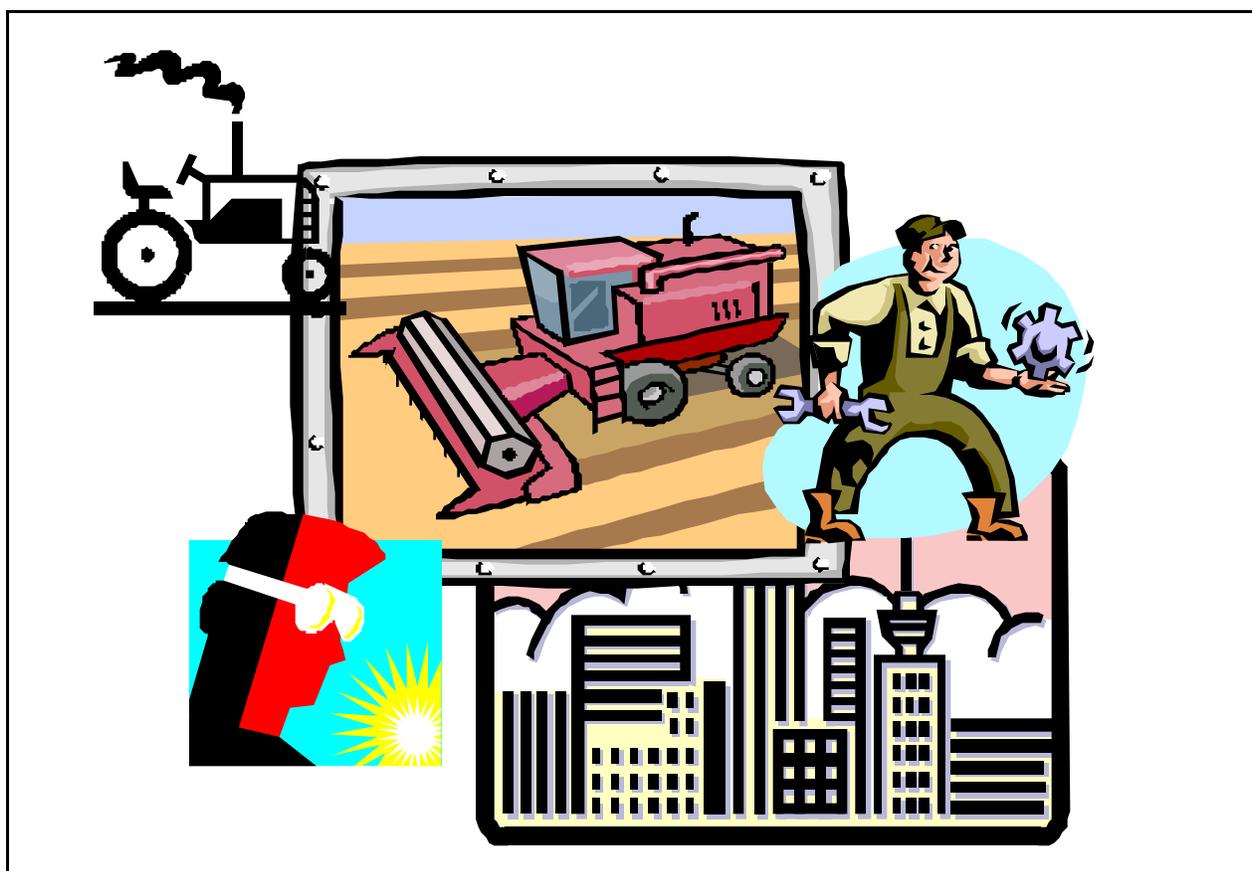




UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

EVALUACION DE LOS INCENTIVOS INSTITUCIONALES APLICADOS A LA PROMOCION DE LAS ACTIVIDADES PRODUCTIVAS

GENARO SÁNCHEZ BARAJAS



**EVALUACION DE LOS INCENTIVOS INSTITUCIONALES APLICADOS A LA
PROMOCION DE LAS ACTIVIDADES PROODUCTIVAS**

Indice	1
Introducción	4
Capítulo I: POLITICAS PUBLICAS Y DESARROLLO EMPRESARIAL	10
1.-Definición de políticas públicas	10
2.- Importancia y objetivo de la política del gasto público en la promoción espacial de la economía	10
2.1 Alcance	10
2.2.- Política de ingresos públicos	12
2.3.- Política de gasto público	13
2.4.-Política de financiamiento a los sectores privado y social	14
3.- La experiencia histórica	18
3.1.- Origen de los recursos para el desarrollo	18
3.1.1- Federales	19
3.1.2 . Ingresos propios de las Entidades Federativas	19
3.1.2.1 Aprovechamiento de las Potestades Tributarias Existentes	19
3.1.3. Ingresos Propios de los Municipios	27
3.2. Aplicación de las políticas públicas: el gasto público.	28

