

## **La micro, pequeña y mediana empresa en las estrategias recientes de desarrollo industrial y regional de México\***

Ismael Aguilar Barajas\*

### **Introducción**

El presente trabajo aborda el papel de la empresa micro, pequeña y mediana en las estrategias recientes de desarrollo industrial y regional de México. Para ello, cubre las tareas realizadas en este sentido durante el gobierno del Presidente Carlos Salinas De Gortari (1988-1994). Se hace un breve recuento de los programas que específicamente se diseñaron por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial y por Nacional Financiera para la micro, pequeña y mediana empresa mexicana, así como de aquellos programas con una orientación más explícita hacia el desarrollo regional, elaborados por la Secretaría de Desarrollo Urbano y Ecología, primero, y por la Secretaría de Desarrollo Social, después. Todo esto en el marco del Plan Nacional de Desarrollo que en su momento se formuló. Se encuentra que la normatividad correspondiente ha tenido entre sus constantes, la ausencia de una respuesta lo suficientemente comprensiva para abordar tal problemática (de las micro, pequeñas y medianas empresas así como del desarrollo regional), situación particularmente ilustrada por una marcada desvinculación de los asuntos sectoriales (industriales en este caso) con los territoriales (o de desarrollo regional).

\* Nota de los coordinadores: el trabajo original presentado en el Encuentro es más amplio; por razones de edición, lo aquí publicado corresponde a la parte más directamente vinculada al desarrollo regional.

• Investigador del Departamento de Economía y del Centro de Estudios Estratégicos del Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM), Campus Monterrey.

Más que llegar a una evaluación rigurosa y comprensiva de los resultados de tales programas, el análisis que se presenta se centra sobre la formulación de los mismos. Se considera que la más reciente crisis económica y financiera del país, con sus impactos adversos en el grueso del aparato industrial y en las condiciones de vida de la mayoría de la población, de algún modo pone al descubierto los alcances tan limitados con la instrumentación de los planeamientos correspondientes. Muchos meses antes de que estallara oficialmente la crisis en cuestión, ya había un amplio consenso en círculos industriales y académicos en el sentido de que la situación de las micro, pequeñas y medianas empresas era extraordinariamente difícil, particularmente en el caso de las micro y pequeñas. De hecho, ha sido motivo de debates y discusiones si el país contó o no durante el régimen con una política industrial.

Por otra parte, se considera que esta insuficiencia de respuesta política se ve especialmente agravada ante los nuevos retos que están enfrentando las micro, pequeñas y medianas empresas mexicanas. Lo anterior derivado de la apertura de mediados de los ochenta, de los acelerados procesos e impactos de una creciente y compleja globalización económica, así como, obviamente, de la puesta en marcha del Tratado Trilateral de Libre Comercio con los Estados Unidos y Canadá, y por supuesto de la más reciente crisis económica del país. Esto sugiere la ineludible necesidad de un mejor diseño de política. Estas reflexiones se enmarcan ante la formulación tanto del Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000, que por mandato constitucional tiene que presentarse a la nación a más tardar el 31 de mayo, como de los programas de mediano plazo correspondientes.

### Programas y estrategias regionales

A pesar de la obviedad de su importancia, se puede afirmar con cierta seguridad que las micro, pequeñas y medianas empresas han estado ausentes en el diseño de los planteamientos explícitos hacia lo urbano regional. Con todo lo debatible y cuestionable que pueda ser su efectividad, lo terri-

torial ha sido lo menos considerado en los programas de apoyo al sector industrial. No parece ser así en el caso de los programas más oficialmente vinculados con el desarrollo regional. Esta situación ha probado una y otra vez ser detrimental para el desarrollo económico del país, y es inconsistente con la creciente importancia que está adquiriendo la economía regional en el mejor entendimiento de las complejidades asociadas con los nuevos entornos de las economías nacionales e internacionales.<sup>1</sup>

La inclusión de la componente territorial hace todavía más relevante estudiar a fondo la estructura industrial de un país. Así lo han entendido los europeos y los asiáticos, al diseñar políticas tendientes a una mezcla industrial conveniente, en la que además de cuánto, también importan qué y dónde se produce. Como lo argumenta Prestowitz (1992:67), si hay diferencia entre potato chips y computer chips, a pesar de que en los dos casos de trate de chips y de que cien dólares de un producto sigan siendo cien dólares.

Entre las distintas discusiones sobre los impactos del Acuerdo de Libre Comercio en la economía de los Estados Unidos, se ha venido señalando la necesidad de una política de comercio exterior apropiada a los flujos esperados de bienes y de capital, que evite la "distorsión en la distribución regional de plantas y empleo" (Morici, 1992:94). De acuerdo con esta fuente, a pesar de que se pierden menos empleos con la migración de fábricas a México que con la que se da al sureste asiático, los efectos regionales en los Estados Unidos no dejan de ser menos problemáticos. Como lo sugiere Krugman y Obsfield (1994, cap. 8), es necesario partir de cómo funciona la economía regional para conocer mejor cómo funciona el comercio internacional. La desatención de los aspectos espaciales, no sólo puede conducir a un grave deterioro en la vitalidad de ciudades y regiones

1 Ver las consideraciones, de L. Klein (1994), Premio Nobel de Economía 1980, en torno a la distribución geográfica de la población y de las actividades económicas (con especial énfasis en la Ciudad de México), a la demografía y al medio ambiente, como elementos esenciales en una estrategia económica para México.

enteras,<sup>2</sup> sino que no da cuenta de la disfuncionalidad de los estados nacionales en el manejo de los asuntos económicos, principalmente de los flujos de actividad. Estos asuntos son mejor entendidos desde el punto de vista regional.<sup>3</sup>

Más específicamente, resulta incuestionable el papel a jugar por las ciudades en la nueva conformación de la economía internacional que se avisora para el nuevo siglo. Como se ha venido señalando, los distintos acuerdos de liberalización comercial imponen retos, amenazas y oportunidades. Qué tantos bene-

2 En este sentido, ver el editorial sobre las perspectivas de la economía norteamericana, aparecido en el número de mayo, 1993, p. 1, de la revista del Federal Reserve Bank of Cleveland, el cual ilustra los efectos adversos tanto del desarrollo desigual de muchas empresas, así como del cierre de compañías en el empleo y la inversión. También resulta ilustrativo el ejemplo de Moriri (1992) para los Estados Unidos, al estudiar la pérdida de empleo de la movilidad interregional de la industria. El autor documenta el caso de AT&T, empresa que contrató 450 trabajadores y generó otras 300 nuevas posiciones en su planta electrónica de Mezzquite (Texas), pero a expensas del desplazamiento de 1 000 puestos de trabajo de su planta de Radford (Virginia), a Mezzquite y Matamoros (Tamaulipas, México). Como claramente se señala en el texto (p. 98), a nivel nacional se registró una pérdida de sólo 250 empleos, pero para Radford este movimiento representó una reducción neta de 1 000 empleos. En relación con este punto, Grubbs y Welch (1994) señalan la importancia de programas diseñados para atender a la fuerza de trabajo desplazada, enfatizando sin embargo las restricciones presupuestales, y los alcances tan limitados de iniciativas que con esta orientación ya se han instrumentadas en el pasado. Ver también el trabajo de Conroy y Glasmeyer (1992-1993), para quienes las políticas actuales no contemplan las dislocaciones económicas a raíz del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, sugiriéndose tomar nota de la experiencia europea en el financiamiento de programas de ajuste social. Grubbs y Welch terminan argumentando que en el contexto de la historia reciente de la política de comercio de los Estados Unidos parece plausible la cambiante coexistencia de proteccionismo y libre comercio, sintetizando una competencia de intereses en una nueva política comercial.

