

# Las empresas micro, pequeñas y medianas en el desarrollo industrial de México

• • • • • ISMAEL AGUILAR BARAJAS\*

## PROGRAMAS Y ESTRATEGIAS

### El Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994

Defender la soberanía y promover los intereses de México en el mundo, ampliar la vida democrática, alentar la recuperación económica con estabilidad de precios, y elevar el bienestar de la población fueron los cuatro grandes objetivos planteados en el Plan Nacional de Desarrollo (PND) 1989-1994. A los asuntos inherentes al desarrollo industrial se les concedió poca importancia o, en el mejor de los casos, quedaron muy implícitos, principalmente a la luz del peso que se les otorgó a otros asuntos igualmente relevantes. El papel de las empresas micro, pequeñas y medianas (EMPM) en las estrategias de desarrollo industrial se incluye en los dos últimos objetivos, aunque no siempre de manera clara y explícita. Con todo, era de esperarse que los programas de mediano plazo para el sector industrial y en particular para las EMPM, al menos teóricamente derivados del PND, previeran lineamientos más específicos.

### Programa Nacional de Modernización Industrial y Comercio Exterior, 1990-1994

#### *Problemática*

El Programa Nacional de Modernización Industrial y Comercio Exterior, 1990-1994 (Pronamice) enmarcó el desarrollo industrial en la progresiva globalización de la economía. En su diagnóstico, el Programa señala que el proceso de industrialización

interna generó altos costos y bajos niveles de calidad, rezago tecnológico y asignación ineficiente de recursos, lo cual limitó la capacidad de crecimiento de la economía. El auge petrolero de los años setenta no sólo no permitió abordar estos problemas estructurales sino que postergó, y en muchos casos agravó, su solución. Se reconoce que con todo y los avances logrados a partir de 1983 el sector industrial registra varios rezagos y dificultades que sería necesario afrontar.<sup>1</sup> En lo que sigue se describen brevemente algunos de los aspectos más relevantes de estos problemas, con especial atención a los que atañen a las industrias micro, pequeñas y medianas.

Según el Pronamice la problemática de la industria mexicana se asocia con una gama amplia de aspectos que van desde la insuficiencia de inversión nacional e internacional hasta obstáculos al comercio exterior, como la descoordinación entre las diferentes dependencias, la ausencia de información oportuna y ágil sobre las oportunidades económicas derivadas del comercio y el proteccionismo internacional. La excesiva regulación —autotransporte federal y estatal de carga, funcionamiento aduanero, establecimiento empresarial y acceso a insumos, normalización, por ejemplo— ha significado costos elevados e innecesarios, lo que a su vez ha incidido en baja productividad e ineficiente asignación de recursos. El Programa también señaló los problemas relacionados con la industria maquiladora y las franjas fronterizas, la elevada concentración regional productiva y las EMPM. Asimismo, presentó un diagnóstico preocupante sobre el desarrollo tecnológico, señalando que el poco interés en esa materia fue resultado del excesivo proteccionismo contra la competencia internacional.

\* Departamento de Economía y Centro de Estudios Estratégicos del Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, Campus Monterrey.

1. *El Mercado de Valores*, núm. 4 (suplemento), 15 de febrero de 1990, pp. 9-14, y *Programa Nacional de Modernización Industrial y Comercio Exterior 1990-1994*, Secofi, México, 1990.

A diferencia del PND, el Pronamice consideró de manera explícita la problemática de las EMPM, si bien muy sucintamente, reconociendo la particularidad de tal problemática, de acuerdo a si la industria es micro, pequeña o mediana. Lamentablemente esto último no parece haberse tomado en cuenta en la parte correspondiente a estrategias y líneas de acción.

Entre las limitantes que más afectan a las EMPM, según el Programa, destacan las siguientes: reducida capacidad de negociación, organización y gestión, e inapropiado nivel tecnológico e insuficiente calificación de la fuerza laboral, que se revierten en bajos niveles de productividad. Los mercados de estas empresas generalmente son de corte regional y local y tienen serias dificultades para incursionar en mercados de exportación debido, entre otros aspectos, a que sus volúmenes y calidad de producción no pueden competir en la arena internacional. Otras trabas se refieren al insuficiente financiamiento institucional, que afecta en forma más severa a las microempresas por su incapacidad para ofrecer avales y garantías físicas, la carencia de infraestructura física y de servicios indispensables para su operación y a la excesiva regulación.

### Objetivos y estrategias

El Pronamice previó cuatro objetivos generales: 1) propiciar el crecimiento de la industria nacional mediante el fortalecimiento de un sector exportador con altos niveles de competitividad; 2) lograr un desarrollo industrial más equilibrado, favoreciendo una adecuada utilización regional de los recursos productivos; 3) promover y defender los intereses comerciales de México en el exterior, y 4) crear empleos más productivos e incrementar el bienestar de los consumidores. La estrategia fundamental para alcanzar esos objetivos fue la modernización de la industria y el comercio exterior, que descansó en cinco vertientes principales: 1) la internacionalización de la industria nacional; 2) el desarrollo tecnológico, el mejoramiento de la productividad y la promoción de la calidad total; 3) la desregulación de las actividades económicas; 4) la promoción de las exportaciones, y 5) el fortalecimiento del mercado interno.

El Pronamice estableció 13 líneas de acción, en su gran propósito de modernización industrial y del comercio exterior (véase el cuadro 1). De particular relevancia es el fomento a las industrias micro, pequeñas y medianas, aunque las directrices para abordar la problemática no ocuparon más de media cuartilla. La mayor capacidad en los mercados se vinculó a la organización interempresarial. Se señaló que se establecerían bolsas de subcontratación industrial, agrupaciones para la comercialización, así como centros de compra de materias primas, y que se promovería un mayor acercamiento entre las EMPM y las grandes empresas y los distintos centros de desarrollo tecnológico, lo cual facilitaría el acceso y la asimilación de tecnologías adecuadas para una inserción más competitiva en los procesos de modernización económica. Así, la pequeña industria recibiría apoyos sobre información tecnológica y de ingeniería.

