

Las micro, pequeña y mediana empresas y el proyecto gubernamental de empresas integradoras en México*

Isabel Rueda Peiro, Nadima Simón Domínguez y
Ma. Elena Flores Becerril•

Este trabajo analiza la evolución de las micro, pequeña y mediana empresas (MPYMEs) y de sus diferentes estratos en México en los últimos años; el proyecto gubernamental de crear Empresas Integradoras (EI); algunos resultados de este proyecto; las diferencias más sobresalientes entre las pequeñas y medianas empresas en Italia y en México, así como entre los consorcios italianos y las empresas integradoras mexicanas; y, finalmente, la necesidad de un proyecto de largo plazo para impulsar el fortalecimiento de las micro, pequeña y mediana empresas en el marco de una política de desarrollo industrial.

The evolution of micro, small and medium enterprises (MPYMEs) and their different strata in Mexico in the last years are studied, as well as the government project for the creation of Integrating Enterprises (IE); some results of this project; the outstanding differences between small and medium enterprises in Italy and Mexico, as well as between Italian joint ventures and Mexican integrating enterprises; finally, the need for a long term project in order to impulse the strengthening of micro, small and medium enterprises within an industrial development policy frame.

Ce document constitue une analyse de l'évolution des micro, petites et moyennes entreprises (MPEMEs) et de leurs différents niveaux au Mexique pendant les dernières années; le projet du gouvernement de créer des Entreprises Intégratrices (EI); quelques résultats de ce projet; les différences les plus importantes entre les petites et moyennes entreprises en Italie et au Mexique, tout comme entre les consortiums italiens et les entreprises intégratrices mexicaines; et, enfin, le besoin d'un projet à long terme pour animer la consolidation des micro, petites et moyennes entreprises dans le cadre d'une politique de développement industriel.

* Traducción del resumen en francés: Jacqueline André F.; traducción del resumen en inglés: Profra. Ángeles Beltrán Nadal.

• Isabel Rueda Peiro es investigadora titular del IIEC.; Nadima Simón Domínguez y Ma. Elena Flores Becerril son profesoras titulares de la Facultad de Contaduría y Administración de la UNAM.

Evolución y algunas características de las MPYMEs en México

Es un lugar común señalar la importancia creciente de las micro, pequeña y mediana empresas (MPYMEs) en la economía de los diversos países, tanto en los más industrializados como en los de menor grado de desarrollo, como México. Cabe aclarar que los conceptos de pequeña y mediana empresa no significan lo mismo en los diferentes países,¹ y que es frecuente que entre las pequeñas se incluya a las que en México se denominan micro.

En Italia se denominan micro a las que cuentan con 15 personas empleadas como máximo; pequeñas hasta 50 personas; hay un estrato intermedio formado por pequeñas y medianas, que tiene entre 51 y 250 personas; y la mediana va de 251 a 500. En México se clasifican de acuerdo con el número de personas ocupadas y el monto de sus ventas anuales en los siguientes estratos: micro, hasta 15 personas y ventas hasta 900 000 pesos; pequeñas, de 16 a 100 personas y ventas hasta nueve millones de pesos; medianas, de 101 a 250 personas y ventas hasta 20 millones; y grandes, de 251 o más personas ocupadas y ventas de más de 20 millones de pesos. Veamos como evolucionan estos estratos de 1989 a 1994 en nuestro país.

Al comparar los resultados de los Censos Económicos de 1989 y 1994 (los cuales fueron levantados durante los respectivos años anteriores), vemos que en el primer censo existían 1 305 500 unidades económicas en el conjunto de los sectores manufacturero, comercial y de servicios; y que en el segundo

se habían incrementado 67%, llegando a 2 184 500. En el censo de 1989 ocupaban a 6 371 300 personas y en el de 1994 a 9 250 000, lo que significa un 45% más. Así pues, aumentaron en mucha mayor proporción las unidades económicas que el personal ocupado en ellas.

Del total de unidades económicas, las MPYMEs representaban el 99.8% en 1989 y en 1994 ese porcentaje se había elevado muy ligeramente, a 99.9%. En cambio, su participación en el personal ocupado aumentó más significativamente, al pasar de 74.7% a 79.1% en esos años.

Este aumento de la importancia relativa de las MPYMEs en México se debe al incremento considerable de las micro, especialmente de su segmento que ocupa como máximo dos personas. En efecto, en 1994, del total de unidades económicas 97.3% eran microempresas, mientras que en 1989 este estrato representaba 96.5%. En cuanto al empleo, éstas participaban en ese año con el 42.9% de las personas ocupadas en los tres sectores de actividad, y en 1994 esa participación había aumentado a 49.7%. Sin embargo, si observamos el segmento que cuenta con un máximo de dos personas empleadas, veremos que éste es el que más se incrementa, tanto por lo que respecta a unidades económicas que pasan de 73.6% a 75.4%, como por su participación en el personal ocupado que aumenta de 20.3% a 24.7 por ciento.

