa o el ahorro de otras personas no es grave cuando sólo es complementario y se refleja más en un incremento de la inversión que del consumo, y cuando está bien invertido en transables que realzan la capacidad de pago. La evidencia empírica ilustra la importancia crucial de una mejor comprensión del hecho de que el crédito por sí mismo no representa una mejor opción para el desarrollo de las Pymes, pues gran parte de éstas industrias se encuentran sobreapalancadas y difícilmente su débil estructura y posición financiera soportarían con éxito un crédito mayor.

En este sentido, otra conclusión muy importante es que si bien el problema del financiamiento es un obstáculo para el desarrollo de las Pymes, éste no deriva exclusivamente de la inaccesibilidad a los créditos que se les presentan en las diversas instituciones financieras públicas y privadas, sino además deviene del reconocido, y tantas veces aludido a lo largo de la investigación, círculo vicioso conformado por estar concentradas en ramas generadoras de Bajo Valor Agregado-Baja Productividad-Reducido Margen de Utilidades, que se retroalimenta constantemente y que limita sus posibilidades de financiarse a través de la reinversión de utilidades, por lo cual debe recurrir constantemente al crédito para cubrir sus necesidades de inversión.

Así pues, debemos estar concientes de la influencia relevante de la tecnología en las diferentes fases del proceso productivo, en la eficiencia y en los ingresos de las industrias, por lo cual es evidente su relación con el problema del financiamiento. No olvidemos que en muchas ocasiones el factor tecnológico nos ayuda a mejorar la optimización bajo limitaciones presupuestarias. Las mejoras tecnológicas nos conllevan a un incremento de la productividad y a un incremento del valor agregado, lo cual genera más utilidades y niveles menores de requerimientos de financiamiento externo (considerado en este caso el proveniente de los préstamos cuyo origen se ubica fuera de la empresa misma). Por lo

tanto, el incremento de la productividad es otro elemento que posibilita el refinanciamiento de las empresas. Todo lo hasta aquí expresado deja en evidencia que no existe una sola forma de resolver los problemas y deficiencias del financiamiento.

Sintetizando, en la mayoría de los casos, la solución al problema del financiamiento de las micro, pequeñas y medianas empresas industriales no radica necesariamente en el crédito, ya que frecuentemente este sector se encuentra sobreapalancado, y porque aún en los tiempos más difíciles subsisten acudiendo a los mercados informales de crédito, donde los costos son más altos generalmente, lo cual demuestra su viabilidad económica.

Por lo tanto, es importante destacar que la modernización de las Pymes requiere no sólo de un sistema bancario amplio y diversificado, y de una amplia red de intermediarios financieros no bancarios (arrendadoras, uniones de crédito, empresas de factoraje, etc.) que apoyen el accionar de la banca de fomento y de la comercial, sino también de un mercado de valores actualizado y moderno que apoye y estimule la productividad y competencia de la economía, así como de instituciones públicas de fomento más eficientes y con estándares similares a la institución financiera privada más productiva. En otras palabras, los problemas que enfrentan las “industrias pequeñas” se deben tratar tanto en el ámbito micro como macroeconómico, conjuntando los esfuerzos de los sectores público, privado y social para impulsar adecuadamente las acciones encaminadas a su promoción y de ésta forma incrementar su participación en el crecimiento y desarrollo económico, y que paulatinamente se sumen y se conviertan en una pieza clave y fundamental en el rompecabezas de la estrategia de desarrollo económico nacional.

Asimismo, no se debe abordar por separado, para su solución, el problema del financiamiento de los otros problemas a que se enfrentan las Pymes, sino que se deberán atacar simultáneamente los diversos aspectos: técnicos, administrativos, tecnológicos, laborales, financieros, etc. Se deberá promover la obtención de financiamiento en condiciones de fomento a efecto de favorecer el cambio tecnológico de productos y procesos, equipamiento y modernización de las empresas, con base en esquemas especiales de carácter integral que incluyan aspectos de capacitación y asesoría técnica, medio ambiente, calidad total y de seguridad industrial, orientados a incrementar la competitividad.

Debemos tener muy claro, por otro parte, que la globalización obliga a que aquellos productores que antes se consideraban competidores, ahora se conviertan en socios. La amenaza de la competencia sigue obligándolas a ser eficientes; deberán continuar buscando oportunidades rentables para que otras empresas no aprovechen esas oportunidades y les quiten el mercado. El éxito del movimiento hacia mejores opciones de desarrollo para las Pymes (como la subcontratación, las empresas integradoras y las alianzas estratégicas) puede significar, simultáneamente, una reacción eficiente al ambiente cambiante combinado con ganancias diferenciales que surgen de una ventaja sobre las otras empresas que no lo hacen.