El Programa alentaría la formación y el fortalecimiento de uniones de crédito, la unificación y simplificación de los criterios operativos de los diversos fondos de fomento, y promove-

## C U A D R O 1

### MÉXICO: LÍNEAS DE ACCIÓN DEL PROGRAMA NACIONAL DE MODERNIZACIÓN INDUSTRIAL Y COMERCIO EXTERIOR, 1990-1994



1. Concertación de la estructura industrial y programas sectoriales
2. Perfeccionamiento de la apertura comercial
3. Promoción de la inversión
4. Revisión del marco regulatorio
5. Desarrollo tecnológico y capacitación de recursos humanos
6. Desconcentración regional de la industria
7. Normalización y calidad
8. Fomento a la micro, pequeña y mediana industria
9. Desarrollo comercial e industrial de las franjas fronterizas y zonas libres
10. Promoción de la industria maquiladora
11. Promoción de las exportaciones
12. Promoción y defensa de los intereses comerciales en el exterior
13. Acciones conjuntas para el desarrollo de la industria y del comercio exterior

Fuente: *El Mercado de Valores*, núm. 4 (suplemento), 15 de febrero de 1990, pp. 19-26, y *Programa Nacional de Modernización Industrial y Comercio Exterior 1990-1994*, Secofi, México, 1990.



ría el esquema de "ventanilla única" para facilitar el acceso de las empresas a los incentivos y apoyos existentes. Finalmente, sin adicionar más detalles, el Pronamice señalaba que se intensificarían las acciones de coordinación con los diferentes niveles de gobierno, "a fin de lograr una mayor integración de la micro, pequeña y mediana industria que se dispersa a lo largo del territorio nacional".

Con todo, el Pronamice constituye el marco de referencia para ubicar los problemas y las líneas de acción correspondientes a los segmentos de las EMPM. En todo caso, convendría tener presente que también se elaboró un programa específico para el desarrollo de estas empresas que en seguida se examina.

### Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana, 1991-1994 (Promip)

#### Diagnóstico

A pesar de la contracción de la actividad económica general, el Promip señala que las EMPM pudieron mantenerse a flote y que de hecho en algunas ramas y regiones aumentó el número de establecimientos. También se destaca que las empresas que conforman este subsector contabilizaban 98% del total de los establecimientos de transformación (estimados entonces en 114 000), absorbían 49% de los puestos de trabajo (aproximadamente 1.6 millones) y aportaban 43% del producto manufacturero (10% del PIB).

El Programa reconoció que dentro de estos estratos de empresas existía una marcada heterogeneidad en tamaños, actividades y localización geográfica, aunque ello no se reflejó en la formulación de estrategias e instrumentos. La problemática de las empresas de este subsector se resume en el cuadro 2.

### Objetivos y estrategias

El Programa definió seis objetivos: 1) fortalecer el crecimiento de las EMPM mediante cambios cualitativos en las formas de comprar, producir y comercializar, todo ello tendiente a reforzar su presencia en los mercados nacional e internacional; 2) elevar su nivel tecnológico y la calidad; 3) profundizar las medidas de desregulación, descentralización y simplificación administrativa; 4) fomentar su establecimiento en todo el territorio a fin de contribuir al desarrollo regional, apoyar la desconcentración y preservar el medio ambiente; 5) promover la creación de empleos productivos y permanentes, a la luz de sus menores requerimientos de inversión por unidad de empleo, y 6) alentar la inversión en el sector social para fomentar las actividades manufactureras.

### C U A D R O 2

#### MÉXICO: PROBLEMÁTICA EMPRESARIAL SEGÚN EL PROGRAMA PARA LA MODERNIZACIÓN Y DESARROLLO DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA, 1991-1994

1. Marginación de las empresas más pequeñas respecto a los apoyos institucionales
2. Incapacidad para obtener crédito por la falta de garantías y avales. Sus operaciones son poco atractivas para la banca de primer piso
3. Excesiva regulación
4. Propensión del empresario al trabajo individual y su poco interés por actividades en común
5. Limitada capacidad de negociación derivada de su reducida escala, así como de sus bajos niveles de organización y gestión
6. Escasa cultura tecnológica y resistencia a incorporación de tecnología
7. Recurrente obsolescencia de maquinaria y equipo
8. Tendencia a la improvisación
9. Restringida participación en los mercados (principalmente de exportación)
10. Limitadas condiciones de seguridad e higiene en el trabajo
11. Carencia de personal calificado, y mínima participación en los programas de capacitación y adiestramiento
12. Deficiente abasto de insumos, dadas sus reducidas escalas de compra
13. Carencia de estándares de calidad adecuada

Fuente: *Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994*, Secofi, México, 1991, pp. 11-12.

La estrategia del Programa descansó en unos cuantos y brevísimos puntos no muy claros (véase el cuadro 3). Así, se señala que se logran mejores escalas de producción con organización interempresarial y que mayores niveles de eficiencia facilitan la adaptación a las nuevas condiciones de competencia planteadas por el TLC. En cuanto a lo primero se requiere algo más que organización interempresarial y a lo segundo, convendría subrayar que efectivamente la mayor eficiencia facilita el enfrentar las nuevas exigencias de competencia (no sólo derivadas del TLC) pero que se tienen muchos otros retos. Se esperaba que en la sección de instrumentos y líneas de acción se encontraran detalladamente los cómo para alcanzar los objetivos.

### C U A D R O 3

#### MÉXICO: ESTRATEGIAS DEL PROGRAMA PARA LA MODERNIZACIÓN Y DESARROLLO DE LA INDUSTRIA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA, 1991-1994

1. Mejorar las escalas de producción
2. Lograr el acceso a la tecnología y facilitar su inserción en el mercado mundial
3. Incrementar significativamente la eficiencia productiva
4. Elevar la calidad
5. Impulsar programas de capacitación gerencial y de mano de obra
6. Impulsar la participación del subsector en el mercado de exportación
7. Fomentar la especialización del subsector en productos y procesos que cuenten con ventajas comparativas
8. Continuar la desregulación, desconcentración y simplificación administrativa
9. Convocar a los organismos del sector privado y social para que impulsen y promuevan las acciones del Programa, y aprovechen las iniciativas de los particulares

Fuente: *Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994*, Secofi, México, 1991, p. 14.

### Instrumentos y líneas de acción

A diferencia de las secciones anteriores, en ésta se detallan más los planteamientos, aunque sin definir con precisión los compromisos necesarios para llevarlos a cabo (véase el cuadro 4).

**Financiamiento.** En coordinación con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), Nacional Financiera (Nafin) apoyaría la creación de mecanismos crediticios para facilitar el acceso a los servicios tecnológicos especializados. En el caso de las micro y pequeñas empresas en particular, se apoyaría la contratación de despachos y consultorías contables, legales y administrativas. El Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext) apoyaría la creación y operación de empresas de comercio exterior.