Si restamos el segmento que cuenta como máximo con dos personas ocupadas del resto de las MPYMEs, veremos que éstas reducen su participación en el total de unidades económicas, de 26.2% en 1989 a 24.5% en 1994; mientras que en el personal ocupado casi se mantiene igual, ya que pasa de 54.4% a 54.5%; pero, como señalamos, aumenta 4.4 puntos porcentuales si incluimos el segmento con dos personas empleadas como máximo, lo que nos indica que éste es el estrato que cobra creciente importancia, es decir, el correspondiente a personas que trabajan por cuenta propia y no el resto de las MPYMEs. Por tanto, la situación en México es distinta a la que prevalece en los países industrializados y en los del sudeste asiático, en los cuales las MPYMEs incrementan su importancia debido a su mayor flexibilidad y eficiencia.

Al comparar el porcentaje de aumento de cada estrato en los distintos sectores de actividad económica y en el total,

1 En un trabajo de Graciela Bensusán, Carlos García y Marisa Bülow se dan ejemplos sobre esas diferencias: de acuerdo con el número de empleados, en Estados Unidos se clasifica como pequeña empresa a la que cuenta con un máximo de 250 y como mediana a la que emplea a no más de 500 personas; en Japón es pequeña empresa la que tiene un máximo de 49 empleados y mediana la que emplea hasta 500; y en Australia se considera pequeña la que tiene hasta nueve empleados y mediana hasta 100. *Cfr. Relaciones laborales en las pequeñas y medianas empresas de México*, México, Fundación Friedrich Ebert-Juan Pablos Editor, 1996, p. 10.

vemos que, efectivamente, el que presenta los mayores incrementos es el segmento de las microempresas que ocupa como máximo dos personas. De 1989 a 1994 en las manufacturas aumentó 118% en cuanto al número de unidades económicas y 120% respecto al personal ocupado, mientras que en el segmento que ocupa entre 3 y 15 personas esos incrementos fueron de 78% y 76%, respectivamente. En este sector de actividad, el porcentaje de aumento de las unidades económicas y del personal ocupado desciende conforme se pasa a un estrato superior de la clasificación de empresas. Véase Cuadro 1.

De hecho, lo que sucede es que el autoempleo y la creación de microempresas se convierten en un refugio de los trabajadores despedidos de las pequeñas, medianas y grandes empresas. Estas últimas son las que menor incremento registran en las manufacturas, especialmente en cuanto a personal ocupado, rubro en el cual muestran el mayor dinamismo en el sector servicios, sobrepasando incluso a las micro. Las medianas crecen más en el comercio, aunque no en la proporción de las minúsculas. Las pequeñas aumentan más en los servicios, pero lo hacen en menor porcentaje que los otros estratos de empresas tanto respecto al número de unidades económicas como de personal ocupado. En el conjunto de actividades económicas las grandes empresas son las que registran el menor aumento, seguidas de las pequeñas.

En cambio, en el comercio son las empresas pequeñas y grandes las que registran los menores incrementos; y en los servicios las pequeñas y medianas muestran aumentos menores en el empleo, no sólo respecto a las micro sino también a las grandes, como se puede observar en el Cuadro 1.

En cuanto a las actividades de las pequeñas empresas, tenemos que en 1988 el 98% de éstas se ubicaban en las ramas productoras de alimentos, madera y muebles, imprentas y editoriales, minerales no metálicos y productos metálicos.²

² Cfr. Martínez, José Octavio, "Política macroeconómica, reforma estructural y empresas pequeñas", en Thomas Calvo y Bernardo Méndez (coordinadores), *Micro y pequeña empresa en México. Frente a los retos de la globalización*, México, Centro de Estudios Mexicanos y Centroamericanos, 1995, p. 21.

CUADRO 1
VARIACIÓN DE LAS UNIDADES ECONÓMICAS (UE) Y DEL PERSONAL OCUPADO (PO), POR SECTOR DE ACTIVIDAD ECONÓMICA Y POR ESTRATO DE EMPRESAS 1989-1994 (por ciento)

Tamaño	Manufacturas		Comercio				Servicios		Total	
	UE	PO	Estratos de personal ocupado		UE	PO	UE	PO	UE	PO
			UE	PO						
Micro 0 a 2 3 a 15	118	120	63	69	79	81	71	77	62	62
Pequeña 16 a 100	78	76	54	54	60	63	60	60	31	33
Mediana 101 a 250	26	25	23	26	45	51	35	36	27	20
Grande 251 y más	23	21	50	60	50	57	27	27	27	20

FUENTE: Elaborado con cifras del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), Censos Económicos de 1989 y de 1994, los cuales contienen información recopilada en 1988 y 1993.

Aunque algunas de estas ramas (como las de alimentos y la de minerales no metálicos) se encuentran entre las que registran un mayor incremento de su volumen de producción en estos años, las empresas medianas y pequeñas son las que más resienten los cambios adversos del entorno, como los ocurridos en los últimos diez años.