3 Ver el provocador artículo de K. Ohmae (1993) sobre la emergencia del Estado Región, en contraposición a la noción de Estado Nación, donde se pone de manifiesto la importancia de los aspectos territoriales de la Economía. Ver también el artículo de Krugman (1991) donde se asienta la necesidad de volver los ojos hacia la economía regional y hacia la geografía económica, a efecto de entender mejor el comportamiento de la economía. En su artículo, aborda la presencia de causalidad circular (y acumulativa al estilo de Myrdal), para explicar la concentración manufacturera en las regiones que cuentan con ventajas iniciales.

ficios se pueden capitalizar será función de la respuesta de las economías urbanas.<sup>4</sup> No es muy difícil sostener que la intensa competencia por mercados, por insumos, y por flujos de inversión, por ejemplo, se da de hecho entre ciudades. En los albores del nuevo siglo, las áreas urbanas desempeñan un papel crucial en la formación y evolución de las ventajas comparativas y competitivas; al concentrar muchos de los ingredientes esenciales requeridos por la nueva competencia internacional: recursos humanos de alta calificación; la infraestructura productiva y social de mayor nivel; así como toda una estructura de toma de decisiones. La importancia de la economía de aglomeración sigue vigente.

#### *Programa Nacional de Desarrollo Urbano 1990-1994*

Este programa, formulado por la Secretaría de Desarrollo Urbano y Ecología (SEDUE) en 1990 (SEDUE, 1990) le asignó mucho énfasis a lo territorial y menos atención al entorno económico que le da forma al desarrollo urbano. Se tuvo poca preocupación con variables como empleo, la inversión, y por supuesto las empresas pequeñas. También acusó una marcada dependencia sobre la buena voluntad de otros sectores de la administración pública federal para que llevaran a cabo las propuestas y recomendaciones hacia lo urbano regional. En general, el Programa muestra un enfoque no muy realista de las fuerzas que moldean los acelerados procesos de urbanización, destacando por su puesto las fuerzas económicas. Bien podría argumentarse que la micro, pequeña y mediana empresa, no estuvo representada en el programa de mediano plazo del sector asentamientos humanos, el cual ha sido por excelencia el sector más directamente relacionado con el desarrollo regional en México, al menos más explícitamente.

4 Para una discusión más a fondo de estos temas, ver el último libro de Kresl (1992), sobre todo el capítulo 8 donde se presentan las conclusiones en torno a las respuestas de ciudades europeas, así como canadienses y de los Estados Unidos, a la liberalización comercial regional. Ver también el artículo de Kotler y otros (1993), sobre la mercadotecnia de ciudades, regiones y naciones, también en el marco de la nueva competencia internacional más precisamente en lo que se ha venido llamando como la guerra de los lugares.

*El programa de las 100 Ciudades de Sedesol*

El programa de las 100 ciudades fue elaborado por la Secretaría de Desarrollo Social (Sedesol) y dado a conocer en enero de 1993. Este Programa reviste características muy ilustrativas en torno al marco institucional para la planeación económica en México, y más particularmente en relación con el tema central de esta contribución: pequeña empresa y estrategias del desarrollo regional. Una vez que, durante la misma administración, la Sedue fue desaparecida, la mayoría de sus funciones fueron absorbidas por la Sedesol, a la que también se le asignó el Programa Nacional de Solidaridad (Pronasol). Aparte de este último programa orientado principalmente a combatir la pobreza y marginación, la Sedesol formuló el programa de las 100 Ciudades para enfrentar los problemas del desarrollo regional de México.

Al igual que el Programa Nacional del Desarrollo Urbano 1990-1994 este nuevo Programa considera que el patrón de distribución territorial de la nación y de actividades económicas resulta inadecuado para el país, aunque añade los retos impuestos por la apertura económica y las mayores exigencias de productividad. En consecuencia, se propone el reordenamiento de este patrón hacia uno más equilibrado. Se espera que los flujos migratorios se dirijan a los centros urbanos que tengan un mayor impacto de la apertura comercial, y que gocen de mayores ventajas de atracción; todo esto con una clara orientación hacia los mercados externos. Será prioritario, de acuerdo con el Programa que sean atendidos los rezagos de estos centros en materia de infraestructura, equipamiento y servicios urbanos, de tal forma que se responda a la demanda tanto de las nuevas inversiones como de la población migrante. Lo anterior es ubicado en el contexto de un más racional y sustentable aprovechamiento de los recursos regionales principalmente los naturales. En este sentido, se pretende desalentar la migración hacia las grandes zonas metropolitanas e incentivar la generación de empleo en ciudades de tamaño medio, a fin de dirigir hacia ellas población que de otra manera buscaría las grandes ciudades.

Una situación preocupante que debe resaltarse es el marcado conflicto entre las instituciones encargadas de la planeación

industrial con las responsables del desarrollo regional. Más bien parece que los programas de apoyo han ido en direcciones distintas —a menudo encontradas— en un marco de franca descoordinación y/o competencia intrainstitucional. Hasta el momento y analizando la historia del desarrollo regional en México desde 1970, casi todas las batallas han sido ganadas por las dependencias encargadas de lo sectorial o macroeconómico, en claro detrimento de los programas y acciones de aquellas con responsabilidad en lo urbano regional, al margen de las inconsistencias en los planteamientos de unas y otras.

Lo anterior parece ser válido aun en el caso de la prominencia que alcanzara la Sedesol. Para empezar, la Sedue fue desaparecida para dar paso a la supersecretaría de Desarrollo Social, a la que se asignó el programa económico favorito del gobierno del presidente Salinas de Gortari; el Pronasol. Se tiene mucha suspicacia en el sentido de que la nueva Secretaría fue conformada para respaldar una candidatura presidencial más que para darle congruencia a los programas gubernamentales del desarrollo nacional, incluidos aquí necesariamente los destinados a la industria micro y pequeña. Por otra parte es de recordar que la SPP fue desaparecida, y aparte de sus funciones fueron absorbidas precisamente por la Sedesol y la SHCP. Esto es particularmente conspicuo ya que la SPP tenía una responsabilidad directa en la elaboración del Plan Nacional de Desarrollo y en la formulación de la política regional.

Pudiera argumentarse que independientemente de los altos montos manejados por Pronasol, los alcances reales de la nueva supersecretaría Sedesol se limitaron a un manejo prácticamente urbanístico de la cuestión urbana-regional, con un enfoque muy convencional, y con un entendimiento incompleto de los asuntos económicos. Esto se refleja con gran claridad en su programa estelar de las 100 ciudades, las que al primer semestre de 1994 ya andaba en la 114.<sup>5</sup> El interés de este programa en los aspectos macroeconómicos, por ejemplo, fue incorporado posteriormente y con un tratamiento que pa-

5 En una situación que evidencia la enorme presión de distintas autoridades para que determinadas ciudades sean incorporadas en el programa de cuestión sin que necesariamente se den justificaciones técnicas convincentes de tal inclusión.

reciera superficial a la luz de las complejidades involucradas con la macroeconomía urbana.

En relación con esto último, literatura reciente está señalando las enormes dificultades para conocer más sobre cómo las fuerzas económicas moldean el crecimiento urbano. En este marco caben las interrelaciones entre las áreas urbanas con sus distintos niveles de productividad (total de los factores), con la demanda de productos urbanos (frecuentemente de sectores más dinámicos), y con los consecuentes impactos en el empleo ofrecido por las ciudades, en la migración hacia ellas, y, como resultado final, en la expansión urbana (Williamson, 1992), como lo evidencia Sik Lee (1989), mucho del fracaso de la política de empleo de las ciudades en desarrollo se debe a la ignorancia de cómo operan dichas ciudades y al desconocimiento de los efectos de la economía urbana de los distintos tipos de inversión (nueva, relocalizada o expandida) en la creación de fuentes de trabajo.