**Tecnología.** La tecnología no tiene por qué estar vedada a los pequeños negocios. Más aún, su adquisición no siempre requiere de grandes inversiones o de prolongados períodos para su desarrollo, principalmente cuando se cuenta con apoyo tecnológico por parte de una amplia y variada oferta institucional.

**Gestión empresarial y capacitación.** Se consideró de especial importancia apoyar la gestión empresarial y la capacitación de la mano de obra industrial, esta última con base en las necesidades de las distintas ramas industriales, y según se trate de obreros calificados, semicalificados y técnicos. Se señala que este tipo de gestión y capacitación no corresponde al sistema educativo formal, lo que implica la necesidad de concertación con las organizaciones sociales y privadas. El nivel académico y la experiencia de los empresarios desempeña un papel fundamental en esta concertación, experiencia que por lo demás será clave para formular estrategias regionales de fomento industrial.

Podría concluirse que el diagnóstico es insuficiente para entender la variada y compleja problemática que afecta a las EMPM, pues el Programa sólo se limita a enlistar los problemas, sin mostrar los encadenamientos y vasos comunicantes entre ellos.

C U A D R O 4

MÉXICO: INSTRUMENTOS Y LÍNEAS DE ACCIÓN DEL PROGRAMA PARA LA MODERNIZACIÓN Y DESARROLLO DE LA INDUSTRIA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA, 1991-1994



- 1. Organización interempresarial
- 2. Servicios de enlace con la Secofi
- 3. Desarrollo de proveedores del sector público
- 4. Tecnología
- 5. Calidad total
- 6. Gestión empresarial y capacitación
- 7. Financiamiento
- 8. Promoción de inversiones
- 9. Programa Nacional de Solidaridad
- 10. Agroindustria
- 11. Desregulación, desconcentración y simplificación administrativa
- 12. Sistema de información
- 13. Marco interinstitucional de fomento

Fuente: Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994, Secofi, México, 1991, pp. 15-31.



Si bien se reconoce la existencia de problemas comunes y que no sólo se trata de cantidad, el espacio destinado según el tamaño de la empresa (micro, pequeña y mediana) no es mayor que media cuartilla. Puede ser discutible si este espacio pueda encapsular la complejidad de los asuntos que deben abordarse, punto que se tocará en las conclusiones.

La revisión de la problemática de las EMPM (véase el cuadro 2) sugiere una brecha entre las limitantes de desarrollo con los objetivos y estrategias de política. A menos que necesariamente tenga que inferirse, el listado de objetivos no parece dar cuenta de la marginación de las empresas más pequeñas de los apoyos institucionales (principalmente de financiamiento), de las técnicas de administración y gestión de estas empresas, de sus dificultades de abasto de insumos o de la poca disponibilidad de recursos humanos calificados, por ejemplo. La formulación de estrategias e instrumentos resulta casi homogénea, sin considerar que la situación de las microindustrias difiere de la de las pequeñas y medianas.

ALCANCES DE LOS PROGRAMAS Y ESTRATEGIAS

Ya se señaló que en el caso del Promip parece existir poca correspondencia entre la problemática de la industria y los objetivos y estrategias respectivos. Sin pretender una evaluación rigurosa de los logros de los programas industriales hacia los pequeños y medianos negocios, en lo que sigue se incluyen algunas de las principales acciones emprendidas.<sup>2</sup>

2. La mayor parte de este apartado se basa en la exposición de la Subsecretaría de Industria e Inversión Extranjera de la Secofi, durante el seminario internacional El papel de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa en el Proceso de Globalización de la Economía Mundial, llevado a cabo en la Ciudad de México en marzo de 1993. Fernando Sánchez Ugarte, "Acciones en favor de las micro, pequeñas y medianas industrias en México", Comercio Exterior, vol. 43, núm. 6, junio de 1993, pp. 539-543.

Organización interempresarial

Entre las distintas acciones destacan las siguientes: Se estableció el Centro Coordinador de la Red Mexicana de Bolsas de Subcontratación, apoyando en un principio al Distrito Federal y a otras cinco entidades (Jalisco, Nuevo León, Chihuahua, Durango y Veracruz). Estimaciones de 1992 dan cuenta de poco más de 1 720 socios e inversiones cercanas a los 19 000 millones de viejos pesos.

Servicios de enlace y tecnología

Hasta 1992 existían acciones de servicio de enlace informativo a la industria, principalmente mediante la vinculación de la oferta y demanda de materiales reciclables por medio de cuatro bolsas de residuos industriales, así como la organización de exposiciones para vincular a los micro, pequeños y medianos productores con las cadenas de tiendas de autoservicio y departamentales públicas y privadas.

Gestión empresarial, capacitación y calidad total

Para responder a las necesidades de capacitación gerencial se emprendieron diversos programas con la participación de instituciones oficiales y privadas. En el marco del Programa de Capacitación Industrial de la Mano de Obra (CIMO), a cargo de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS), se formaron unidades promotoras en la gran mayoría de los estados. Las 26 que se constituyeron hasta 1992 informaban de beneficios para 64 565 trabajadores (de 24 101 empresas).

Financiamiento

Se atendió un gran número de empresas por medio de los programas establecidos en Nafin y de los de fomento públicos y privados de las entidades federativas (dirigidos a las microindustrias). En 1992, por ejemplo, se brindó asistencia a más de 90 000 empresas, de las cuales 54 000 (60%) pertenecían al sector de la transformación, con recursos canalizados por medio de bancos, uniones de crédito, arrendadoras financieras, empresas de factoraje y entidades de fomento. Recientemente se estableció el Centro Nafin para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa, para ofrecer en la Ciudad de México servicios de apoyo integral a la industria. Para estimular las exportaciones manufactureras, el Banco Nacional de Comercio Exterior expidió la tarjeta de crédito Exporta.

Actividades específicas y adicionales de Nafin

Uno de los logros más importantes de Nafin fue su consolidación como banca de segundo piso, ampliando la red de intermediarios (arrendadoras financieras, empresas de factoraje, uniones de crédito, entidades de fomento, sociedades de ahorro y prés-

tamo, y bancos),<sup>3</sup> los cuales pasaron de 76 a principios de 1990 a 459 en el primer semestre de 1993.