Pedro Tello Villagrán, quien durante un tiempo fue funcionario de la Cámara Nacional de la Industria de Transformación (Canacintra) anota, entre otros, los siguientes cambios que afectan a las MPYMEs: 1) la liberalización del comercio exterior, que incrementa la competencia con mercancías provenientes de otros países; 2) la eliminación de los subsidios que recibían las empresas a través de los precios bajos de los bienes y servicios producidos por el sector público (gasolina, electricidad, combustóleo, gas natural, etc.); 3) supresión de la mayor parte de los estímulos fiscales; 4) aumento del número de contribuyentes incorporando a empresas que antes no pagaban impuestos; 5) la necesidad de cumplir con normas ecológicas, además de las cuotas del Seguro Social, el Fondo Nacional para la Vivienda de los Trabajadores (Infonavit), entre otras y; 6) la influencia de la aceleración de las innovaciones tecnológicas.³

De tal suerte que, a pesar del incremento de la proporción de microempresas, casi la mitad de éstas tiene muy corta vida. De acuerdo con datos de Nacional Financiera (NAFIN) y del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), 48.4% desaparece antes de 5 años de su creación y sólo 30.8% vive más de 10 años y se transforma en pequeña.⁴ Esto se debe a la deficiente capacitación técnica y administrativa, ya que en la mayor parte de ellas su propietario no rebasa el nivel educativo de primaria. Así pues, se crean como un refugio al desempleo, que es un problema cada vez mayor, pero la mayoría de ellas no logra consolidarse.

³ Cfr. Tello Villagrán, Pedro, "La pequeña mayoría. Reflexiones acerca de su estado actual", en Thomas Calvo y Bernardo Méndez, *op. cit.*, pp. 52 a 55.

⁴ Cfr. *El Financiero*, México, 18 de septiembre de 1996, p. 26.

El proyecto gubernamental de crear Empresas Integradoras

En México, la necesidad de programas para impulsar la permanencia y consolidación de las MPYMEs se señala cada vez con mayor frecuencia por los funcionarios públicos encargados de la política económica y por los investigadores interesados en los problemas de esas empresas. Esta necesidad se torna ineludible debido al considerable incremento del desempleo a partir de la adopción de la política neoliberal, de 1983 en adelante. No hay que olvidar que las empresas de menor tamaño son las que absorben mayor número de trabajadores en relación con el volumen de capital invertido, pero son las más vulnerables en épocas de crisis y también ante la abrupta apertura del comercio exterior, que las enfrenta a la competencia con productos procedentes de otras regiones y frecuentemente con prácticas *dumping*.

La consolidación y crecimiento de las MPYMEs es fundamental para generar empleos, impulsar la integración del aparato productivo nacional (que ha sufrido un marcado retroceso en los últimos 12 años), reactivar el crecimiento económico y atemperar los desequilibrios del sector externo. Para ello se requiere incrementar su competitividad elevando la productividad, el valor agregado y la calidad de los bienes y servicios que elaboran.

Para lograr estos propósitos, se enfatiza la necesidad de que las MPYMEs se agrupen y también se pone el acento en la conveniencia de que se conviertan en subcontratistas de las grandes corporaciones.

Con este objetivo, en mayo de 1993 se emitió un decreto presidencial para promover y apoyar la creación, organización, operación y desarrollo de Empresas Integradoras (EI), el cual se modificó en 1995. Se inspiró en los consorcios italianos, cuya función es brindar algunos servicios a agrupaciones de pequeñas y medianas empresas de la industria manufacturera, que están fuera del alcance de cada una de ellas cuando permanecen aisladas. Para participar en un consorcio las empresas deben tener un máximo de 250 personas empleadas y hasta 40 millones de dólares anuales de facturación. En el caso de las EI mexicanas no existe una limitación de esta naturaleza.

En Italia los consorcios empiezan a crearse desde los años sesenta brindando algunos servicios muy simples a sus empresas asociadas, pero es a partir de los setenta que tienen un desarrollo considerable y gran éxito exportador, especialmente en el norte, que es donde se localizan las regiones más industrializadas de ese país —particularmente la de Lombardía— y la mayor parte de los consorcios, especialmente los de exportación.

En México la empresa integradora se plantea para agrupar a MPYMEs ubicadas en cualquier sector de actividad. Se le define como una empresa de servicios especializados, que asocia personas físicas y morales de unidades productivas, comerciales o de servicios, preferentemente de escala micro, pequeña y mediana, con el objeto de elevar la competitividad de las asociadas, consolidar su presencia en el mercado nacional e incrementar su participación en las exportaciones.

La EI tiene personalidad jurídica propia y debe prestar servicios especializados a las empresas asociadas, mismas que conservan su autonomía. Estos servicios pueden ser: tecnológicos, de promoción y comercialización, diseño, subcontratación, financiamiento, aprovechamiento de residuos industriales, preservación del medio ambiente, gestiones administrativas y actividades en común (compra de insumos, ventas de la producción, asistencia técnica, capacitación de la fuerza laboral, programas de mejora de calidad y de productividad).

El capital social de la EI se constituye por acciones de cada uno de sus socios, ninguno de los cuales podrá tener más del 30%. El gobierno otorga una serie de facilidades fiscales y administrativas para la creación y operación de empresas integradoras, las que previamente deben presentar un proyecto de viabilidad económico-financiero e inscribirse en el Registro Nacional de Empresas Integradoras de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI).