Una consideración interesante, por cierto, nos indica que sin prejuicio de que una red de Pymes presente potencialidades en sí misma, el elemento diferenciador y que más contribuiría a que las pequeñas empresas solucionen su problema de financiamiento, se

especialicen, incrementen su eficiencia y se vuelvan innovadoras, podría ser su vínculo con empresas de diferente tamaño, y particularmente con medianas y grandes que regularmente fijarían pautas de calidad siempre crecientes y arrastrarían a la pequeña empresa hacia una transformación sustancial. Los ejemplos de Japón y de Corea se esgrimen en apoyo de ésta tesis.

Es menester hacer un reconocimiento que lo más importante en el tema del financiamiento de las firmas pequeñas no radica sólo en realizar una descripción de la problemática, sino esencialmente de diagnósticos acompañados por propuestas específicas; propuestas que vayan desde el ámbito de las políticas macroeconómicas e instrumentos de fomento industrial, hasta modificar los criterios para otorgar créditos y facilitar las uniones y organizaciones empresariales.

Se concluye que se requiere desarrollar nuevas formas de creación de crédito e intermediación financiera y no sólo reorientar los recursos y las instituciones existentes. En tanto, la recuperación se puede basar en una primera etapa en una mayor utilización de la capacidad instalada, sin que necesariamente se produzcan cambios en el uso de los factores de la producción, procurando, sin embargo, un tránsito acelerado hacia mejores tecnologías que les permitan aprovechar las ventajas que estas representan. Bajo estas circunstancias, en el mediano plazo, la expansión de la producción y el empleo sólo podrá lograrse mediante el incremento de la inversión y una mayor eficiencia del aparato productivo.

Resulta importante reconocer y distinguir de la estrategia económica seguida en los últimos años, aquellos componentes que no funcionaron de los que representan una herencia positiva sobre la cual habremos de construir en el futuro. Esta distinción es esencial para que centremos nuestros esfuerzos en fortalecer los aciertos y diseñar mecanismos que nos protejan de incurrir de nueva cuenta en los mismos errores. El desafío es mayor porque han sido ya muchos años en que nuestra economía ha crecido apenas mediocre y esporádicamente e incluso ha tenido serios retrocesos.

De la discusión anterior se puede inferir que las micro, pequeñas y medianas empresas industriales pueden continuar cumpliendo con su papel en la sociedad actual, siempre y cuando se les ofrezca la oportunidad de resolver apropiadamente la problemática a la que se enfrentan.

Javier Del Castillo Solís
Enero de 2001

BIBLIOGRAFÍA

1. Antonelli, C., *La Nueva Tecnología de la Información y la Organización Industrial, Experiencias y Tendencias en Italia*.
2. Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras de Desarrollo (ALIDE), *Liberalización Financiera y Banca de Desarrollo* en Consideraciones Generales, México.
3. Aspe Armella, Pedro, *El Camino Mexicano de la Transformación Económica*, Fondo de Cultura Económica, México, 1993.
4. Bolsa Mexicana de Valores, *Anuario Financiero 1993*, México, 1993.
5. Calvo Thomas y Méndez L., Bernardo (coordinadores), *Micro y Pequeña Empresa en México Frente a los Retos de la Globalización*, Editado por CEMCA, México, 1995.
6. CANACINTRA, “Evolución Histórica de la Subcontratación de Procesos Industriales” en *Transformación*, Mayo 1989, México.
7. Casalet, Mónica, *El Mercado de Valores*, No.9, Septiembre 1996, Nacional Financiera, México.
8. Castiglia, Miguel Angel, “Impacto de los Programas de Crédito en las Pymes” en *El Mercado de Valores*, No. 2, Febrero 1996, Nacional Financiera, México.
9. CEPAL, *El Financiamiento de la Pequeña y Mediana Industria*. LC/R 1179, 31 de Julio de 1992.
10. Cook, Paul, “Liberalización y Política de Desarrollo Industrial en los Países Menos Desarrollados” en *El Trimestre Económico*, Vol. LV, No.217. Enero-Marzo 1988, México.
11. Correa, Eugenia, “Reorganización de la Intermediación Financiera, 1989-1993” en *Comercio Exterior*, Bancomext, Diciembre 1994, México.
12. Davenport, Robert W., *Financiamiento del Pequeño Industrial en los Países en Desarrollo*, Editorial Letras, 1970, México.