El número de empresas atendidas también se incrementó notablemente: de 11 456 (55% micro y 38% pequeñas) en 1989 a 93 083 empresas (62% micro y 36% pequeñas) en 1992. La meta para finales de 1993 fue de 128 000 empresas (65% micro y 33% pequeñas). Otros mecanismos de Nafin en apoyo al sector productivo son los siguientes: tarjeta empresarial; programas credicomprador, crediproductor y de garantías; sistema de garantías con fianza; asociación solidaria; factoraje de largo plazo; seguro de vida; líneas globales de crédito; desarrollo empresarial; centros Nafin para el desarrollo de la micro y la pequeña empresa; negocentros; programa de asesores empresariales y enlace con asociaciones empresariales.

La evaluación gubernamental de las acciones emprendidas necesariamente tendría que dar cuenta de su vinculación con la serie de limitantes (véase el cuadro 2), como su marginación de los apoyos institucionales, la excesiva regulación, la obsolescencia de la maquinaria y equipo y su limitada participación en los mercados de exportación. Si se trata de los objetivos oficiales, la evaluación de las acciones tendría que centrarse en los efectos en la presencia en los mercados nacionales e internacionales, en los niveles tecnológicos y de calidad, en el desarrollo regional y el medio ambiente, así como en la generación de empleos productivos y permanentes.

Aquí caben las advertencias de López Espinosa,<sup>4</sup> derivadas de sus reflexiones sobre el financiamiento de las EMPM en México, en el sentido de no dejarse envolver por los resultados efec-tistas y las apariencias cuantitativas, tendencia comúnmente mostrada por los gobiernos y, en concreto, por sus agencias de desarrollo en América Latina. Más específicamente, en lo que se refiere al apoyo financiero a las EMPM, se sugiere no perder de vista que el financiamiento no constituye un fin en sí mismo, sino una vía para que las empresas alcancen objetivos mucho más importantes que endeudarse. De acuerdo con este planteamiento, el número de empresas apoyadas, el monto de los recursos asignados o de créditos descontados con recursos de fomento, sólo pueden ser simples resultados y, en consecuencia, poco relevantes en una estrategia de financiamiento del desarrollo. De mayor trascendencia son consideraciones como las posibilidades reales de competir (sin protección) en mercados externos, los niveles de eficiencia, el empleo productivo y permanente, el desarrollo regional menos desigual, el acceso al financiamiento para quienes estaba vedado y la redistribución del ingreso.

De ninguna manera se trata de minimizar o desacreditar los indudables avances que en materia de apoyo a la industria pequeña y mediana se han instrumentado, sino de destacar que las estrategias formuladas podrían haber arrojado mejores resultados. En este sentido, al estudiar con relativo detalle la consistencia interna entre y dentro de los diferentes programas, incluso

3. Esta sección se apoya en Oscar Espinosa Villarreal, *El impulso a la micro, pequeña y mediana empresa*, Fondo de Cultura Económica, México, 1994.

4. M. López Espinosa, *El financiamiento de la micro, pequeña y mediana empresa en América Latina. Propuestas de acción a partir de la experiencia de México*, CEPAL/PNUD, Santiago de Chile, 1994.

al margen de un análisis pormenorizado de los alcances reales, la eventual ineficacia de los programas estaría profundamente enraizada en su propia concepción.

En el marco de las anteriores consideraciones, no parecen existir los elementos suficientes para evaluar con objetividad los alcances de los programas de apoyo a las industrias micro, pequeñas y medianas. Un análisis serio y cuidadoso de tales alcances seguramente mostraría varios efectos positivos en el desempeño de las empresas y de la economía del país. Esta situación se debería valorar y estudiar con la debida atención. Sin embargo, el examen de los programas y estrategias sugiere marcadas deficiencias en su formulación, lo que obviamente tendría que incidir en resultados poco satisfactorios y representar costos de oportunidad de magnitudes considerables.

De hecho, antes de que estallara la crisis financiera de México en diciembre de 1994 se debatía fuertemente la difícil situación de las EMPM, así como la ausencia de un programa coherente para enfrentarla.<sup>5</sup> Los acontecimientos posteriores a diciembre último profundizan esas dificultades y muestran que los resultados reales de los planteamientos correspondientes bien pudieran estar alejados de las expectativas oficiales de comienzos del pasado régimen.<sup>6</sup> Las posibles lagunas de la política industrial, ya de sí preocupantes en un entorno nacional e internacional menos restrictivo, tendrían que considerarse seriamente al instrumentar nuevas medidas, sean de corto, mediano o largo plazos. Los retos actuales y previsibles para las EMPM así lo estarían sugiriendo.

## RETOS DE LA INDUSTRIA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA

La problemática de las EMPM subraya la magnitud de los retos que encaran, los cuales se acentúan en un entorno internacional muy cambiante y de una agresiva competencia por los mercados nacionales. Su integración dinámica al proceso globalizador es uno de los retos principales, como ocurre en otros países en desarrollo.<sup>7</sup>

Lo anterior también es válido en parte para las economías desarrolladas, cuyas empresas pequeñas enfrentan una "escasez crónica de financiamiento flexible" y una insuficiente capacidad administrativa.<sup>8</sup> Para complicar las cosas, se argumenta que aun con políticas monetarias y fiscales adecuadas, las empresas micro y pequeñas seguirán careciendo del financiamiento necesario para crecer. En Canadá, por ejemplo, se ha encontrado que incluso con mercados maduros e instrumentos financieros efi-

5. Durante los últimos meses de la administración 1988-1994 se produjeron serias divergencias entre las autoridades y los sectores empresariales en torno a la grave situación del aparato productivo, llegando incluso a cuestionarse la existencia o no de una política industrial durante el régimen entonces por terminar.

6. En varios números del diario *El Financiero*, de principios de año, se destaca esa situación, de particular relevancia para la pequeña industria.

7. Clemente Ruiz Durán, "México: crecimiento e innovación en las micro y pequeñas empresas", *Comercio Exterior*, vol. 43, núm. 6, junio de 1993, pp. 525-529.