Hasta marzo de 1996 se habían registrado 169 EI en esta secretaría, pero se pensaba que una alta proporción de ellas no estaba funcionando. Esta situación despertó nuestro interés por investigar las razones de que los resultados de este proyecto gubernamental no fueran los que se esperaban. Ciertamente es que era breve el tiempo transcurrido desde que se emitió el decreto, pero pensamos que todo proyecto requiere de evaluaciones

periódicas basadas en estudios acuciosos del universo que comprende, para conocer y corregir los aspectos que no funcionan o lo hacen en forma deficiente y fortalecer los elementos positivos. Sabíamos que no se había iniciado un estudio con esa orientación, aunque sí estaban en proceso investigaciones sobre las integradoras que se habían creado en algunas ramas de la industria manufacturera.

Con aquel interés surgió el proyecto de investigación sobre "Cooperación interempresarial frente a la globalización: evaluación de las empresas integradoras en México", con la participación de académicos del Instituto de Investigaciones Económicas (IIEC) y de la Facultad de Contaduría y Administración y una egresada de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, todas dependencias de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM); también colaboran becarios procedentes de estas dos Facultades. Este proyecto cuenta con financiamiento de la Dirección General de Asuntos del Personal Académico (DGAPA) de la UNAM, recibió apoyo financiero del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT) y el IIEC. Le otorgó recursos para realizar la mayor parte de una encuesta y le ha brindado un amplio apoyo todo el tiempo.

Como resultado de la primera etapa de este proyecto se elaboró un libro colectivo titulado *Las empresas integradoras en México*, el cual está en proceso de edición por el IIEC y Siglo XXI Editores. A continuación se presentan algunos aspectos de la metodología y de las conclusiones.

El objetivo planteado fue presentar una evaluación de las empresas integradoras estudiando cuántas estaban operando y de qué manera, cuántas habían dejado de operar y cuántas no habían realizado ninguna operación; y conocer las razones de esas situaciones, investigando si se relacionan con la forma en que se crearon, la experiencia previa en cuanto a asociación de las empresas que se agruparon, la actividad económica en que éstas se ubican, su situación financiera, los efectos de la crisis, la escolaridad de sus administradores y/o dueños y el liderazgo del administrador de la integradora. También se planteó investigar en qué grado la integración ha favorecido a las empresas asociadas, qué servicios han recibido, la opinión que tienen de esta figura asociativa los administradores de las empresas integradoras y de las asociadas y sus propuestas para mejorar su funcionamiento.

La *metodología* para lograr esos objetivos tuvo como parte medular una encuesta realizada a una muestra aleatoria constituida por 49 integradoras ubicadas en 24 localidades de la República Mexicana, y a 142 empresas asociadas.

Para seleccionar la muestra de empresas integradoras se utilizó un muestreo probabilístico de tipo polietápico: en la primera etapa se seleccionaron 20 localidades en forma proporcional al número de integradoras en cada una de las unidades de muestreo, siendo éstas las localidades en que se ubican las integradoras inscritas en el Registro Nacional de Empresas Integradoras en febrero de 1996, el cual constituyó el marco muestral de la primera etapa. En la segunda etapa, la selección de tres integradoras de cada localidad se hizo aleatoriamente. En caso de que hubieren tres ó menos, todas deberían ser encuestadas. El número de empresas seleccionadas con el procedimiento anterior fue de 58, de las cuales nueve no fueron localizadas.

A cada una de las 49 integradoras de la muestra, se les solicitó un listado de sus empresas asociadas con la intención de seleccionar una muestra aleatoria de éstas; sin embargo, muchas se negaron a proporcionar dicha lista y en otros casos no fue posible localizar a las empresas. De este modo tuvimos que considerar en una muestra no probabilística a 142 socios, que nos proporcionaron elementos valiosos para detectar, en algunos casos, incongruencias en las respuestas que dieron los administradores de las integradoras.

Se elaboraron dos cuestionarios: uno para las empresas integradoras y otro para las asociadas, los cuales se validaron en una prueba piloto. Además, se realizaron entrevistas a profundidad a los administradores de cada una de las empresas encuestadas, a través de las cuales se pudo obtener información más amplia y profunda. En el trabajo de campo participaron, además de los investigadores y becarios del proyecto, alumnos de varias universidades de provincia, quienes realizaron su servicio social mediante esa colaboración, luego de haber recibido entrenamiento por parte de los investigadores.

Además del trabajo de campo, se realizaron estudios sobre las MPYMEs mexicanas y su evolución, acerca del desenvolvimiento de la economía mexicana y de los diferentes sectores y ramas de actividad en que se ubican las empresas asociadas a

las integradoras, y sobre las diferencias en el entorno en que operan estas empresas en México, en comparación con las agrupaciones de pequeñas y medianas de otros países. Para ello se utilizaron estadísticas y otras fuentes oficiales de México y de organismos internacionales. También se seleccionó y consultó una bibliografía que se consideró pertinente, relacionada con nuestro objeto de estudio.