3.3. Colaboración Administrativa (SHCP, 2004)	30
4. Consecuencias de la aplicación de las políticas públicas en el desarrollo <i>Regional</i>	
33	
<i>4.1 Normatividad obsoleta</i>	
33	
<i>4.1.1 Ingresos fiscales</i>	33
4.1.2.GASTO	35
4.2, Impacto del federalismo en el desarrollo económico regional,	
36	
4.2.I. El Desarrollo Regional	37
4.2.I.1. El Neoliberalismo en el Desarrollo Regional	
39	
4.2.1.2 Redistribución Económica en el Territorio Nacional	
41	
4. 2.1.4. El Federalismo a Nivel Municipal	42
5. Lineamientos para el desarrollo regional equilibrado basado en la nueva política federal hacendaria	
44	
5.1 Ingresos	
44	
5.2. Crédito	45
5.3. Gasto público	46
Bibliografía	50

Capítulo II.- Tendencias en el patrón de selección de actividad económica de los empresarios con negocios de menor tamaño :1976- 2006 52

II.- Barrera Económicas a la Entrada de los Mercados Según Actividades Económicas

52

II. 1.- Barrera en el sector industrial. 52

II.2. Barreras Macroeconómicas que limitan la apertura y funcionamiento de las empresas principalmente en los sectores comercio y servicios.

57

II.2.1. Económico.- Financieras.

57

II.2.2. Constitución de cadenas productivas. 59

II.2.3. Barreras Tecnológicas. 61

II.2.4. Barreras para Exportar 61

II.2.5. Barreras a la Competencia 62

II. 1. Marco Regulatorio. 64

II. 2 Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000

68

II.3. Ley Federal para el Fomento de la Microindustria, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 26 de enero de 1988. 69

II.4 Ley Federal para el Fomento de la Microindustria y la Actividad Artesanal.

70

II.6. Consejo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa. 71

II.7. Barreras extra-económicas en el Distrito Federal. 71

II.8. Barreras extra económicas en Baja California Sur. 78

II.9. Ley para el Fomento Económico del estado de México. 78

II.10. Ley para el Fomento Económico de Jalisco. 78

II.11. Ley de desarrollo Industrial del Estado de Querétaro.

79

II.12 Ley de Fomento Económico del Estado de Zacatecas.	79
II.13. Ley de fomento Industrial de Sinaloa.	79
II.14. Ley para el Fomento y Promoción Industrial del Estado de Hidalgo.	79
II.15. Ley de Fomento Industrial y Protección de Conjuntos, Parques, Corredores y Ciudades Industriales del Estado de Puebla.	
80	
II.16. Ley de la Comisión Estatal del Desarrollo Económico y Comercio Exterior de Aguascalientes.	80
II.17. Ley de Fomento Económico del Estado de San Luis Potosí.	
81	
II.18. Plan Nacional de Desarrollo: 2000-2006.	85
<i>II.18.1 Programa de Desarrollo Empresarial de México (2001-2006), PDE</i>	85
II.19 Periodo 2006-2012: Programa de impulso a la planta productiva.	87
Encuesta al sector empresarial	
98	
Bibliografía	117

Capítulo III.- Evaluación de los incentivos del Estado mexicano para el desarrollo de las actividades productivas..... 122

III.1 Antecedentes	122
III.2 Razones por las que se escogió este título	123
III.3 Consecuencias	124
III.4 Hipótesis	124
III.4.1 Referencias para verificar la hipótesis	124
III.5 Evaluación de los programas en vigor	130
III.6 Propuesta para Fortalecer la Competitividad de las Empresas en la Globalización.	136
III.7 Filosofía	137

III.8 Política económica	137
III.9 Estrategia Por el lado de la demanda:	138
III.10 Por el lado de la oferta:	140
III.11 Recomendaciones:	140
Bibliografía	149