8. Donald Layne, "Políticas financieras para el desarrollo de la pequeña empresa", y G. Till, "Las pequeñas empresas de Estados Unidos", *Comercio Exterior*, vol. 43, núm. 6, junio de 1993.

cientes una de cada cinco pequeñas empresas no obtiene financiamiento, con todo y que muchas pueden ser proyectos viables. De aquí se deriva la importancia fundamental del financiamiento gubernamental directo.<sup>9</sup> En el caso de América Latina, además de lo anterior, destacan los problemas de un bajo valor agregado y de un franco estancamiento del crecimiento económico.<sup>10</sup>

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 tecnologías es un reto de primer orden para las pequeñas empresas que intentan sobrevivir en mercados de creciente competencia<sup>11</sup> y en entornos rápidamente cambiantes y de gran complejidad. Entre otros prerrequisitos para aspirar a incursionar en los mercados mundiales, destacan la mayor eficiencia productiva y el mejor conocimiento del funcionamiento de los mercados externos. Esto es de especial relevancia para las empresas mexicanas ya que, según estimaciones, poco menos de la mitad desconoce cómo operan esos mercados y casi una cuarta parte no exporta por su incompetencia en costos, precios o calidad.<sup>12</sup> En conjunto, se calcula que aproximadamente 40% de la producción, realizada por alrededor de 80% de las empresas de México —entre chicas y grandes pero fundamentalmente las primeras—, no está en posibilidades de competir en los mercados internacionales.<sup>13</sup>

Un asunto relevante en la discusión de las pequeñas empresas se refiere a las experiencias de integración económica regional, que revisten gran importancia en el marco de las profundas desigualdades socioeconómicas del país y de cara a los efectos del TLC en la economía regional de México. En este sentido, los países europeos constituyen un mosaico de lecciones ilustrativas. Contrariamente a los enunciados de la teoría neoclásica convencional, que postula que las fuerzas del mercado pueden por sí solas equilibrar las disparidades territoriales de desarrollo, al ser éstas producto de ajustes de corto plazo, la evidencia disponible de la otrora Comunidad Económica Europea no pareciera avalar esas tesis. Más aún, existe la opinión de que las disparidades entre y dentro de sectores y regiones bien pueden ser acentuadas precisamente con los procesos de integración económica.<sup>14</sup> Como indica Morici, un efecto adverso estaría dado por un aumento en las ya de por sí crecientes disparidades en la distribu-

ción regional del ingreso, con los mayores beneficios recibidos por la fuerza de trabajo más educada y preparada.<sup>15</sup>

Lo paradójico, como subrayan Tomkins y Twomey, es que una integración más eficiente requiere que lo territorial sea considerado y que, en consecuencia, dé lugar a una política industrial regional más eficaz.<sup>16</sup> Ayudar a las regiones e industrias menos prósperas de Europa es un asunto de equidad pero también de buen sentido político.<sup>17</sup> “Si se quiere que el mercado interno funcione, esto no puede ser sobre las espaldas de los económica y socialmente débiles”<sup>18</sup> 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>19</sup>

De acuerdo con estudios de la Canacina,<sup>20</sup> la competitividad de las empresas mexicanas 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 comercialización), y la segunda se refiere al ambiente en el que opera (infraestructura, financiamiento, regulaciones gubernamentales, disponibilidad de fuerza de trabajo calificada y estabilidad económica). En estas circunstancias, resulta extremadamente difícil que cada empresa se enfrente a estas dos vertientes sin ningún tipo de asistencia externa. 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.

## CONCLUSIONES Y ANÁLISIS DE POLÍTICA

El fortalecimiento de la industrialización regional requiere de un conocimiento más profundo de las trabas a su desarrollo. 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 so-

*pean Affairs*, octubre de 1991, pp. 20-22, y B. Millan, “Developing Europe’s Periphery”, *European Affairs*, octubre de 1989, pp. 27-28.

15. P. Morici, “Free Trade with Mexico”, *Foreign Policy*, núm. 87, 1992, pp. 88-104.

16. J. Tomkins y J. Twomey, “Regional Policy”, en F. McDonald y S. Dearden (eds.), *European Economic Integration*, Longman, Londres y Nueva York, 1992, pp. 100-117.

17. B. Millan, *op. cit.*

18. *Ibid.*, p. 27.

19. Sobre estos aspectos véase el trabajo de A. Pappalardo, “La ayuda del Estado a la industria y el tratado de la Comunidad Económica Europea”, *Foro Internacional*, vol. 33, núm. 2, 1993, pp. 313-323. Véase también el artículo de Vanston, quien además de subrayar la preocupación por el efecto distorsionante en la competencia de subsidios industriales y regionales (en la Comunidad Europea), ofrece una discusión detallada de los costos y beneficios de la integración regional en diferentes bloques comerciales. N. Vanston, “What Price Regional Integration?”, *The OECD Observer*, núm. 181, abril-mayo de 1993, pp. 4-7.

20. Este párrafo se basa en Víctor Manuel Terrones López, “Las micro, pequeñas y medianas empresas en el proceso de globalización”, *Comercio Exterior*, vol. 43, núm. 6, junio de 1993, pp. 544-546.

9. Donald Layne, *op. cit.*

10. El trabajo de Clemente Ruiz Durán, *op. cit.*, amplía este argumento del bajo valor agregado.

11. D. Villavicencio, “Las pequeñas y medianas empresas innovadoras”, y Carlos María Correa, “El nuevo escenario para la transferencia de tecnología: repercusiones en los países en desarrollo”, *Comercio Exterior*, vol. 44, núm. 9, septiembre de 1994.

12. 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 Clemente Ruiz Durán, *op. cit.*, p. 527.

13. Luis Rubio, “Los nuevos escenarios económicos mexicanos”, conferencia impartida en el XV Simposio Internacional de Economía del ITESM Monterrey, Monterrey, 5-7 de abril de 1994. Rubio considera que alrededor de 40% de la producción industrial ya compite exitosamente en la esfera internacional y que otro 20% es producida por empresas que entienden la necesidad de cambiar y saben qué hacer en los próximos meses. Así pues, el problema es el restante 40% de la producción.

14. N. Vanhove y L. H. Klaassen, *Regional Policy: A European Approach*, Avebury, Aldershot, 1987; B. Millan, “Interview”, *Euro-*

bre la materia. Desafortunadamente la tarea resulta mucho más complicada. Aquí bastaría subrayar que desde hace más de 20 años se reconoce la interrelación de los factores que limitan el crecimiento industrial no sólo en México sino también en el entorno latinoamericano.<sup>21</sup>

Las estrategias de crecimiento económico regional auto-sostenible mediante la industrialización deben prever 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 instrumentación de programas adecuados de capacitación y entrenamiento. Bien podría argumentarse que el poco éxito alcanzado en este sentido se debe en gran medida a un entendimiento incompleto de cómo funcionan los mercados laborales.