Todo esto en el entendido de que estas fuerzas económicas tienen que ver con factores externos e internos a las ciudades, y de que la tecnología juega un papel central en su productividad y, como resultado, en el desarrollo urbano.<sup>6</sup> Lo que se conoce de los procesos de suburbanización de las principales ciudades del mundo, por ejemplo, muestra con gran nitidez la necesidad de estudiar con mayor detalle estos procesos, como prerrequisito indispensable en las estrategias de desarrollo en las zonas metropolitanas, tanto en el mundo industrializado como en aquellos países de menor desarrollo relativo.<sup>7</sup> De

<sup>6</sup> En su trabajo Williamson consideró entre los factores externos a la demanda de capital extranjero, al precio de los bienes comerciables en los mercados mundiales y al incremento en los precios de energía. Entre los factores internos se tiene a la escasez de tierra arable, al sesgo urbano en las distintas políticas públicas y privadas, y al cambio tecnológico. En relación con la tecnología, Prud'homme (1991) analiza con lujo de detalle las implicaciones de los avances de la tecnología informática en el desarrollo de las ciudades.

<sup>7</sup> Ver los trabajos de Mills (1992) sobre las interrelaciones de eficiencia urbana, productividad y desarrollo económico; de Drennan (1992) en torno a las ciudades exportadas de servicios en los Estados Unidos; de Gilbert (1993) en torno a los cambiantes sistemas de asentamientos humanos en América Latina; y de Bartone (1991) en torno a la problemática ambiental en las ciudades del Tercer Mundo.

hecho, tal como lo argumenta Magaboungue (1992), en los albores del siglo XXI la acelerada urbanización quizás sea el problema social individual más importante que enfrentarán los países menos industrializados.

#### Algunos retos a enfrentar por la micro, pequeña y mediana industria

##### *El entorno internacional*

La problemática descrita para las empresas del sector subraya la magnitud de los retos que están enfrentando, los que se acentúan por un entorno internacional altamente cambiante y una agresiva competencia por los mercados nacionales. Como se reconoce expresamente, la mayoría de los problemas enfrentados por el subsector datan de mucho tiempo atrás, pero han sido agravados por las condiciones imperantes en los últimos años. El panorama reciente es más que desolador. Paradójicamente, no modernizar los procesos de producción, comercialización, capacitación y calidad de sus productos, puede traducirse en un mayor desplazamiento por fabricantes de otras naciones. Atender apropiadamente estas consideraciones, sin embargo, está lejos de ser una tarea sencilla.

Su integración dinámica al proceso de globalización es uno de los principales retos a enfrentar por las micro y pequeñas empresas en México, al igual que ocurre en otros países en desarrollo (Ruiz Durán, 1993). En la mayoría de los casos las batallas se libran para sobrevivir, y en sólo algunos se trata de competencia formal. La globalización económica parece ser marco de potenciales oportunidades y obstáculos para las micro y pequeñas empresas. En este sentido son ampliamente referidas sus características de adaptación, innovación, decisión y actuación, y, por supuesto, de creación de empleo, y su consecuente impacto en el desarrollo económico de los países. Se llega a argumentar que las PME—vistas incluso como alternativas al gigantismo industrial—están detrás de los fenómenos de los Distritos Industriales italianos, las Redes Empresariales en el Sudeste de Asia, de los Sistemas Productivos Locales franceses, precisamente por su capacidad para relacionar y movilizar

recursos económicos, políticos y socio-culturales a nivel regional.<sup>8</sup>

En el caso canadiense, las pequeñas empresas están siendo vistas como potenciales aportadoras a las prioridades nacionales de desarrollo, centradas en torno a la creación de empleo, a la reestructuración industrial (con énfasis en industrias clave), a la competitividad internacional expresada en una mayor penetración en los mercados internacionales, a la ampliación de la base fiscal, y la atención de las disparidades regionales.<sup>9</sup> Acordemente, se están proponiendo toda una serie de apoyos al sector, partiendo de la premisa de que las pequeñas empresas representan oportunidades y prioridades estratégicas de crucial importancia, y de que la política pública tiene un papel crítico que desempeñar en esta dirección. Entre las acciones propuestas se tienen una mejora en la infraestructura financiera, un tratamiento fiscal más favorable, una desregulación administrativa, incentivos e instrumentos de apoyo a la exportación (los que deben ser sostenidos aun en tiempos de cortes en partidas gubernamentales), y un fortalecimiento del sistema educativo. Concerniente a los apoyos financieros, se argumenta la necesidad de diseñar esquemas novedosos de capital de riesgo, fuera de la tradicional esfera bancaria —ya que, se considera, éste no ha sido negocio para los bancos—, aprovechando la experiencia de los fondos de pensiones y las ventajas fiscales para que los individuos puedan invertir en pequeñas empresas.

Sin embargo, también son referidas sus principales limitaciones para enfrentar los retos de esta globalización, entre los que se cuentan la "escasez crónica de financiamiento flexible" y la insuficiente capacidad administrativa.<sup>10</sup> En lo concerniente a América Latina, además de lo anterior, se deben de incluir los problemas de un bajo valor agregado y de un

8 Ver el interesante e ilustrativo trabajo de Villavicencio (1992) donde se trata de reexaminar el papel de las pequeñas empresas en el desarrollo industrial.

9 Ver el artículo de Morgan (1994) en torno a la importancia estratégica que mantienen los pequeños negocios en la economía de Canadá.

10 Ver el artículo de Layne (1993, p. 535) sobre la experiencia canadiense. Los entrecuñados son de él. Ver también el artículo de Phillips (1993) sobre la de Estados Unidos.

franco estancamiento en el crecimiento económico,<sup>11</sup> Para cumplir las cosas se argumenta en otras latitudes más industrializadas, que aun con políticas monetarias y fiscales adecuadas, las micro y pequeñas empresas seguirán adoleciendo del financiamiento necesario para su crecimiento. En el caso de Canadá, por ejemplo, se ha encontrado que aun con mercados maduros e instrumentos financieros eficientes, una de cada cinco pequeñas empresas no obtiene tal financiamiento, con todo y que muchas de estas empresas pueden ser proyectos viables.

De aquí se deriva la fundamental importancia del financiamiento gubernamental directo.<sup>12</sup> En el caso de Estados Unidos, se viene reconociendo que además de las limitantes financieras y tecnológicas, la capacidad administrativa debe ser motivo de seria consideración, a la luz del fracaso de muchas empresas, más por la falta de administración que de capital (Phillips, 1993). Al expresar, según este mismo autor, que en los próximos diez años se prevé una disminución de transnacionales de megatamaños y la expansión de la pequeña empresa, la política económica deberá, en consecuencia, ser concebida con una visión de largo plazo, en la que las instituciones de educación superior desempeñan un papel fundamental.