Algunos resultados de este estudio

Se encontró que el 42% de las integradoras de la muestra ya no opera, que sólo el 17% funciona bien y las restantes siguen trabajando con problemas, ya que el 25% ha tenido que disminuir sus operaciones y el 17% funciona en forma deficiente.

En el sector manufacturero, que es en el cual se ubica el mayor número de empresas integradoras en el total y también en la muestra, se encontró el mayor porcentaje de las que no operan (67%), seguido de la industria de la construcción (40%) y de los servicios (38%). En cambio, en el sector agropecuario sólo no funciona el 14% de las incluidas en la muestra, aunque únicamente 29% funcionan bien. En los servicios se localiza el mayor porcentaje de las que funcionan bien (38%), aunque igualmente es alto el porcentaje de las que no funcionan. (Véase el Cuadro 2).

Los resultados relativos al funcionamiento de las integradoras de la muestra se deben a varios factores que se comentan a continuación.

Un primer problema se refiere a la forma precipitada en que ha sido promovida esta figura asociativa, ya que no hubo una planeación y promoción acordes con la realidad de las empresas y su entorno. Esto sucede frecuentemente con los proyectos gubernamentales, pues se pretende ver sus frutos de inmediato y para ello se establecen metas cuantitativas aunque se descuide la calidad de los resultados. Así, una vez emitido el decreto para la creación de empresas integradoras, se estableció el número de las que debían constituirse, se prometieron muchos apoyos a los empresarios que se agruparan, los cuales en la mayor parte de los casos no se hicieron efectivos. En ocasiones se crearon falsas expectativas entre los socios, que

CUADRO 2
FUNCIONAMIENTO DE LAS MPYMEs POR SECTOR

Sector de actividad	Empresas en la muestra		Funcionan bien		Funcionan con problemas		No funcionan	
	Núm.	%	%	%	%	%	%	%
Industria de la transformación	18	37	5.6	27.8	66.7			
Comercio	11	23	10	70	20			
Agropecuario	7	14	28.6	57.2	14.3			
Industria de la Construcción	5	10	20	40	40			
Servicios	8	1.67	37.5	25	37.5			
TOTAL	49	100	16.7	41.7	41.7			

FUENTE: Elaborado con datos de la encuesta realizada en la investigación titulada *Las empresas integradoras en México*, coordinada por Isabel Rueda Peiro, con la participación de Ma. de Lourdes Álvarez Medina, Olivia Sarahí Angeles Cornejo, Ma. Elena Flores Becerril, Mercedes Gaitán Riveros, José Gasca Zamora, Perla Ma. Lobato González, Benito Rey Romay, Nadima Simón Domínguez y Felipe Torres Torres.

los llevaron a adquirir compromisos que luego no pudieron cumplir. No se preparó debidamente al personal de las dependencias públicas que debían atender, informar y tramitar lo relacionado con las EI. En fin, la improvisación ha prevalecido sobre la planeación.

Por otra parte, ha faltado una política de desarrollo económico de largo plazo que contemple de manera integral, entre otras cosas, la formación de personal para informar, asesorar y orientar a los empresarios que muestren iniciativa y capacidad para asociarse, así como la coordinación de las dependencias gubernamentales encargadas de proporcionar los apoyos a las MPYMEs.

La experiencia, la iniciativa y el liderazgo del administrador, son factores muy importantes en el funcionamiento de las empresas integradoras.

Cuando éstas se crearon a iniciativa de los socios y para obtener los servicios que éstos consideraban más urgentes, funcionan mejor que cuando la asociación fue organizada y dirigida por funcionarios públicos, ya que entre estos casos se encuentran los mayores fracasos.

Cuando los socios que formaron la empresa integradora tenían experiencia asociativa previa, la EI ha funcionado mejor que cuando los socios no habían participado en alguna forma de asociación.

La empresa integradora no debe tomarse como una tabla de salvación para empresas con problemas financieros. Cuando esto ha sucedido, las empresas insolventes que han pretendido recuperarse a costa de las que tienen una situación financiera sana, han llevado a la desintegración porque los demás socios prefirieron retirarse antes de ser arrastrados a la quiebra.

Cerca de 20% de las integradoras en la muestra son uniones de crédito que se habían registrado como EI para obtener los beneficios de esta figura asociativa. Cuando realizamos la encuesta (julio-agosto de 1996) seguían operando todas ellas, aunque algunas con serios problemas de carteras vencidas, los cuales se agravaron en los meses siguientes.

Esto se debe a que en 1994 (año electoral), se amplió significativa e indiscriminadamente el otorgamiento de crédito para reactivar la economía después del año recesivo de 1993. El desencadenamiento de la crisis a partir de diciembre de 1994

y el considerable incremento de las tasas de interés durante los primeros meses de 1995, agravaron el problema de las carteras vencidas y por tanto, también de las uniones de crédito.

La gran mayoría de los empresarios entrevistados consideró que la figura asociativa de empresas integradoras es adecuada, pero no así la forma en que ha sido promovida por las dependencias gubernamentales, lo cual se refleja no sólo en la falta de apoyos efectivos sino también en el desconocimiento que muestran los encargados de proporcionarlos.