Es de particular relevancia entender el entorno o ambiente de operación de las empresas, como parte de su capacidad administrativa y de organización. Como lo menciona Schmitz,<sup>22</sup> 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 y las aptitudes organizacionales y técnicas. En un estudio reciente de la OCDE sobre la competitividad tecnológica de las pequeñas y medianas empresas se concluye que los dueños/gerentes no siempre tienen un entendimiento claro de los parámetros involucrados, particularmente en lo concerniente a las nuevas tecnologías. Ello señala la crucial importancia de la información científica y tecnológica y la gravedad de su poco acceso y uso.<sup>23</sup> Cabría esperar que esta situación incida adversamente en el desempeño empresarial local de las industrias y regiones menos prósperas.<sup>24</sup> Una limitante fundamental de estas industrias es la absoluta incompreensión de los fenómenos económicos que afectan adversamente su desempeño.<sup>25</sup>

Una de las principales conclusiones de este trabajo se refiere a la urgente necesidad de formular estrategias más acordes a la problemática de los distintos estratos de las EMPM. Difícilmente los diagnósticos revisados podrían dar cuenta de tales situaciones y, en consecuencia, derivarse en políticas coherentes que orientaran las acciones de corto, mediano y largo plazos. Lo que más preocupa, probablemente, es que no ha habido una

política económica que atienda a las verdaderas raíces del desarrollo económico desigual, regional y sectorial. Los problemas de fondo, de concepto, los básicos, rara vez se han abordado. La difícil situación económica de México se ha encargado de dimensionar los logros macroeconómicos y destacar que el país se enfrentará al nuevo siglo con serios rezagos inter e intraindustriales y regionales, así como severas caídas en el bienestar de muchos millones de mexicanos.<sup>26</sup>

Esta es una situación particularmente grave, no sólo para México sino también para América Latina. Si se parte de la amplia evidencia de que el crecimiento no es condición suficiente para la equidad y se acepta que ésta no conduce automáticamente al crecimiento sostenido, de lo que se trataría es de encontrar los mecanismos mediante los cuales, en ciertas circunstancias, se formara un círculo virtuoso entre crecimiento y equidad.<sup>27</sup> Por otra parte, si la competitividad se asocia con la participación sostenida en los mercados mundiales, aparejada a altos niveles de vida para la población, entonces la competitividad del proceso productivo pasa necesariamente por la equidad.<sup>28</sup> Dicho de otro modo, “...Con niveles graves de inequidad, la competitividad pierde vigencia a largo plazo.”<sup>29</sup> Lo que en un principio pudiera considerarse un problema político, ético o social, es un problema estrictamente enraizado en la teoría y la evidencia económicas.

A la luz de los errores y aciertos, el apoyo a las empresas pequeñas debe continuar sobre bases más comprensivas; no hacerlo las deja en desventaja con los apoyos que se les brinda en los países más industrializados del mundo y en otros de industrialización más reciente.<sup>30</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 dotar de mayor coherencia a la política para esos estratos de la industria. Es decir, de lo que se trata es de formular una política industrial para México. Esto entraña reexaminar las estrategias de desarrollo del país, así como el papel del Estado en la economía, más allá de cualquier postura ideológica y dogmática.

Los acontecimientos recientes de la economía mexicana revelan las limitaciones del enfoque neoliberal, con su énfasis en el libre mercado y sus mecanismos automáticos de ajuste en la asignación de recursos productivos. No se propone una vuelta a programas desgastados de excesiva e ineficiente participación gubernamental,<sup>31</sup> sino sólo remarcar que tanto en los países más

21. CEPAL, “Principales características de la evolución histórica de la industria latinoamericana”, y “La pequeña industria en el desarrollo latinoamericano”, en M. Nolf, *Desarrollo industrial latinoamericano*, Fondo de Cultura Económica, México, 1974, pp. 35-108 y 109-139, respectivamente.

22. H. Schmitz, “Growth Constraints on Small-Scale Manufacturing in Developing Countries: A Critical Review”, *World Development*, vol. 10, 1982, pp. 429-450.

23. OCDE, *Small and Medium-sized Enterprises: Technology and Competitiveness*, París, 1993.

24. A.D. Macpherson, “Industrial Innovation among Small and Medium-sized Firms in a Declining Region”, *Growth and Change*, vol. 25, primavera de 1994, pp. 145-163. Estas son las conclusiones del artículo del autor, al estudiar la innovación industrial entre pequeñas y medianas empresas en el oeste del estado de Nueva York, una región en declive económico.

25. L. Rubio, *op. cit.*

26. *El Financiero*, 30 de octubre de 1994, pp. 48-56.

27. J.I. Casar, “Competitividad, crecimiento y equidad”, *Problemas del Desarrollo, Revista Latinoamericana de Economía*, vol. 23, núm. 89, abril-junio de 1992, pp. 125-146.

28. “La CEPAL y el neoliberalismo: Entrevista a Fernando Fajnzylber”, *Revista de la CEPAL*, núm. 52, abril de 1994, pp. 207-209.

29. *Ibid.*, p. 207.

30. En el estudio citado de la OCDE se muestra la gran variedad de apoyos para estas empresas; sólo para la transferencia de recursos tecnológicos se consideran cerca de 35 programas.

31. En algunos casos las soluciones de mercado pueden ser más eficientes que las gubernamentales, sobre todo cuando las “fallas gubernamentales” sean más grandes que las “fallas del mercado”. C. Colclough, “Structuralism versus Neo-liberalism: An Introduction”, en C. Colclough y J. Manor (eds.), *States or Markets. Neoliberalism and the Development Policy Debate*, Clarendon Press, Oxford, 1991, pp. 1-25. Según este autor, el mensaje fundamental del neoliberalismo radi-

industrializados como en los de industrialización más tardía y que curiosamente se hacen pasar como campeones de la liberalización económica —como los “Tigres Asiáticos”—, los planes y programas gubernamentales han sido cruciales en el desempeño económico y en la construcción de los “milagros” económicos tan ampliamente referidos.<sup>32</sup>

Resulta revelador que una exigencia creciente de la iniciativa privada mexicana, ya en el marco de la crisis financiera, sea precisamente en torno a la elaboración de un plan de fomento industrial, llegando incluso a cuestionarse la vigencia del modelo de desarrollo. La respuesta oficial considera a las exportaciones como eje fundamental del crecimiento.