Por otra parte, en el marco de la crucial importancia del conocimiento tecnológico como nueva fuente de ventaja competitiva de las empresas, la capacidad de generar e innovar tecnología es el principal reto a enfrentar por las pequeñas empresas en sus intentos por sobrevivir en mercados de creciente competencia<sup>13</sup> y en contextos rápidamente cambiantes y de gran complejidad. Las modalidades de transferencia de tecnología, por ejemplo, están siendo afectadas por la globalización de los mercados mundiales, por la liberalización de las economías en desarrollo, por el acortamiento del ciclo de vida del producto, y por la acentuado y agresiva competencia. Más

11 El trabajo de Ruiz Durán (1993, pp. 524-528) amplía este argumento del bajo valor agregado.

12 Ver el artículo de Layne (1993).

13 Ver el interesante artículo de Villavicencio (1994) sobre las pequeñas y medianas empresas innovadoras. Y el de Correa (1994) sobre el nuevo escenario para la transferencia de tecnología y sus repercusiones para los países en desarrollo.

aún, cada vez resulta más difícil explotar tecnologías maduras en mercados protegidos —lo que anteriormente representó ventajas compensatorias para receptores de tecnología. Indudablemente que esto obliga a obtener y explotar más eficientemente la tecnología adquirida, y/o hacer esfuerzos por hacerse de tecnología propia en los segmentos que se pueda y sea factible hacerlo.<sup>14</sup>

Entre otros prerrequisitos para poder contemplar al menos el ingreso a los mercados mundiales, se tienen a una mayor eficiencia en la producción y a un mejor conocimiento de cómo operan los mercados externos. Esto es de especial relevancia para las empresas mexicanas ya que, según estimaciones, poco menos de la mitad desconoce la operación de estos mercados, y casi una cuarta parte no exporta debido a su incompetencia en costos, precios, o calidad.<sup>15</sup>

En conjunto, se considera que aproximadamente 40% de la producción, realizada por alrededor del 80% de las empresas de México —entre chicas y grandes pero fundamentalmente chicas—, no está en posibilidades de competir en los mercados internacionales (Rubio, 1994).<sup>16</sup>

Un asunto relevante en la discusión de las pequeñas empresas se refiere a las experiencias de integración económica regional, las que revisten gran importancia en el marco de las profundas desigualdades socioeconómicas del país, y de cara a los impactos en la economía regional de México del Tratado Trilateral de Libre Comercio. En estos terrenos los países europeos proporcionan todo un mosaico de lecciones ilustrativas. Contrariamente a los enunciados de la teoría neoclásica convencional, en el sentido de que las fuerzas del mercado pueden por sí solas equilibrar las disparidades territoriales de

14 Esta discusión se benefició en gran parte con el trabajo de Correa (1994, p. 758).

15 Encuesta *Micro y pequeña empresa en una economía abierta*, realizada por la División de Posgrado de la Facultad de Economía de la UNAM, y referida en el trabajo de Ruiz Durán (1993, p. 527).

16 En su conferencia el Dr. Rubio considera que alrededor del 40% de la producción industrial ya cumple exitosamente en la esfera internacional, y que otro 20% es producida por empresas que entiendan la necesidad de cambiar y saben qué hacer en los próximos meses. Así pues, el problema es el restante 40% de la producción.

desarrollo, al ser éstas producto de ajustes de corto plazo, la evidencia disponible de la (anterior) Comunidad Económica Europea no pareciera avalar tales postulados

Más aún, se ha venido insistiendo recurrentemente que tales disparidades entre y dentro de sectores y regiones bien pueden ser accentuadas precisamente con los procesos de integración económica.<sup>17</sup> Así, lo 'no competitivo' (industrias en declive y regiones periféricas) tenderán a enfrentar problemas de corto y de largo plazo, ya que lo 'más competitivo' (industrias líderes y regiones más prósperas) capitalizará el grueso de los beneficios derivados de los ajustes estructurales que trae consigo la integración en términos de inversión, recursos humanos, tecnología.

Lo paradójico, como lo subrayan Tomkins y Twomey (1992), es que una más eficiente integración requiere que lo territorial sea considerado y dé, en consecuencia, una política regional más efectiva. Como lo señala Millán (1989), ayudar a las regiones menos prósperas de Europa es un asunto de equidad pero también de buen sentido político. "Si se quiere que el mercado interno funcione, esto no puede ser sobre las espaldas de los económica y socialmente débiles" (p. 27). En términos más prácticos, lo anterior se ha traducido en el establecimiento de fondos de desarrollo regional para regiones e industrias, con la premisa de que éstas de algún modo tienen que ser 'compensadas' de los efectos indeseables de la integración.<sup>18</sup>

17 29 En este sentido ver el trabajo de Vanhove y Klaassen (1987), y los artículos de Millán (1989 y 1991).

18 Estos instrumentos se han convertido en instrumentos muy importantes de la política económica en general y regional industrial en particular, tanto a nivel comunitario como de países industrializados. Se tiene, por supuesto, regulaciones y consideraciones en torno a la gravedad de los problemas de áreas en particular, de los montos, y de la transparencia de la ayuda en cuestión. Los apoyos sectoriales se orientan dependiendo de si los problemas se deben a efectos recesivos sobre industrias específicas o si se trata de crisis de crecimiento (dificultades para satisfacer la rápida expansión de la demanda). Todo esto con la idea de evitar competencia innecesaria e ineficiente entre estados miembros, y de prácticas proteccionistas en el nombre de un desarrollo regional industrial más cohesionado. Ver el trabajo de Pappalardo (1993) sobre estos aspectos. Ver también el artículo de Vanston (1993), quien además de también subrayar la preocupación con el efecto distorsionante en la competencia de subsidios industriales y regionales (en la Comunidad Europea), da una

Con la reunificación alemana, por ejemplo, la industrialización registrada en Alemania Oriental ha generado resultados muy magros.<sup>19</sup> Las amplias disparidades económicas previamente existentes a la relativamente rápida desaparición de la frontera, acentuadas por la ausencia de períodos de transición para suavizar los ajustes correspondientes, implicaban de entrada una pesada losa sobre la industria oriental y sobre la economía de la Alemania Occidental. La escasa preparación de esta industria para enfrentar la competencia mundial no puede abordarse automáticamente con la integración a menos que se le destinen grandes inversiones, tanto de capitales como de tiempo mismo. La experiencia alemana muestra con gran nitidez la conveniencia de que las regiones subdesarrolladas vecinas de las más prósperas ofrezcan atractivos especiales a los inversionistas. En este sentido se concluye que la atracción de capital extranjero es una cosa, y otra muy distinta la acumulación de capital regional, principalmente en aquellas regiones menos desarrolladas. El apoyo a las industrias pequeñas y medianas es consistente con una estrategia que aliente la formación, la preservación y la acumulación de capital en estas regiones.

El diseño y la instrumentación de tal estrategia en el caso de las PME y sus múltiples ligas con el desarrollo regional de áreas menos avanzadas, sin embargo, no parece ser una tarea sencilla.<sup>20</sup> La pobreza relativa de algunas regiones europeas puede deberse a la ausencia de industrialización, o al patrón industrial seguido en el pasado. En este último caso, la estructura preexistente puede influenciar la conformación de la estructura presente (como las actitudes y habilidades de la fuerza de trabajo, por ejemplo). Otros aspectos diferenciales y dinámicos entre regiones son el papel del empresariado, y de la innovación y el desarrollo técnico.<sup>21</sup>

---

discusión más detallada de los costos y beneficios de la integración regional en diferentes bloques comerciales (EC, EFTA, NAFTA, ASEAN).

19 Ver el interesante y detallado análisis de Willmssen (1993) sobre las pequeñas y medianas empresas en Alemania. Este párrafo se basa en esta lectura.

20 Esta consideración aparece como una constante en casi todos los 16 ensayos que conforman el libro editado por Giacuzzi, Nijkamp y Storey, (1988).

21 Ver las contribuciones de Suárez-Villa y de Thomas en el libro anterior.

Esta preocupación con los impactos socio-económicos regionales de los procesos de apertura e integración, también se documenta en los Estados Unidos. Como lo indica Morici (1992), un efecto adverso estaría dado por un incremento en las ya de por sí crecientes disparidades en la distribución regional del ingreso. No obstante las estimaciones de que en general los niveles de vida en los Estados Unidos se ven favorablemente afectados con una mayor apertura comercial, los incrementos en el ingreso beneficiarían más a la fuerza de trabajo educada y preparada. De hecho, este mismo autor considera que las mayores importaciones mexicanas presionarían a la baja tanto a la calificación como a los salarios.

