

ANÁLISIS COMPARATIVO DE LA LEGISLACIÓN DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (PYMES) EN MÉXICO Y JAPÓN, CON VÍA HACIA EL DESARROLLO REGIONAL DE CADA NACIÓN

Diana E. Serrano Camarena¹

Introducción

Este documento tiene el objetivo de presentar un acercamiento sobre la legislación y la intervención institucional de la pequeña y mediana empresa (pymes) de México² y Japón³, debido a la reciente formación de la ley para el desarrollo y la competitividad de la micro, pequeña y mediana empresa de México, la cual no ha generado mayor impacto para el desarrollo regional de este sector productivo a cuatro años de su puesta en marcha por el poder legislativo y será considerada frente a las características de la legislación japonesa, la cual cuenta con 43 años. El análisis sólo tomará en cuenta el énfasis institucional que la legislación de cada país atribuye a sus empresas para identificar el desarrollo regional de cada nación.

Asimismo, este análisis pretende identificar los aspectos que México puede aprender de la experiencia y habilidad de Japón y aprovechar su creatividad para aplicarlo en su contexto, luego del estrechamiento de las relaciones económicas bilaterales que se llevaron a cabo por la entrada en vigor de los principales acuerdos el 1º de abril de

¹ Profesora-Investigadora del Departamento de Estudios del Pacífico de la Universidad de Guadalajara

² En México de acuerdo con la disposición oficial de la Federación la estratificación empresarial se compone según el tamaño y el número de empleados de la siguiente manera:

* Sector Industrial: micro empresa de 0 a 30 trabajadores, la pequeña de 31 a 100, la mediana de 101 a 500 y la grande de 501 en adelante

* Sector Comercio: microempresa de 0-5 trabajadores; pequeña empresa de 6-20 trabajadores; mediana empresa de 21-100 trabajadores y gran empresa de 101 en adelante.

* Sector Servicios: microempresa de 0-20 trabajadores; pequeña empresa 21-50 trabajadores; mediana empresa de 51-100 trabajadores y gran empresa de 101 en adelante.

³ En Japón, de acuerdo con White Paper on Small and Medium Enterprises in Japan, Structural Change in Japanese Society and the Dynamism of Small and Medium Enterprises, 2005.

Las Pymes en general que facturan al año no más 300 millones de yenes y cuentan con 300 o menos trabajadores.

Las Pymes del sector industrial con capital de no más de 100 millones de yenes y cuentan con 100 o menos trabajadores.

Las Pymes de la Industria Minorista son definidas como empresas con capital no mayor de 50 millones de yenes y con 50 o menos trabajadores.

Las Pymes de sector servicios son definidas como empresas con capital no mayor a 50 millones de yenes y con 100 o menos trabajadores.

Las pequeñas empresas son definidas como empresas con 20 o menos trabajadores y en el sector comercial son empresas que cuentan con 5 o menos trabajadores.

2006 del *Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica* entre estos dos países; suceso que representa una alternativa de desarrollo para México, ya que Japón ha sido una fuente muy importante de Inversión Extranjera Directa (IED) y un gran mercado para las exportaciones mexicanas. Los flujos de inversión y la transferencia de tecnología que ello implica, contribuyen al crecimiento de la producción, el empleo y la competitividad en México (Falck, 2002).

Antecedentes de la legislación empresarial japonesa

De acuerdo con Okasaki (2000:135-136) en los años 50 en Japón se dieron las condiciones necesarias para la eficacia de la política industrial, ya que había un amplio consenso acerca del futuro deseable de la estructura industrial y también un entendimiento común de sus impedimentos en esa época. La situación reflejó por una parte, la competitividad de la industria intensiva en mano de obra no calificada, pero amenazada por los países en desarrollo, así como el incremento de trabajadores calificados que habían acumulado experiencia en la industria durante la guerra.

Asimismo, en el sector privado se desarrollaron instituciones para el intercambio de información, las que contribuyeron a un entendimiento común de los problemas enfrentados por las industrias individuales y entre las asociaciones sectoriales, como la federación. Por otro lado, el gobierno tenía condiciones institucionales favorables, tales como personal experto en diversas empresas líderes y asociaciones industriales, aspecto que facilitó que el gobierno revisara y reuniera la información del sector privado, además, contaba con funcionarios técnicos con capacidad para evaluar a las empresas y en la aplicación de las políticas el gobierno utilizó la capacidad de las instituciones financieras. Estas condiciones fundamentales e institucionales impidieron que el gobierno fracasara en la elaboración y la aplicación de la política industrial, así como garantizaban su eficacia. Lo anterior sugiere que **las estructuras institucionales que se encuentran detrás de la relación**

gobierno-empresa pueden tener una repercusión significativa en el éxito de un país en lo que se refiere al desarrollo económico.