13. *Diario Oficial de la Federación*, 7 de Mayo de 1993 y 30 de Mayo de 1995, México.
14. *Ejecutivos de Finanzas*, “*La Problemática Financiera y Económica de las Pequeñas y Medianas Industrias*”, No.1, Enero 1991, México.
15. *Ejecutivos de Finanzas*, “*Apoyos Financieros a la Pequeña y Mediana Industria*”, No.11, Noviembre 1991, México.
16. *Ejecutivos de Finanzas*, No.7, Julio de 1995, P.P. 30-36, México.
17. Galván González, Roberto, “*Cinco Etapas en el Sistema Financiero Mexicano*” en *Empresas en Bolsa*, México.
18. Gereffi, G., “*Los Nuevos Desafíos de la Industrialización: Observaciones Sobre el Sudeste Asiático y Latinoamérica*” en *Pensamiento Iberoamericano*, No.16, Julio-Diciembre 1989, Madrid.
19. Kagami, M. y Ruiz Durán, C., *Potencial Tecnológico de la Micro y Pequeña Empresa en México*, Biblioteca de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, No.5, Nacional Financiera, 1993, México.
20. Kato, Kimihiko, *Esquemas de Financiamiento para la Pequeña y Mediana Empresa en el Japón*, Seminario Internacional sobre el Papel de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa en el Proceso de Globalización de la Economía Mundial, Marzo de 1993, México.
21. Keynes, John M., *Teoría General de la Ocupación, el Interés y el Dinero*, Fondo de Cultura Económica, 1965, México.
22. Kurose, Nobuhiro, “*Estrategia Administrativa para la Pequeña y Mediana Empresa en Japón*” en *El Mercado de Valores*, No.7, Nacional Financiera, Julio 1996, México.
23. Levy Orlik, Noemí O., *Determinantes de la Inversión Privada en México 1960-1985* (Tesis de Maestría, 1992), Facultad de Economía, UNAM, México.
24. López Espinoza, Mario, “*El Papel de la Banca de Desarrollo en la Estrategia Empresarial*” en *El Mercado de Valores*, No. 2, Febrero 1996, Nacional Financiera, México.
25. Mattar, Jorge, “*Fomento a la Industria Mediana y Pequeña en México, 1983-1988*” en *Economía Mexicana*, No. 9-10, 1987-1988, México.
26. Minsky, Hyman P., “*Los Procesos Financieros Capitalistas y la Inestabilidad del Capitalismo*” en *Investigación Económica*, No.167, Enero-Marzo 1984. Facultad de Economía, UNAM, México.

27. Minsky, Hymán P., *Las Razones de Keynes*, Fondo de Cultura Económica, 1987, México.
28. Nacional Financiera, “Fondo de Garantía y Fomento Industrial” en *El Mercado de Valores*, No.4, Enero 24 de 1955, México.
29. Nacional Financiera, “Operaciones del FOMIN en 1957” en *El Mercado de Valores*, No.5, Febrero 3 de 1958, México.
30. Nacional Financiera, *Características de la Industria Mediana y Pequeña en México*, 1974, México.
31. Nacional Financiera, “Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana” en *El Mercado de Valores*, No.6, Marzo 15 de 1991, México.
32. Nacional Financiera, *Programas de Apoyo Crediticio. Micro y Pequeña Empresa, Reglas de Operación*, Junio 1992, México.
33. Nacional Financiera, *Nacional Financiera 1989-1992, Hechos y Retos. Impulso para el Progreso de las Empresas en México*, 1993, México.
34. Nacional Financiera, “Consejo Nacional de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa” en *El Mercado de Valores*, No.6, Junio 1995, México.
35. Nacional Financiera, “Micro y Pequeña Empresa en México” en *El Mercado de Valores*, No.11, Noviembre 1995, México.
36. Nacional Financiera, “Acuerdo de Apoyo Financiero y Fomento a la Micro, Pequeña y Medina Empresa (Fopyme)” en *El Mercado de Valores*, No.9, Septiembre 1996, México.
37. Nacional Financiera, “Financiamiento Bursátil al Sector Privado” en *El Mercado de Valores*, No.11, Noviembre 1996, México.
38. Nacional Financiera, *El Mercado de Valores*, Varios Números: No.31, agosto 1 de 1955, Pág. 362; No.25, Junio 20 de 1955, Pág.289; No.12, Marzo de 1958, Pág.134; No.16, Agosto 15 de 1991, Pág.11; No.7, abril 1993; No.1, Enero 1995, P.P. 13-14; No.2, Febrero 1995, P.P. 23-26; No.4, Abril 1995, P.P. 32-35; No.5, Mayo 1995, P.P. 22-39; No.8, Agosto 1995, P.P. 3-7; No.11, Noviembre 1995, P.P. 6-13 y 26-31; No.2, Febrero 1996, P.P. 14 y 17-18; No.3, Marzo 1996, P.P. 21-23; No.4, Abril 1996, P.P. 17-25; No.9, Septiembre 1996; No.10, Octubre 1996, Pág.71. México.
39. Nakamura, Takafusa, *El Desarrollo Económico del Japón Moderno*, Ministerio de Relaciones Exteriores, Japón, 1985.