Lo que convendría rescatar pues es el papel crucial de las políticas gubernamentales para que las pequeñas empresas puedan responder a los retos de una mayor apertura y de una creciente competencia por los mercados nacionales e internacionales. La gran penetración de las exportaciones asiáticas, por ejemplo, al amparo de toda una serie de apoyos directos e indirectos, confirmarán también este involucramiento (no necesariamente proteccionismo) del gobierno en la política económica.

De acuerdo con estudios realizados por la Cámara Nacional la Industria de la Transformación (Canacintra),<sup>22</sup> la competitividad de las empresas medianas y pequeñas gravita en torno a dos grandes vertientes: la primera concierne a lo que haga o deje de hacer la empresa en cuestión (como mejores estrategias de planeación, administración, producción, proveedores, y de comercialización), y la segunda se refiere al ambiente en el que opera (como la infraestructura, financiamiento, regulaciones gubernamentales, disponibilidad de fuerza de trabajo calificada, y estabilidad económica). En estas circunstancias, además de la ya tan conocida práctica de los más pequeños empresarios a realizar casi todas las tareas, derivadas de la actividad fabril, resulta extremadamente difícil que cada empresa enfrente estas dos vertientes sin ningún tipo de asistencia externa.

---

22 Este párrafo y algunos puntos del anterior se basan en el trabajo de Terrones López (1993), entonces Vicepresidente de la Canacintra.



En este marco resultará fundamental la existencia de una política concertada para el desarrollo industrial regional, a tono también con lo que ocurre en la esfera internacional, en la que participen los directamente afectados y con responsabilidad en estos asuntos. México no puede seguirle apostando tan marcadamente a ventajas comparativas tradicionales de una relativa abundancia de recursos naturales y de fuerza de trabajo, descuidando aspectos estructurales que inciden en el desarrollo de las EPM, como el fortalecimiento de los avances tecnológicos, por ejemplo, con aplicaciones cruciales en la organización y localización territorial de la producción.

### Conclusiones

El fortalecimiento de la industrialización regional requiere pues de un conocimiento más profundo en torno a las limitantes de su desarrollo, en este caso las correspondientes a los subsectores de la micro, pequeña y mediana empresa. Esto no puede abordarse con un simple listado de factores que inducen u obstaculizan el desarrollo industrial—situación endémica en la mayoría de los planteamientos oficiales sobre la materia. Desafortunadamente la tarea resulta mucho más complejada. Bastaría aquí con subrayar que se ha venido reconociendo desde hace más de 20 años, no sólo para México sino también para el contexto latinoamericano, la interrelación entre los factores que limitan el crecimiento industrial (CEPAL, 1974a,b). Por ejemplo, el acceso limitado a la asistencia gubernamental afecta adversamente el desempeño de las empresas. Las limitaciones financieras limitan la adquisición de maquinaria y equipo apropiados, lo que aunado a instalaciones inadecuadas conduce a producción ineficiente. En esto último también tiene que ver la inadecuada administración y organización de la producción.

Existen muchas otras variables interrelacionadas con toda una gama de complejidades subyacentes. En este sentido se encuentran los bajos niveles de productividad y su asociación con una desigual distribución del ingreso, lo que a su vez distorsiona los patrones de consumo, y la

creación de empleo.<sup>23</sup> La falta de recursos financieros también dificulta la contratación de personal calificado, lo que obviamente incide negativamente en la producción. La baja calidad de los productos dificulta su venta, situación que se ve acentuada con los problemas de comercialización. En otro orden de cosas, muchas de las limitantes de las empresas se deben a su bajo nivel tecnológico, derivado a su vez (parcialmente al menos) de la obsolescencia de la maquinaria y equipo, de recursos limitados o inexistentes para la innovación y la adquisición de tecnología avanzada, y de un uso muy reducido tanto de la investigación generada en las instituciones públicas como de la información científica disponible.<sup>24</sup>

Lo anterior es particularmente serio, ya que la experiencias exitosas de pequeñas y medianas empresas innovadoras subrayan la importancia de redes de apoyos conducentes en esta dirección.<sup>25</sup> Más que medidas de coyuntura, aisladas y transitorias, la inducción y el fortalecimiento de las capacidades tecnológicas (como la innovación) ratifican la imperiosa necesidad, ya indicada arriba, de contar con una política, comprensiva de desarrollo tecnológico. Partes fundamentales de dicha política serían los esfuerzos gubernamentales, los de la iniciativa privada, los marcos legales e institucionales, en un horizonte de mediano y largo plazos. En este sentido, conviene recordar la serie de apoyos instrumentados desde mediados de los años ochenta en algunos países más industrializados, entre los que se tienen el acceso a la información tecnológica, la formación y capacitación de cuadros técnicos y de personal de planta, respectivamente, la asistencia en materia de tecnología, y el capital de riesgo tecnológico.

Las estrategias de crecimiento económico regional auto-sostenible vía industrialización necesariamente tendrían que

23 Ver en este sentido el trabajo de Marcos (1988, p. 10), y sus propuestas para una nueva política industrial a partir de estas consideraciones entre la productividad, el consumo y el empleo.

24 Esta situación ha venido documentándose desde hace mucho tiempo, Ver, por ejemplo, el trabajo de Garibay Mendoza (1984), y el número 3 (marzo de 1986) de *Transformación* (revista de la Canacintura), donde se subraya la escasa consulta de información tecnológica de las empresas más pequeñas.

25 Este párrafo se basa sustancialmente en el artículo de Villavicencio (1994).

contemplar el fortalecimiento de la base industrial local, especialmente si se trata de micro y pequeños negocios. Las políticas de fomento a la creación de empleo deberían ser congruentes con las habilidades existentes de la fuerza de trabajo, lo que necesariamente conduce a la importancia de programas adecuados de capacitación y entrenamiento. En términos aún más generales, bien podría argumentarse que en mucho el poco éxito alcanzado en este sentido se debe a un entendimiento incompleto de cómo funcionan los mercados laborales.

En este sentido, las estrategias y líneas de acción particulares tanto de los programas (explícitos) de apoyo a la micro, pequeña y mediana industria, como los correspondientes al desarrollo regional en México, requerirían partir de una base bien informada que incluya aspectos socioeconómicos, demográficos, educacionales, y otros más directamente vinculados con la oferta y demanda de fuerza de trabajo, tales como salarios, migración, desempleo e inversión pública y privada. Tal como se ha venido señalando desde hace ya mucho tiempo (Nijkamp, 1983 y 1984; Rietveld, 1984), esta base o sistema de información incorporaría y consideraría las interrelaciones entre regiones, sectores o en su defecto como subsistemas separados, pero interconectados, a fin de cubrir estas interrelaciones simultáneamente. No parece que las complejidades involucradas hayan sido cabalmente entendidas y contempladas en los distintos programas de apoyo a los pequeños negocios o en los conducentes al desarrollo regional.

Lo anterior también puede vincularse con lo que en su oportunidad se subrayó, concerniente a la complejidad entre la oferta de infraestructura y el desarrollo regional, y por supuesto a las correspondientes necesidades de mayor investigación. De particular relevancia se tiene la necesidad de mayor investigación para que las inversiones en infraestructura se traduzcan en mayores niveles de productividad. Los desarrollos teóricos en este sentido sugerirían que en el logro de lo anterior deben ser considerados varios aspectos diferentes a la demanda tales como el tipo de infraestructura, el grado de congestiónamiento y/o de su uso (de la infraestructura), el nivel de desarrollo de la región, el

tiempo mismo de las inversiones, así como el ritmo de cambio tecnológico.<sup>26</sup>

Por otra parte, las discusiones entre infraestructura y productividad parecen tener más sentido cuando se considera la vertiente regional dentro de los países, más que centrarse en comparaciones internacionales, que no dan cuenta de la diferencia de contextos,<sup>27</sup> y cuando hay una mayor desagregación que considere los distintos atributos de los insumos productivos.<sup>28</sup> Esto resulta fundamental para un mayor entendimiento de los impactos distributivos de las inversiones correspondientes, y le da mayor nitidez a las discusiones en las que la productividad efectivamente da lugar a mayor bienestar. Este asunto, cabe recordar, era pilar fundamental de partida del PND 1989-1994—el mejoramiento productivo del nivel de vida. Como se ha tratado de mostrar, sin embargo, su opera-

<sup>26</sup> Ver la discusión de Polenske (1994) y de Looney y Fredericksen (1981) en ésta dirección.