Al reconocer que las micro, pequeñas y medianas empresas enfrentan problemas de competitividad y modernización para encarar la competencia internacional, la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial señalaba la continuación del modelo de economía abierta, pero buscando mayor reciprocidad de las contrapartes comerciales; el tipo de cambio “real” haría más competitivas las exportaciones mexicanas. La situación anterior no gozó de consenso entre los empresarios; para algunos círculos las ventas externas no eran la panacea económica, como tampoco lo era una competitividad basada solamente en la devaluación. Se ha llegado incluso a proponer un programa transsexual para el comercio exterior.<sup>33</sup>

La realidad es mucho más compleja de lo que sugieren los mecanismos de libre mercado, lo cual, evidentemente, no haría tan sencillas las recomendaciones de política derivadas del pensamiento neoliberal.<sup>34</sup> Esto reviste gran relevancia, pues en la

ca precisamente en afirmar que en lo concerniente a la asignación de recursos, aun los mercados imperfectos son mejores que los estados imperfectos; este enfoque reconoce que los mercados no son perfectos, pero que asignan recursos más eficientemente que los mecanismos alternativos. Por supuesto que esta visión de tener mercados imperfectos en lugar de estados imperfectos, está lejos de ser plenamente aceptada. Véase por ejemplo S. Lall, “Explaining Industrial Success in the Developing World”, en V.N. Balasubramanyam y S. Lall (eds.), *Current Issues in Development Economics*, St. Martin’s Press, 1991, pp. 118-155; D. Evans, “Visible and Invisible Hands in Trade Policy Reform”, en C. Colclough y J. Manor (eds.), *op. cit.*, pp. 48-77; G. Patel, “Keynote Address. Limits of the Current Consensus on Development”, en *Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics 1993*, Banco Mundial, Washington, 1994, pp. 9-17.

32. Véase, por ejemplo, S. Haggard, *Pathways from the Periphery. The Politics of Growth in the Newly Industrializing Countries*, Cornell University Press, Ithaca y Londres, 1990; S. Lall, *op. cit.*; E. Bridgen, “Infrastructure and the Competitive Economy: A Fundamental Requirement”, y E. Hsu, “Infrastructure and Competitiveness: The Case of Taiwan”, en WEF-IMD (eds.), *The World Competitiveness Report 1993*, World Economic Forum e IMD International, Ginebra y Lausana, 1993, pp. 279-281 y p. 283, respectivamente; A. Amsden, “Diffusion of Development: The Late Industrializing Model and Greater East Asia”, *AEA Papers and Proceedings*, vol. 81, núm. 2, mayo de 1991, pp. 282-286; A. Foster-Carter, “The Myth of South Korea”, *Far Eastern Economic Review*, 3 de agosto de 1989, pp. 46-47.

33. *El Financiero*, 9 de febrero, y 13, 14, 17 y 30 de marzo de 1995.

34. C. Colclough y J. Manor (eds.), *op. cit.* Posición de la Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana (ANIERM). Ver *El Financiero*, 13 de marzo de 1995, pp. 24 y 26.

actualidad la demanda por más intervención gubernamental es un creciente reclamo en la mayoría de las naciones industrializadas, ante los insatisfactorios resultados de la economía de libre mercado, distintos a los anticipados por los proponentes de una reducida intervención gubernamental.<sup>35</sup>

Lo anterior significa que la intervención gubernamental —auxiliada y apoyada con mecanismos de mercado, en variadas combinaciones<sup>36</sup>— ha estado presente en el modelo de crecimiento hacia adentro y en el de crecimiento hacia afuera (centrado en las exportaciones).<sup>37</sup>

En los dos casos, y para abordar las insuficiencias del modelo neoclásico, las reformas económicas se han acompañado de profundos cambios legales e institucionales. Es así que en Japón, Corea, Taiwan y China, coexisten una estructura de incentivos a las exportaciones con variados programas de protección del mercado interno.<sup>38</sup>

De lo que se ha tratado es de selectividad en la instrumentación de las estrategias correspondientes y de reconocer la importancia fundamental de dar coherencia a los grandes propósitos de desarrollo con las estrategias y líneas de acción particulares, donde la definición de las responsabilidades están en concordancia con el corto, mediano y largo plazos.

Los primeros costos intervencionistas en que incurrieron los países sustituidores de importaciones se derivan en gran parte de estrategias no selectivas más que de las selectivas.<sup>39</sup> Se sostiene, incluso, que en los mencionados países del Sudeste Asiático el giro hacia las exportaciones demandó más intervención gubernamental que la requerida por la industrialización hacia adentro.<sup>40</sup>

35. D. Strauss-Khan, “A New Industrial Coordination”, en WEF-IMD (eds.), *op. cit.*, pp. 273-276; L. Tyson, “Why a National Policy is Needed”, *International Journal of Technology Management*, vol. 5, núm. 3, 1990, pp. 245-257. Tyson es una de las voces más fervientes a favor de una política nacional de competitividad industrial en Estados Unidos; llega a afirmar que puede ser mejor equivocarse introduciendo políticas cuando no se necesitan que ignorarlas cuando sí son necesarias (p. 257).

36. A. Amsden, “Asia’s Next Giant. How Korea Competes in the World Economy”, *Technology Review*, mayo-junio de 1989, pp. 46-53; Ch. Lee e I. Yamazawa, “Summary and Conclusion”, en Ch. H. Lee e I. Yamazawa (eds.), *The Economic Development of Japan and Korea. A Parallel with Lessons*, Praeger, Nueva York, 1990, pp. 187-189.

37. H. Kohama, “Japan’s Economic Development and Foreign Trade”, en Ch. H. Lee e I. Yamazawa, *op. cit.*, pp. 3-17. Se argumenta que quizás sea inapropiada tanta atención en las exportaciones como eje del crecimiento japonés; en todo caso se trataría de un crecimiento orientado a, más que dirigido por, las exportaciones. Según él, esta diferencia de concepto no es trivial. Desde su punto de vista, el papel de la demanda interna tiende a subestimarse.

38. World Bank, *The East Asian Miracle. Economic Growth and Public Policy*, Oxford University Press para el Banco Mundial, Nueva York.

39. S. Lall, *op. cit.*

40. M.S. Alam, *Governments and Markets in Economic Development Strategies. Lessons from Korea, Taiwan and Japan*, Praeger, Nueva York. S. Lall, *op. cit.*, considera que el desarrollo industrial dinámico con intervención no selectiva impondrá mayores demandas sobre las capacidades administrativas (para montar las intervenciones funcionales como en Hong Kong) que un modelo de no intervención.