Principales diferencias entre las MPYMEs en México e Italia y los consorcios y las empresas integradoras

La distribución geográfica de las actividades industriales no es homogénea en el territorio italiano, ya que más del 80% de las unidades productivas están concentradas en las regiones norte y centro. En éstas también se ubica el 83% de la fuerza laboral empleada en actividades industriales.

El sur de Italia se encuentra poco industrializado y más del 30% de los trabajadores de esta región laboran en fábricas estatales o de firmas italianas del norte.

Sin embargo, esa gran concentración geográfica de la industria italiana, que podría parecer similar a la existente en México, muestra grandes diferencias. En efecto, en nuestro país el desarrollo industrial ha originado un crecimiento explosivo y desordenado de cuatro zonas metropolitanas, correspondientes a las ciudades de México, Monterrey, Guadalajara y Puebla. En cambio en Italia, el desarrollo industrial, mucho más considerable que el de México, no ha originado el crecimiento de grandes ciudades.

También en Italia la inmensa mayoría de las empresas industriales son pequeñas (98%) pero no se hallan concentradas en grandes ciudades, ya que 86% de éstas se ubican en localidades de menos de 100 000 habitantes. Lo anterior se debe a que la ubicación de las empresas, en la mayoría de los casos, se relaciona con las tradiciones locales y la experiencia acumulada por los trabajadores de la región.

En cambio, en México dicha ubicación se efectúa preferentemente en función de los servicios con que cuenta la localidad,

el abastecimiento de materias primas y la amplitud del mercado. En el caso de las MPYMEs, se "concentran en ocho entidades federativas: Distrito Federal (15.6%), Estado de México (8.5%), Puebla (8%), Jalisco (7.3%), Veracruz (6.1%), Guanajuato (5%), Michoacán (5%) y Nuevo León (4.2%)".⁵

En México, la mayoría de las pequeñas empresas se caracteriza por su baja productividad, la escasa calificación de su fuerza de trabajo, la utilización de tecnología atrasada y el destino de su producción preferentemente al mercado interno y sólo en contadas ocasiones hacia la exportación. En cambio, en Italia es notable la productividad de ese enjambre de pequeñas empresas, muchas de ellas familiares, que cuentan con fuerza de trabajo muy calificada, utilizan tecnología avanzada, frecuentemente son innovadoras y no sólo producen para el mercado interno sino que son crecientemente exportadoras.

Todo ello tiene que ver con diferencias en la historia, que condujeron a Italia al llamado primer mundo y a México al denominado tercero; en parte, de aquí se deriva el diferente entorno en que se desenvuelven las pequeñas empresas en los dos países, pero también tienen una importancia relevante las políticas gubernamentales y otra serie de procesos de diversa índole que en este trabajo, por razón de espacio, no analizaremos. Sólo mencionaremos algunos aspectos que consideramos relevantes, enfatizando aquellos que inciden en la fortaleza de muchos consorcios italianos y en su éxito exportador.

En primer lugar, cabe mencionar que la experiencia asociativa de los pequeños empresarios italianos data de mucho tiempo atrás, lo mismo que la especialización de su producción y la calificación de su fuerza de trabajo. Simplemente recuérdense los gremios de la Edad Media. En México, también se cuenta con experiencia asociativa y cuando éste es el caso las EI funcionan mejor.

Además, en los años treinta de este siglo, Italia ya tenía un desarrollo industrial considerable, aunque menor que el de

⁵ Terrones, Víctor Manuel, "Las micro, pequeñas y medianas empresas en el proceso de globalización", en *Comercio Exterior*, junio de 1993, p. 545.

otros países europeos como Alemania, Inglaterra y Francia. Al término de la segunda guerra mundial le favoreció el Plan Marshall para la reconstrucción y también para estimular el mercado interno y con éste el desarrollo industrial.

En la década de los sesenta algunos obreros especializados y con notable excelencia en la producción se convirtieron en empresarios. Conocían muy bien el proceso productivo, pero carecían de cultura empresarial y no comprendían lo que era una misión comercial.

La necesidad de cubrir estas carencias dio origen a los primeros consorcios, los cuales surgieron a iniciativa de los socios y sin ayuda del gobierno.

Por otra parte, la segunda mitad de esa década se caracteriza por fuertes movimientos sindicales, y con la "escala móvil de salarios" se reduce la brecha entre las percepciones de los obreros menos calificados y los de aquéllos que tienen una mayor calificación, ya que los primeros se ajustan al 100% de acuerdo con la inflación y los segundos al 80%. Esta compactación engendra descontento entre los trabajadores más calificados y se independizan para crear sus propias empresas y convertirse en subcontratistas de las firmas que antes les empleaban. Como el interés de éstas era disminuir su planta laboral y recurrir a la subcontratación, dan asesoría a sus antiguos trabajadores para que produjeran con alta tecnología y les suministraran sus productos. También se convierten en subcontratistas otros trabajadores altamente calificados, a la vez que las pequeñas y medianas empresas proliferan y se fortalecen de múltiples maneras y mediante diversos procesos.⁶ En estas condiciones se extiende la necesidad de asociarse para obtener servicios que están fuera del alcance de cada empresa individual. Hasta 1970 los consorcios fueron provinciales, por-