<sup>27</sup> En términos de forma de propiedad, financiamiento, regulación, conversiones entre divisas, por ejemplo. Ver también el trabajo de Polenske.

<sup>28</sup> Por ejemplo, en el caso de la fuerza laboral puede diferenciarse por género, por edad, por habilidad (calificada y no calificada), por sector económico, por ocupación, por localización geográfica. El capital puede ser desagregado atendiendo al sector económico, a si es público o privado, a si son bienes de capital domésticos o importados, a si involucra o no vivienda, o si pertenece o no a sectores corporativos de la economía. Esto lleva al corazón de la controversia sobre la contribución de las inversiones en infraestructura y la productividad y el crecimiento económico, al centrarse, como lo argumenta Winston (1994) en las fuentes de mayor productividad derivadas de tales inversiones. El estudio de Elias (1992) es muy ilustrativo en este sentido. En su trabajo sobre las fuentes de crecimiento económico para siete países latinoamericanos durante el periodo 1945-1985, incluido México, encuentra que el PIB creció en aproximadamente 5% promedio anual, y que la contribución de la fuerza de trabajo es de 1.36% (el capital contribuye con 2.28% y la tecnología con 1.36 por ciento).

<sup>29</sup> Ver en este sentido el argumento de Philippi (1994), de que el crecimiento real y sostenido requiere de inversiones en infraestructura orientada al desarrollo del capital humano, en rubros como educación, salud, y vivienda. Ver también el trabajo de Looney y Fredericksen (1981) precisamente sobre México, el cual ha permanecido como un clásico en el entendimiento de estos asuntos: quienes subrayan también la importancia de la infraestructura social, la que orquestadamente con la infraestructura económica y de acuerdo a una estrategia diferenciada en el tiempo y al nivel de desarrollo de la región, puede conducir a un mayor crecimiento del producto y a mayor equidad.

cionalidad es mucho más complicada que lo que en un principio pudiera parecer, los programas de mediano plazo tanto del sector industrial como los orientados al desarrollo regional no dan cuenta de la complejidad de estas interacciones.

A pesar de las complejas y cambiantes dificultades de la industria micro, pequeña y mediana, hasta hace unos cuantos años la respuesta oficial ha seguido un enfoque indiscriminado y estandarizado, centrándose en medidas fiscales y financieras. No es sino recientemente en que se han considerado aspectos de administración y capacidad gerencial, y de acceso a recursos tecnológicos y de subcontratación, por ejemplo. A la luz de las experiencias observadas en México, no parece que los diferentes incentivos hacia las empresas más pequeñas hayan alterado significativamente la composición de lo que se produce ni su ubicación geográfica. En el mejor de los casos quizás se trate de una influencia parcial, simplemente porque la asistencia gubernamental, con todo lo importante que pueda ser, es uno de los muchos factores que afectan el crecimiento de la producción y la localización empresarial.

Así pues, y tal como recientemente se ha venido reconociendo en los propios círculos empresariales,

En las actuales circunstancias creer que las acciones individuales resolverán los problemas de las empresas de menor tamaño equivale a subestimar la complejidad e interrelación de los mismos. De poco sirve el crédito si no se ofrecen al fabricante opciones para mejorar la planeación y presupuestación de su negocio (Torronez López, 1993, p. 546, énfasis propio).

Resulta de central relevancia entender el contexto o ambiente de operación de las empresas, como parte de su capacidad administrativa y de organización. Como lo menciona Schmitz (1982), la cuestión no es la innegable importancia empresarial en la industrialización sino si la carencia de aptitudes y actitudes empresariales "adecuadas" se relaciona con una industria pequeña sumamente débil, con la que tienen que ver, entre otros aspectos, la motivación, las aptitudes organizacionales, y las aptitudes técnicas. En este sentido son muy ilustrativos los hallazgos recientes en tomo a la problemática de estas empresas, al señalar que una limitante fundamental es la

absoluta incomprensión de los fenómenos económicos que afectan adversamente su desempeño.<sup>30</sup>

Por supuesto que esta falta de comprensión abarca también a otros aspectos, como los tecnológicos, por ejemplo. En este sentido, resulta ilustrativo que en un estudio internacional reciente en torno a la competitividad tecnológica de las pequeñas y medianas empresas (OECD, 1993), se concluya justamente que los dueños/gerentes no siempre tengan un entendimiento claro de los parámetros involucrados, particularmente en lo concerniente a las nuevas tecnologías, lo que señala la crucial importancia de la información científica y tecnológica, y la gravedad en el escaso acceso y uso de la misma, tal como también ya se señaló. Sería de esperarse que esta situación incida adversamente en el desempeño empresarial local de las industrias y regiones menos prósperas, formándose un círculo vicioso en el que su escasa adopción de tecnología inhibe los oportunidades de producción industrial competitiva de largo plazo, lo que a su vez se traduce en un futuro poco optimista.<sup>31</sup>

Una de las principales conclusiones de este trabajo sería la urgente necesidad de diseñar estrategias más acordes a las distintas problemáticas enfrentadas por los distintos estratos de la industria micro, pequeña y mediana. Difícilmente los diagnósticos revisados podrían dar cuenta de tales situaciones, y, en consecuencia, derivarse en políticas coherentes que orientarán las acciones de corto, mediano y largo plazo. Sin que esto sea exclusivo de México, los diagnósticos, estrategias y acciones de los programas analizados contemplaron informa-

30 En una conferencia en abril del año pasado, el Dr. Luis Rubio (1994) refiere la amarga experiencia de un pequeño empresario quien por dos años recurrentemente toca las puertas de un cliente, con la esperanza de que le toman una nueva orden de compra de sus resortes para carburador. Con la apertura, los coches empezaron a requerir nuevos carburadores los cuales ya no necesitan de dichos resortes. En el ejemplo, el Dr. Rubio argumenta la imposibilidad de que esta fábrica vuelva a producir un resorte más, y señala la gravedad de que este pequeño industrial tenga una absoluta incomprensión del problema que está enfrentando, lo que queda de manifiesto si esta experiencia se multiplica por cientos o por miles.

31 Estas son las conclusiones del artículo de Macpherson (1994), al estudiar la innovación industrial entre pequeñas y medianas empresas en el oeste del estado de Nueva York, una región en declive económico.

ción o demasiado general—ante la información detallada requerida— o demasiado específica en la que se abordan sólo aspectos particulares—como los tecnológicos— aislados de marcos de referencia más generales.

El estudio ya referido de la OECD indica esto con toda claridad para el caso de la competitividad tecnológica de las pequeñas y medianas empresas. En principio, se tiende a la frecuente adopción de tecnologías irrelevantes a las necesidades de las empresas o a las condiciones de mercado en las que éstas operan. Por otra parte, las estrategias son muy amplias y dependen del tipo de empresa, del sector, de la localización, del desarrollo del mercado y del clima económico. Tales estrategias pueden ser competitivas en costos o en la calidad de sus productos. En cualquier caso se requiere de innovación en la administración y en el diseño de productos, así como mejores técnicas de producción y de distribución.