40. Ortiz Martínez, Guillermo, *La Reforma Financiera y la Desincorporación Bancaria*, Fondo de cultura Económica, 1994, México.
41. *Programa de Política Industrial y Comercio Exterior*, Caps. III y VI, 8 de Mayo de 1996, México.
42. Rozga Luter, Ryszard, *Planificación del Desarrollo Regional (Notas de Clase)*, Escuela de Planeación Urbana y Regional, UAEM, 1993, México.
43. Ruiz Durán, C., *Casos Exitosos de Desarrollo con Base en Micro, Pequeña y Mediana Empresa*, Nacional Financiera, Diciembre 1991, México.
44. Ruiz Durán, C., *Economía de la Pequeña Empresa*, Editorial Ariel-Divulgación, 1995, México.
45. Salinas de Gortari, Carlos, *Quinto Informe de Gobierno 1993. Anexo Estadístico; Sexto Informe de Gobierno 1994*, México.
46. Sánchez Soto, Gustavo, “*Joint Venture: Una Estrategia para Hacer Negocios*” en *El Mercado de Valores*, No. 8, Agosto 1996, Nacional Financiera, México.
47. Sanders S., Luisa, “*Fondo de Apoyo al Mercado Intermedio*” en *El Mercado de Valores*, No.3, Marzo 1995, Nacional Financiera, México.
48. Schumpeter, Joseph, *Teoría del Desenvolvimiento Económico*, Fondo de Cultura Económica, 1967, México.
49. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, *Programa para el Desarrollo Integral de la Industria Mediana y Pequeña*, México, 1985.
50. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, *Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994*, Febrero de 1991, México.
51. Smith, Adam, *La Riqueza de las Naciones*, Fondo de Cultura Económica, 1958, México.
52. Spencer Hill, Galen, *Guía para la Pequeña Empresa*, Editorial Gernika, 1988.
53. SPP, *Las Actividades Económicas en México*, Tomo 3/1980. Serie Manuales de Información Básica de la Nación, México.
54. Stiglitz, Joseph, *La Economía del Sector Público*, Editorial A Bosch, 1988, Barcelona.

55. Suárez González, Eduardo, “*La Cooperación Empresarial*” en *El Mercado de Valores*, No.2, Febrero 1995, Nacional Financiera, México.
56. Tavares, Concepción, *De la Sustitución de Importaciones al Capitalismo Financiero*, Fondo de Cultura Económica, 1980, México.
57. *The State of Small Business: A Report of the President*, Washington, D.C., US Government Printing Office, 1992.
58. Tomikuni, Shigemichi, “*El Estilo de Administración Japonés y la Reingeniería de las Pymes del sector Manufacturero*” en *El Mercado de Valores*, No. 9, Septiembre 1996, Nacional Financiera, México.
59. Werner, Martín, “*La Banca de Desarrollo:1988-1994, Balance y Perspectivas*” en *El Mercado de Valores*, No.1, Enero 1995, Nacional Financiera, México.
60. Zedillo Ponce de León, Ernesto, *Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000*, Presidencia de la República, México.
61. Zubirán Schadtler, Carlos y Ruiz Durán, C., *Cambio en la Estructura Industrial y el Papel de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas en México*, Biblioteca de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, No.2, Nacional Financiera, México, 1992.

A N E X O

E S T A D I S T I C O