⁶ Cfr. Saba, Andrea, "El sistema de las pequeñas empresas en Italia", en Federico Gutiérrez Soria y Clemente Ruiz Durán (compiladores), *Propuestas de acción para impulsar el desarrollo competitivo de la micro, pequeña y mediana empresa*, serie Biblioteca de la micro, pequeña y mediana empresa, México, Nafin-UNAM, 1995, p. 147-159.

que los empresarios querían ciertos servicios como telex, traducción de idiomas, etc. Después solicitaron otros, los cuales son pagados por las empresas cuando los necesitan.

Las políticas gubernamentales han jugado un papel importante en el fortalecimiento de las pequeñas empresas italianas. Cabe mencionar la construcción de obras de infraestructura, el apoyo a la investigación y al desarrollo científico y tecnológico, información y capacitación para mejores tecnologías, financiamiento a bajas tasas de interés y a plazos largos para las MPYMEs y otra serie de apoyos que fueron otorgados a los consorcios.

Los distritos industriales surgen desde épocas remotas como sistemas territoriales con vocaciones productivas especializadas y son un factor muy importante en el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas. Se caracterizan por la especialización en la elaboración de algunos productos mediante una red de empresas que crean sus diversos componentes, desde las materias primas hasta los productos finales e incluso, en algunos casos, hasta la maquinaria.

Por ejemplo, en la región de Lombardía se encuentra el distrito de Premana, que tiene 8 000 habitantes y 600 microempresas dedicadas a la producción de tijeras y cuchillos. Asimismo, el distrito industrial de Como se especializa en la producción metalmecánica, de muebles de madera, de telas de seda, corbatas y mascadas. Cuentan con diseñadores, que a pesar de ser un pequeño número, dictan la moda en el mundo.

Como apoyo a las empresas que conforman los distritos, surgen los consorcios, cuya finalidad es brindarles las diferentes asesorías que requieren para ser competitivas en el mercado nacional e internacional.

Los consorcios nacen por voluntad de las empresas y con el estímulo de las entidades públicas —como las cámaras de comercio— que promueven entre los empresarios, principalmente entre los pequeños, diversas formas de asociación. Así, en los años sesenta, cuando surgen las primeras formas de consorcios para la exportación, se crean las instituciones locales de promoción a las exportaciones, las cuales junto con el sistema bancario local ofrecen asesoría financiera a las empresas, acompañándolas paso a paso en el extranjero. Sucesivamente el gobierno se retira de la promoción y queda sólo como patro-

cinador externo. Así, actúa como órgano consultivo y deja en libertad a las empresas para programar sus actividades y les da la oportunidad de contratar los servicios que requieran con uno o varios consorcios.⁷ De aquí que no sea extraño que una empresa pase de un consorcio a otro en la procura de los servicios que requiere, y esto provoca una mayor competitividad.

A raíz de la reducción de la demanda interna y del aumento de la mortandad de empresas, ambos fenómenos provocados por la crisis mundial de larga duración iniciada en los años setenta, los pequeños empresarios italianos se abocan a prepararse para la exportación de sus productos y no sólo para satisfacer el mercado interno. Primero vieron hacia Europa y más tarde al mundo, favorecidos por la evolución tecnológica, en especial la telemática, y la eliminación de las barreras aduanales.

En este contexto, el gobierno elabora las estrategias para apoyar el sistema asociativo de las empresas y junto con las demás organizaciones públicas (regionales, cámaras de comercio, centros de comercio exterior), semiprivadas y privadas (entre éstas los sistemas de consorcios de exportación) manejan todo el sistema de apoyo, en el cual el Ministerio del Comercio Exterior juega un papel fundamental.

En Italia existen arriba de 300 consorcios de exportación activos, con más de 7 000 empresas asociadas. La naturaleza de estos consorcios es muy variada.⁸ En el caso de México según la encuesta realizada a las EI por los integrantes de nuestro proyecto de investigación, se encontró que muy pocas de ellas habían favorecido la actividad exportadora.

En un reciente viaje de estudio, tuvimos la oportunidad de visitar algunos consorcios de la región de Lombardía y entre-

7 Cfr. Citterio, Marco, Presidente de la Cámara de Comercio, Industria y Artesanía de Como, Italia, "La Alianza para la exportación. Una solución para las pequeñas y medianas empresas: El Modelo Italiano", ponencia presentada en el III Congreso del comercio exterior mexicano, noviembre de 1995, Acapulco, México, pp. 4-5.

8 *Ibid.*, p. 5.

vistar al Dr. Carlo Bottarelli, director del consorcio Pavía Export y secretario de la Asociación Lombarda de Consorcios de Exportación (ALCE);⁹ esta agrupa 27 consorcios que en conjunto tienen aproximadamente 1 800 MPYMEs asociadas, las cuales en 1996 exportaron 8 000 millones de dólares mediante innumerables iniciativas de los consorcios a que pertenecen. En ese año participaron en más de 285 ferias y 130 misiones comerciales, además de numerosas acciones para favorecer la internacionalización de las empresas más pequeñas.