Por lo anteriormente expuesto, resultaba alentador el que Nacional Financiera, en su Programa Promyp, englobara la problemática de las micro y pequeñas empresas y que la abordara en un programa de fomento exclusivo para los negocios de estos dos estratos, sin considerar en el Programa el caso de las negocios medianos. Sin embargo, si bien esto pareciera apuntar en la dirección correcta de separar problemáticas—y con ello también soluciones— distintas, no queda claro cuál es el marco institucional de apoyo a las empresas medianas, las que por décadas habían sido incluidas con las micro y pequeñas. En cualquier caso, si se trata de avanzar en la diferenciación de contextos,<sup>32</sup> quizás sería conveniente recordar lo enunciado tiempo

32 Esta pareciera una tarea importante, toda vez que efectivamente se tienen problemáticas distintas. En este sentido, la Encuesta Nacional de Micro-negocios 1992, la más reciente hasta el momento, subraya a la falta de clientes como el principal problema que enfrentan las empresas manufactureras de este estrato (INECI y STRS, 1994). Por otra parte, en su estudio sobre las necesidades de financiamiento de las empresas medianas en la zona noroeste del país, Torres Pérez y Villarreal González (1993) engloban las limitantes para su desarrollo en tres grandes áreas: ventas, producción e inversión. En el primer caso, los principales problemas detectados por 50% o más de las empresas son los siguientes: ingresos bajos (75%), problemas de liquidez (66%), producción externa y plazos reducidos en el crédito (cada uno con 56%). En la segunda área se tienen por alto costo de energéticos (73%), problemas de liquidez (71%), y alto costo en mantenimiento (61%). Finalmente, por lo que concierne a

atrás por Zaid (1986) en el sentido de que el marco regulatorio (incluyendo todos los aspectos legales) de las microempresas, por ejemplo, debiera ser distinto al de las más grandes.

Probablemente lo más preocupante es que no ha habido una política económica que se centre en las verdaderas raíces del desarrollo económico desigual, tanto regional como sectorial. Los problemas de fondo, de concepto, los básicos, rara vez han sido abordados. La difícil situación económica de México manifestada en severa crisis a partir de diciembre de 1994, se ha encargado de desmitificar los hasta entonces bien publicitarios logros macroeconómicos, y acentuar el hecho de que el país enfrentará el nuevo siglo con serios rezagos inter e intraindustriales y regionales, y con severas caídas en el nivel de vida de muchos millones de mexicanos.<sup>33</sup> Esta es una situación particularmente grave, no sólo para México sino también para el contexto latinoamericano, si se retoma la nitidez con que Fernando Fajnzylber (1994) argumenta que la competitividad del proceso productivo pasa necesariamente por la equidad. Dicho de otro modo, "... Con niveles graves de inequidad, la competitividad pierde vigencia a largo plazo" (p. 207). Lo que en un principio pudiera ser considerado como un problema político, ético o social, es, de acuerdo con él, un problema estrictamente enraizado en la teoría y evidencia económicas.

Al final, el apoyo a las empresas pequeñas debe centrarse sobre bases más comprensivas, a la luz de los errores y aciertos, pero con la certeza de que no hacerlo las

inversión los problemas encontrados son altas tasas de interés (77%), y alto costo de maquinaria (50 por ciento).

33 Durante los últimos años (especialmente durante 1994) recurrentemente se vinieron señalando que los logros macroeconómicos eran cuestionables por sí mismos, y que no daban cuenta de los impactos adversos en el bienestar de la mayoría de la población. Entre los marcadores y aspectos preocupantes de la instrumentación del modelo de desarrollo del país se tienen una explosiva deuda interna y externa (cuyo monto total a junio de 1994 se estimaba en 125 mil millones de dólares), aguda persistencia de la pobreza, alta concentración de la riqueza, pérdida elevada en el poder adquisitivo para masas de población, altos niveles de desempleo y subempleo, un elevado déficit comercial (proyectado en 1994 en más de 20 mil millones de dólares), y un mercado clima de inestabilidad política y social. Ver el Informe Especial, de *El Financiero*, 30 de octubre, 1994, pp. 48-56.

deja en desventaja con los apoyos que se les brinda en los países más industrializados del mundo.<sup>34</sup> Esto no quiere decir un apoyo irrestricto e indiscriminado para producir todo en todas partes y al mismo tiempo —situación endémica de muchos esfuerzos pasados—, sino que obliga a inyectarle más cohesión al diseño de política pública para estos estratos de la industria. Una mejor armonización de intereses entre los empresarios y los trabajadores, entre la esfera pública y la privada, entre las universidades y el aparato productivo, es terreno más fértil para la germinación y difusión de capacidades competitivas, como el progreso técnico,<sup>35</sup> esenciales para una mayor productividad, que se traduzca en mayor competitividad de la economía, y expresada, en consecuencia, en mayores niveles de bienestar y de equidad socio-económica. Todo esto en el marco de la potencialidad que representan las iniciativas locales de desarrollo. Quizás, como termina diciendo López Espinosa (1994), puede ser buena hora de que “*los empresarios mexicanos desahubieran pensado*” (su énfasis), y de rescatar las enseñanzas dadas hace más de 30 años por Kindleberger (1962), en el sentido de que “*las naciones que pierden su capacidad para compartir se desintegran*”.

<sup>34</sup> En este sentido, el estudio de la OECD indicado arriba muestra la gran variedad de soportes para estas empresas, solamente para la transferencia de recursos tecnológicos se consideraron cerca de 35 programas.

<sup>35</sup> Ver el artículo de Fajnzylber (1994) para un mejor tratamiento del progreso técnico y su contribución a la productividad, competitividad y equidad.

### Bibliografía

- Comisión Económica para América Latina (CEPAL) (1974a). “Principales características de la evolución histórica de la industria Latinoamericana”, en Noft, M. (Ed.), *Desarrollo industrial latinoamericano*, México, Fondo de Cultura Económica, pp. 35–108.
- CEPAL (1974b), “La Pequeña Industria en el Desarrollo Latinoamericano”, en Noft, M. (ed.), *Desarrollo industrial latinoamericano*, México, Fondo de Cultura Económica, pp. 109–139.
- Conroy, M. E. y A. K. Glasmeier (1992–1993), “Unprecedented disparities, unparallelled adjustment needs: winners and losers on the NAFTA ‘Fast Track’”, *Journal of Interamerican Studies and World Affairs*, invierno, pp. 1–37, citado por Grubes y Welch (1994, p. 46).
- Correa, C. M. (1994), “El nuevo escenario para la transferencia de tecnología: repercusiones en los países en desarrollo”, *Comercio Exterior*, vol. 44, núm. 9, pp. 746–758.
- Drennan, M. P. (1992). “Gateway cities: the metropolitan sources of U.S. producer services exports”, *Urban Studies*, vol. 29, núm. 2, pp. 217–235.
- Fajnzylber, F. (1994). “La CEPAL y el neoliberalismo: entrevista a Fernando Fajnzylber”, *Revista de la CEPAL*, núm. 52, abril, pp. 207–209.
- Garibay Mendoza, J. (1984). “El impacto tecnológico. Propuestas para su solución”, *Transformación*, vol. 1, pp. 41–43.
- Giaoutzi, M., P. Nijkamp y D. J. Storey (Eds.) (1988). *Small and medium size and regional development*, Londres, Routledge.
- Gilbert, A. (1993). “Third world cities: the changing national settlement system”, *Urban Studies*, vol. 30, núm. 4 y 5, pp. 721–740.
- Grubes, W. y J. H. Welch (1994). “Is NAFTA economic integration?”, *Economic Review Federal Reserve Bank of Dallas*, segundo trimestre, pp. 35–51.
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) y Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS)