En este caso es conveniente considerar el papel que desempeña el Estado y sus respectivos ministerios o secretarías, debido a que en cada caso la participación para el desarrollo del sector empresarial, tienen una tónica diferente, por ejemplo en el caso de Japón, el gobierno central es el que interviene a través del Ministerio de Comercio Internacional e Industria (MITI) y otros ministros cuyos programas cuentan con amplio presupuesto para poner en marcha diversos proyectos como proveer de tecnología y crear iniciativas que estimulen el intercambio y la difusión de tecnologías de la información entre las pequeñas empresas (Shapira, 1992).

Mientras que en el caso mexicano, el papel del gobierno federal no ha sido eficiente para diseñar y poner en marcha políticas de apoyo para la pequeña y mediana industria, debido a que han operado 601 diferentes programas, de los cuales 171 dependen del gobierno federal para atender las necesidades de este sector empresarial, y 430 corresponden al sistema estatal; de estos programas, cada peso que se presupuesta para fines de beneficio de las micro, pequeñas y medianas empresas, en el mejor de los casos les llegan 30 centavos, situación que responde a una amplia estructura burocrática, más que atender a sus principales objetivos, cuyos resultados se traducen en confusión y desinformación de parte de los empresarios (Serrano, 2002).

Análisis comparativo de la legislación japonesa frente a la mexicana

A continuación se presenta una comparación de la legislación y la intervención institucional para el fortalecimiento de las pymes. En el caso de México, cuenta con una legislación publicada por el Diario Oficial de la Federación, el 31 de Diciembre de 2002, sobre la competitividad de la pequeña y mediana empresa. Por su parte, Japón cuenta con una legislación básica para empresas medianas y pequeñas dada a conocer desde el 20 de julio de 1963, además de que cuenta con dos reformas

aplicadas, la primera en 1973 y la segunda en 1983 (JICA,1996) Como se puede apreciar por principio de cuentas tienen una diferencia de 39 años cada una.

Se presenta un cuadro con las principales diferencias que se identificaron en el texto de la legislación de cada país, en donde se pondrá el principal énfasis en el enfoque de la intervención institucional para el fortalecimiento de las pymes.

Las principales diferencias que se pueden apreciar en la redacción de las dos legislaciones a través del cuadro son:

1. El actor social en quien se designa la responsabilidad de la ejecución de las legislaciones, en el caso de México, es una ley que convoca a diferentes instituciones en los que se representa no sólo el Estado con sus entidades, municipios y Distrito Federal, si no que incluye a los sectores en donde indica que se refiere al sector privado, social y del conocimiento, el cual refleja vacíos. En este aspecto se presentan otro tipo de ambigüedades, como el primer punto del cuadro que señala como objetivo “el fomento a la creación de pequeñas y medianas empresas”, pero como pudimos observar en la estructura industrial de México el problema no es la falta de empresas, si no que las que ya existen se desarrolle y se vuelvan competitivas como lo plantea la legislación japonesa.

2. En el tercer cuadro, la legislación mexicana señala “el fomento de todos los participantes en las micro, pequeñas y medianas empresas”, pero se trata de diferentes participantes en los que no hace énfasis la ley como el caso de la ley japonesa que hace énfasis en los trabajadores, por ejemplo. En este mismo aspecto, la legislación mexicana menciona en el Art.2 que “la SE podrá convenir con “particulares” para la coordinación en materia de apoyos, situación que hace confusa la comprensión, debido a que en ese mismo artículo está indicando de la celebración de convenios para establecer procedimientos de coordinación, de manera que se refiere a

responsabilidades, pero se presentan confusiones que limitan la efectividad de la Ley.

3. También se puede identificar el carácter de una ley que busca promover, fomentar y crear un “Consejo” que se menciona en el Artículo 5, a través del cual se aplique la normatividad de las instituciones que en esa figura estén representados, es decir que está diseñada para un escenario hipotético, más que un marco de solución a las dificultades que enfrentan las pymes.

4. Por su parte, la legislación japonesa, presenta mayor objetividad de aplicación hace hincapié en los puntos más complejos que atraviesan las pequeñas y medianas empresas, respecto de su competitividad al interior de ellas, así como con los demás estratos de empresa, hasta el punto de señalar los objetivos de corregir, rectificar y orientar sus esfuerzos.