Esto es posible gracias a que ALCE cuenta con la estrecha colaboración del Instituto Italiano de Comercio Exterior y de la Cámara de Comercio de Milán, a cuyos espacios tiene acceso gratuito para realizar algunas de sus actividades, entre otras la organización de ferias y exposiciones. Mantiene estrecha colaboración con la Banca Regional Europea, la cual constituye la "familia bancaria" de la Asociación de Industrias de Milán y la provincia de Lombardía.

Además, de acuerdo con la información de su secretario, ALCE cuenta con "antenas" en todo el mundo para conocer las posibilidades de exportación de las MPYMEs italianas. Asesora a los consorcios que agrupa y a sus empresas asociadas para que al asistir a las ferias no lo hagan sólo con la idea de vender sus productos considerando que son los mejores, sino con el propósito de ver las tendencias del mercado, qué clase de productos se demandan y con qué características, para que esta tendencia oriente su producción.

Cabe mencionar que a partir de 1981 el gobierno italiano ofrece subvención económica a los consorcios, la cual inicialmente fue de 75 000 dólares anuales, con el objetivo de impulsar la exportación; dicho subsidio ha tenido un incremento muy reducido, ya que en la actualidad es de 100 000 dólares, lo que en términos reales significa aproximadamente una octava parte del subsidio inicial. Aún cuando el gobierno italiano no da estímulos fiscales a los consorcios, les proporciona, como ya

9 Esto fue posible gracias al apoyo del Dr. Mauricio Mencarelli, agregado comercial de la embajada de Italia en México.

señalamos, un sistema integral de apoyos efectivos para la actividad exportadora.

En cambio, en México el apoyo gubernamental a las empresas integradoras prácticamente se reduce a los estímulos fiscales, consistentes en que tributen bajo el régimen simplificado hasta por diez años sin importar el monto de sus ingresos. Sin embargo, en la encuesta constatamos que muy pocas EI utilizan esta ventaja fiscal, ya que es en extremo complicada y la mayoría no sabe como aprovecharla, pero solicitan otros tipos de apoyos, como financiamiento a plazos largos y con bajas tasas de interés. Cabe recordar que las pequeñas empresas italianas sí han contado con apoyos de esta naturaleza,¹⁰ además de información y capacitación para mejoras tecnológicas.

Necesidad de un proyecto para fortalecer las MPYMEs, en el marco de una política de desarrollo industrial

Podemos concluir que las razones de la mayor presencia de las MPYMEs son diferentes en Italia y en México. Allá, debido a su productividad y creatividad para adaptar sus productos a las exigencias de la demanda, así como por el incremento de sus exportaciones. Aquí, por el considerable aumento del autoempleo. También son distintas sus características, experiencia acumulada y el entorno en que operan, por lo cual los programas destinados a apoyarlas deban basarse en el estudio de cada realidad concreta y planearse cuidadosamente para el largo plazo, pues de lo contrario no arrojarán los frutos esperados.

Un serio problema para las MPYMEs mexicanas es la inestabilidad económica (que es mayor a la que prevalece en Italia) y que no les permite planear con cierta certidumbre los resultados que pueden obtener en el futuro. Baste recordar que de

1982 a la fecha, México ha sufrido cuatro descensos del producto interno bruto (PIB): -0.6% en 1982; -5.3% en 1983; -3.5% en 1986 y -6.1% en 1995. En cambio, en Italia en este periodo no se registra ningún año con tasa negativa del PIB global, aunque sí con descenso de la producción industrial en los años recesivos de 1982-1983, que fue de -5.0% y en 1990-1992 de -5.6%. Pero en México el descenso de la producción industrial es mayor en los periodos recesivos: 1982-1983 (-8.3%), 1985-1986 (-5.4%) y 1992-1995 (-3.5%). Asimismo, es mayor la inestabilidad del tipo de cambio y también alcanza niveles más altos la inflación en algunos años.

La falta de una política de desarrollo industrial de largo plazo, es una deficiencia que en México debería subsanarse. Una política que se orientara a desarrollar encadenamientos productivos, en los cuales las MPYMEs pueden tener un papel muy importante, sobre todo si se agrupan; se proporcione a esas agrupaciones la información que requieren de manera oportuna; se apoye la capacitación de sus recursos humanos, tanto obreros como administrativos; y se les otorgue financiamiento en condiciones que no les representen una carga excesiva.

La elaboración de dicha política debe contar con la participación de empresarios, trabajadores y personas estudiosas de este tema y ser sometida a una amplia discusión en el conjunto de la sociedad mexicana. Además, dicha política debería someterse a evaluaciones periódicas para conocer sus resultados, corregir sus aspectos débiles y fortalecer aquéllos que muestren ser más eficaces.

¹⁰ Cfr. Saba, Andrea, *op. cit.*, pp. 155-157.