- (1994). *Encuesta Nacional de Micronegocios 1992*, Aguascalientes.
- Kindleberger, Ch. (1962). *Economía internacional*, Madrid, Aguilar.
  - Klein, L. (1994). "Economic strategy for Mexico", conferencia impartida en el XV Simposio Internacional de Economía del IITESM, Monterrey, N. L., México, 5 al 7 de abril.
  - Kotler, P., D. Heider e I. Rein (1993). "There's no place like our place. The marketing of cities, regions and nations", *The Futurist*, noviembre-diciembre, p. 14-21.
  - Kresl, P. K. (1992). *The urban economy and regional trade liberalization*, Nueva York y Londres, Praeger.
  - Krugman, P. (1991). "Increasing returns and economic geography", *Journal of Political Economy*, vol. 99, núm. 3, pp. 483-499.
  - Layne, D. (1993). "Políticas financieras para el desarrollo de la pequeña empresa", *Comercio Exterior*, vol. 43, núm. 6, junio, pp. 530-535.
  - Looney, R. y P. Frederiksen (1981). "The regional impact of infrastructure investment in Mexico", *Regional Studies*, vol. 15, núm. 4, pp. 285-296.
  - López Espinosa, M. (1994). *El financiamiento de la micro, pequeña y mediana empresa en América Latina. Propuestas de acción a partir de la experiencia de México*, Santiago de Chile, CEPAL/PNUD.
  - Macpherson, A. D. (1994). "Industrial innovation among small and medium-sized firms in a declining region", *Growth and Change*, vol. 25, primavera, pp. 145-163.
  - Magaboungue, A. L. (1992). "A new paradigm for urban development", *Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics 1991*, Washington, D. C. Banco Mundial, pp. 191-208.
  - Marcos, E. (1988). *Propuestas para una nueva política industrial*, México, D.F., Nacional Financiera.
  - Millan, B. (1991). "Interview", *European Affairs*, octubre, pp. 20-22.
  - Millan, B. (1989). "Developing Europe's Periphery", *European Affairs*, octubre, pp. 27-28.
  - Mills, E. S. (1992). "Urban efficiency, productivity and economic development", *Proceedings of the World Bank Annual Conference of Development Economics 1991*, Washington, D. C., Banco Mundial, pp. 221-239.
  - Morgan, A. (1994). "Small business: Canada's strategic sector for the 1990s", *Canadian Business Review*, primavera, pp. 13-15.
  - Morici, P. (1992). "Free trade with Mexico", *Foreign Policy*, núm. 87, pp. 88-104.
  - Nijkamp, P. (1984). "Information systems: a general introduction", en Nijkamp, P. y P. Rietveld, (Eds.), *Information systems for integrated regional planning*, Amsterdam, North Holland para IIASA, pp. 3-33.
  - Nijkamp, P. (1983). "Information systems for urban and regional planning in developing countries", en Chatterjee, L. y P. Nijkamp (Eds.), *Urban and regional policy analysis in developing countries*, Chichester. Wiley, pp. 159-169.
  - OECD (1993). *Small and medium-sized enterprises. Technology and competitiveness*, Paris, Organisation for Economic Cooperation and Development.
  - Ohmae, K. (1993). "The emergence of the region state", *Foreign Affairs*, Vol. 72, pp. 78-87.
  - Pappalardo, A. (1993). "La ayuda del Estado a la industria y el Tratado de la Comunidad Económica Europea", *Foro Internacional*, Vol. 331, núm. 2, pp. 13-23.
  - Phillippi, B. (1994). "Roundtable discussion critical issues in infrastructure in developing countries", en *Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics 1993*, Washington, D. C., Banco Mundial, pp. 473-475.
  - Phillips, G. T. (1993). "Las pequeñas empresas de Estados Unidos", *Comercio Exterior*, vol. 43, núm. 6, junio, pp. 536-538.
  - Polenske, K. R. (1994). "Roundtable discussion critical issues in infrastructure in developing countries", en *Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics 1993*, Washington, D. C., Banco Mundial, pp. 476-480.
  - Prestowitz, C. V. (1992). "Beyond laissez faire", *Foreign Policy*, núm. 87, pp. 67-96.
  - Prud'homme, R. (1991). "Information technology and the future of the city", *The OECD Observer*, núm. 171, agosto, pp. 13-17.

- Rietveld, P. (1984). "Information systems for regional labour markets", en Nijkamp P. y P. Rietveld (Eds.), *Information Systems for Integrated Regional Planning*. Amsterdam, North Holland para IIASA, pp. 163-176.
- Rubio, L. (1994). "Los nuevos escenarios económicos mexicanos", conferencia impartida en el xv *Simpósio Internacional de Economía del ITESM*, Monterrey, N. L., México, abril, 5-7.
- Ruiz Durán, C. (1993). "México: crecimiento e innovación en las micro y pequeñas empresas", *Comercio Exterior*, vol. 43, núm. 6, junio, pp. 525-529.
- Schmitz, H. (1982). "Growth constraints on small-scale manufacturing in developing countries: a critical review", *World Development*, vol. 10, pp. 429-450.
- Secretaría de Desarrollo Social (Sedesol) (1993). *Programa de las 100 ciudades*, México.
- Secretaría de Desarrollo Urbano y Ecología (Sedue) (1990). *Programa Nacional de Desarrollo Urbano 1990-1994*. México, D. F.
- Suárez-Villa, L. (1988). "Innovation, entrepreneurship and the role of small and medium-sized industries: a Long-term view", en Giaoutzi, M. et al. (Eds.), *Small and medium size enterprises and regional development*, Londres, Routledge, pp. 21-43.
- Terronez López, V. M. (1993). "Las micro, pequeñas y medianas empresas en el proceso de globalización", *Comercio Exterior*, vol. 43, núm. 6, junio, pp. 544-546.
- Thomas, M. D. (1988). "Innovation and technology strategy: competitive new-technology firms and industries", en Giaoutzi, M. et al. (Eds.), *Small and medium size enterprises and regional development*, Londres, Routledge, pp. 44-70.
- Tomkins, J. y J. Twomey (1992). "Regional Policy", en McDonald, F. y S. Dearden (Eds.), *European Economic Integration*, Londres y Nueva York, Longman, pp. 100-117.
- Torres Pérez, S. y A. Villarreal González (1993). *Necesidades de financiamiento de las empresas medianas en la zona noreste del país, su problemática actual*, Monterrey, Nuevo León, ITESM, mimeo.
- Vanhove, N. y L. H. Klassen (1987). *Regional policy: a european approach*, Aldershot, Avebury.

- Vanston, N. (1993). "What price regional integration?", *The OECD Observer*, núm. 181, abril-mayo, pp. 4-7.
- Villavicencio, D. (1994). "Las pequeñas y medianas empresas innovadoras", *Comercio Exterior*, vol. 44, núm. 9, pp. 759-769.
- Villavicencio, D. (1992). "La pequeña y mediana empresa. ¿Nuevo protagonista del desarrollo industrial?", *Producción Económica 91. Anuario de Investigación*, Tomo I, pp. 59-80.
- Willemssen, A. (1993). "Pequeñas y medianas empresas: la experiencia alemana", *Comercio Exterior*, vol. 43, núm. 6, junio, pp. 553-560.
- Williamson, G. J. (1992). "Macroeconomic dimensions of city growth in developing countries: past, present and future", *Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics 1991*, Washington, D. C., Banco Mundial, pp. 241-261.
- Winston, C. (1994). "Roundtable discussion critical issues in infrastructure in developing countries", en *Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics 1993*, Washington, D. C., Banco Mundial, pp. 483-484.
- Zaid, G. (1986). "Remedios contra la hinchazón", *Vuelta*, vol. 113, pp. 10-15.