5. Esta misma legislación presenta al Estado y los gobiernos locales como la institución en quien está puesta la responsabilidad de cumplir los objetivos de la ley, como se observa en el cuadro, puesto que la responsabilidad que les atribuye a los empresarios de estos estratos es que “se esforzarán por elevar la productividad y las condiciones comerciales [...] adaptándose a los cambios que surjan en las condiciones económicas y sociales (JICA, 1996:16).

6. Esta situación permite preguntarse sobre la efectividad de aplicación de la legislación sin prestarse a confusiones y señalar las responsabilidades, que quizá muestra una condición unilateral, pero de mayor competitividad para estas empresas.

Conclusiones:

De acuerdo con la trayectoria de Japón, México puede aprender de la experiencia y habilidad de Japón y ser creativo para aplicar tales estrategias en su contexto, luego del estrechamiento de las relaciones económicas bilaterales que llevaron a cabo por la firma del Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica y de la entrada en vigor de los principales acuerdos el 1º de abril de 2006 entre estos dos países; suceso que representa una alternativa de desarrollo para México, ya que Japón ha sido una fuente muy importante de Inversión Extranjera Directa (IED)

En términos legislativos México recientemente estableció la Ley para el Desarrollo de Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas en 2002, es decir, formó un mecanismo regulatorio para lanzar a la competitividad a este sector empresarial desintegrado, el cual muestra grandes desventajas por su falta de comunicación e integración frente al caso de Japón; por un lado. Por el otro, México cuenta con una serie de ventajas como son las relaciones comerciales con 32 países del mundo, aunada a esta característica, el país posee una ubicación geográfica y un promedio de población joven, las cuales son condiciones muy importantes para la competitividad laboral.

Sin embargo, y pese a las condiciones de ventajas que tiene, todavía no se ha diseñado una estrategia de competitividad y desarrollo industrial para las pymes, debido a que las instituciones que intervienen en la legislación de competitividad para estas empresas están consideradas dentro de la Ley, pero su intervención como tal se presenta ambigua y sin definición firme. En contraste la Ley Básica para las Pequeñas y Medianas Empresas que planteó Japón en 1963 es una muestra de cómo afrontar y legislar los principales problemas que presentan estas empresas. Precisamente por ello, la falta de una estrategia de competitividad y desarrollo industrial de México se hace más evidente frente al caso japonés.

A pesar de que México ha incrementado su volumen de exportaciones, gran parte de los productos que se exportan están compuestos de un alto contenido de insumos

importados, además en esas exportaciones se observa una baja o casi nula participación de las pequeñas y medianas empresas.

Por ello, desarrollar a las pymes como proveedoras de partes, componentes o procesos de las grandes empresas a manera de integrar las cadenas productivas y con ellas se cuente con un marco legal para dar seguridad a las transacciones entre pequeñas y medianas empresas.

Bibliografía:

- Agencia de Cooperación Internacional de Japón (JICA), *La pequeña y mediana empresa: sus leyes en Japón*, Primera edición, 1996.
- Diario Oficial de la Federación, *Ley para el Desarrollo de Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa*, México, 31 de diciembre de 2002.
- Falck, Melba, *Las relaciones económicas bilaterales México-Japón, México y la Cuenca del Pacífico*, Vol. 5, Núm. 16, Universidad de Guadalajara, 2002. pp 64-71.
- Informe Final Grupo de Estudio México-Japón sobre el fortalecimiento de las relaciones económicas bilaterales. Julio 2002. P 63-81.
- Inkster, Ian, *The Japanese Industrial Economy, Late development and cultural causation*, Routledge, London, 2001. 23-38 pp.
- Okasaki, Tetsuji, *La relación entre gobierno y empresa en la recuperación económica japonesa de la posguerra. Solución de la falla de coordinación mediante la racionalización industrial*, en Masahiko Aoki. Hyung-Ki Kim y Masahiro Okuno, en *El Papel del gobierno en el desarrollo económico del Asia Oriental*, FCE, México, 2000. 106-137 pp.
- Serrano, Diana, *Institutional Intervention in the Micro-Enterprises and Small Businesses, the case of Guadalajara's Shoe Industry*. Symposium PECC HRD Task Force, October, 2002.
- Shapira, Philip, "Lessons from Japan: Helping Small Manufactures, *Issues in Science and Technology*, Vol. VIII, No. 3, Spring 1992. Pp. 66-72.
- White Paper on Small and Medium Enterprises in Japan, *Structural Change in Japanese Society and the Dynamism of Small and Medium Enterprises*, 2005.