Singapur ilustra que la contribución del gobierno al crecimiento económico y a la competitividad industrial nacional subyace en la procuración y administración del ambiente total, el cual incluye, además de los negocios, el marco político y social.<sup>41</sup> La evidencia de las estrategias de industrialización instrumentadas en el mundo en desarrollo sugiere que la intervención bien dirigida no sólo es sostenible con el desarrollo, sino que es necesaria.<sup>42</sup>

El exitoso o “milagroso” desempeño industrial de algunos países no es fácil de explicar y, en consecuencia, de replicar. No se trata de aplicar de manera indiscriminada un determinado modelo económico o de destacar la importancia de unas cuantas variables. El crecimiento hacia adentro y la orientación hacia afuera revelan alcances y limitaciones que se deben ponderar en una perspectiva más comprensiva. Su compleja y cambiante coexistencia implica el entendimiento de muchas variables con altos grados de interacción.

No hay respuestas fáciles. La literatura sobre la industrialización en el mundo en desarrollo está plagada de políticas fracasadas, producto de explicaciones parciales e incorrectas. Por país la industrialización exitosa resulta de la interacción entre incentivos, capacidades (infraestructura física, humana y tecnológica) e instituciones;<sup>43</sup> la atención aquí es sobre los tres bloques y no sólo sobre uno.

Por empresa la competitividad es mucho más compleja que lo que sugiere la teoría convencional. Estos asuntos son perfectamente consistentes con la preocupación central de este trabajo, en el sentido de que la implantación de los programas y estrategias para las micro, pequeñas y medianas empresas en México presenta serias dificultades de formulación.

Las políticas económicas, aun las bien concebidas, no pueden funcionar sin un liderazgo político comprometido con el desarrollo económico.<sup>44</sup> El notable desempeño económico de los países asiáticos ha entrañado una distribución del ingreso más equitativa que en México y Brasil. De hecho, aunque no existe un modelo individual, sí ha ocurrido que esas economías han usado diferentes y cambiantes conjuntos de políticas para alcanzar un rápido crecimiento con equidad.<sup>45</sup> De todo esto se desprende que la tan frecuentemente buscada eficiencia económica se refiere a los gobiernos y a los mercados (y no sólo a la fuerza de trabajo)<sup>46</sup> y que es posible un crecimiento con distribución. A este tipo de consideraciones es a lo que se está refiriendo como política industrial. A estas alturas debe quedar más que claro que el término estrategia industrial no es sinónimo de proteccionismo.<sup>47</sup>

41. S. Dhanabalan, “Building An Efficient Economic Environment”, en WEF-IMD (eds.), *op. cit.*, pp. 271-272.

42. S. Lall, *op. cit.*

43. *Ibid.*; S. Haggard, *op. cit.*; D. Evans, *op. cit.*

44. Ch. H. Lee e I. Yamazawa, *op. cit.*

45. World Bank, *op. cit.*

46. D. de Pury, “Competition and Competitiveness: Building the Rules”, en WEF e IMD (eds.), *The World Competitiveness Report 1992*, World Economic Forum e IMD International. Ginebra y Lausana, 1992, pp. 245-247.

47. C. de Benedetti, “Mega Competitors in the Global Battle: Requirements for Success”; L. Brittan, “A Framework for Inter-

En el caso de México, el asunto de la política industrial —en general y la referida a las empresas micro, pequeñas y medianas empresas en particular— ocupa espacios amplios de discusión.<sup>48</sup> Algunas premisas se refieren a lo esencial de la política industrial, al reconocimiento de la necesaria participación de los actores participantes involucrados y no solamente el gobierno, al papel de la competencia para dotar de eficiencia la asignación de recursos y de los apoyos directos en casos específicos, así como al papel de la educación en una política industrial de largo término, en la cual el empleo y el bienestar nacional son los objetivos.<sup>49</sup>

Así pues, 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 el terreno más fértil para la germinación y difusión de capacidades competitivas, como el progreso técnico.<sup>50</sup> Estas capacidades son fundamentales para un incremento de la productividad que se traduzca en mayor competitividad de la economía y que se exprese en mejores niveles de bienestar y de equidad socioeconómica.

Quizás, como termina diciendo López Espinosa, este puede ser un buen momento para que los empresarios mexicanos descubran en el desarrollo económico el mejor negocio que jamás hubieran pensado,<sup>51</sup> y para rescatar las enseñanzas de Kindleberger de hace más de 30 años, en el sentido de que las naciones que pierden su capacidad para compartir se desintegran.<sup>52</sup> En esta concepción de desarrollo económico, además de la eficiencia y la equidad, los gobiernos y los mercados debieran orientar su funcionamiento en torno a la sensibilidad social, a la honestidad, a la competencia o capacidad y, sobre todo, a la responsabilidad moral de sus acciones.<sup>53</sup> Desafortunadamente no hay modelo ni computadora con algún tipo de piloto automático que oriente a la economía y a la sociedad en torno a estas consideraciones.<sup>54</sup> ●

national Competition”, y C. Smadja, “In Search of ‘The’ Level Playing Field”, en WEF-IMD (eds.), *The World Competitiveness Report 1992*, *op. cit.*, pp. 245-247; 248-250 y 271-272, respectivamente.

48. Tómese nota, por ejemplo, de la mesa redonda sobre política industrial, efectuada en el Centro Tepoztlán, y en la que participaron diferentes académicos y personalidades de la iniciativa privada. Los resultados editados de este foro se publicaron en *Este País*, núms. 34, 35 y 36 de 1994.

49. Breve síntesis de Saúl Trejo, al finalizar la mesa redonda mencionada.

50. Véase el artículo de F. Fajnzylber, *op. cit.*, para un mejor tratamiento del progreso técnico y su contribución a la productividad, competitividad y equidad.

51. M. López Espinosa, *op. cit.*

52. Ch. Kindleberger, *Economía internacional*, Aguilar, Madrid, 1962. Véase especialmente el capítulo 29, sobre el equilibrio económico internacional.

53. Esta preocupación con los aspectos morales de las actividades económicas había sido señalada por Adam Smith desde 1759.

54. Ver G. Patel, *op. cit.* Suya es la expresión de que no hay computadoras que puedan administrar una economía sobre algún tipo de piloto automático.