Introducción

El interés por estudiar los incentivos que institucionalmente se han aplicado en los últimos treinta años emana de la urgencia por hacer competitiva la planta productiva del país con el propósito de resolver los problemas del desempleo y de la marginación que campean desde hace más de treinta años en el país. Se desea evaluar si realmente cumplieron su cometido o si fue limitado o estéril la aplicación del gasto público en el periodo: 1978-2006, de manera que se pueda cuantificar el impacto que tuvieron las políticas, estrategias y programas en la solución de los grandes problemas nacionales, tal que los buenos resultados sean la guía para instrumentar los programas de la nueva administración federal: 2006-2012. También nació dicho interés de la conjetura que me hice sobre lo que ha sucedido a consecuencia de la importancia que en la década de los ochenta le asignó la OCDE a la micro empresa (1991a:11) como fuente de empleo para absorber los desempleados que provocó el ahora discutido paradigma de “mas mercado y menos Estado”.

Así, para evaluar el presunto éxito que tuvieron los programas de fomento institucional partí del análisis que pudieron tener en el desarrollo empresarial, por sector y región económica. desde 1978, año en que el gobierno federal puso en marcha el Programa de Apoyo Integral para la Mediana y Pequeña Industria, PAI en Nacional Financiera, consciente de que debía apoyarlas con un enfoque integral considerando que *el crédito no era el principal problema* de las empresas y de que debía de apoyar preferentemente a las unidades productivas de menor tamaño para estar en congruencia con las tendencias internacionales. Así, a lo largo de este trabajo describo las fortalezas y debilidades que obtuvieron las empresas a consecuencia de la promoción institucional realizada en los últimos 28 años (tanto

por actividad productiva como por entidad federativa), periodo en el que también coincidentemente en el ámbito de la producción, se consolidó la operación del sistema de organización del trabajo denominado “posfordiano” o de producción flexible, mismo que en los países industrializados favoreció la incorporación de la pequeña industria a las cadenas productivas, comerciales y de servicios de las grandes escalas de producción y de exportación, y, en el terreno económico, en México la aplicación del modelo neoliberal con las políticas públicas de estabilidad macroeconómica con crecimiento hacia fuera.

O sea que los resultados positivos de la evaluación a realizar se fundamentarán en el análisis que se haya obtenido con la normatividad expresada en políticas, estrategias y programas de fomento el periodo 1976-2006, no sólo en su eficiencia administrativa y operativa individual, también sobre el éxito que se tuvo promoviendo entre las empresas su asociación, principalmente entre las micro y pequeñas empresas, MYPES, para operar con la ventaja competitiva de las economías de escala, factor importante en la competitividad de cualquier empresa, así como sobre su articulación con las cadenas productivas, comerciales y de servicios de las maquiladoras, transnacionales y con las grandes empresas exportadoras de México.

Como se muestra más adelante, uno de los resultados es la conclusión de que las actividades productivas como los diferentes tamaños de empresa, no fueron promovidas con medidas apropiadas, oportunas ni suficientes, lo cual se demuestra con el desarrollo gradual del guión temático establecido. No obstante, derivado del resultado anterior, quizás lo más importante es que encontré la manera de superar sus problemas sustantivos con medidas correctivas que se pueden implementar sin modificar las políticas públicas en el futuro inmediato, es

decir, hallé que muchas debilidades de las *empresas* al operar en determinadas *actividades productivas*, pueden eliminarse o reducirse y que varias de sus fortalezas pueden consolidarse o ampliarse si se instrumentan políticas públicas de fomento empresarial adecuadas.

Considero que de haber sido promovidas oportuna y apropiadamente ambas, se habrían convertido en la alternativa al éxodo de compatriotas hacia el extranjero, tanto de los que sólo ofrecen su fuerza de trabajo como de los emprendedores cuya formación empresarial es aprovechada en los países hacia donde emigran en busca de las oportunidades de desarrollo que no encuentran en México.

Esta opinión se deriva de la evaluación sobre el efecto que han tenido los programas institucionales de fomento, que revela que no fueron ni han sido instrumentados para resolver los problemas *estructurales* de las empresas, sino para resolver sus problemas *operacionales* en el entorno adverso que propició la política económica de estabilización con crecimiento hacia afuera, puesto que se obtuvo estabilización con estancamiento, situación que en nada beneficia a todos los estratos empresariales, en concreto a las MYPES como instrumentos estratégicos para la consecución del desarrollo económico.

Si bien es cierto que con base en las recomendaciones de la OCDE de fomentar estos estratos empresariales, que en México, en 1983, el gobierno federal creó la Dirección General de la Mediana y Pequeña Industria en la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial para normar e impulsar estos dos estratos empresariales; y que en 1985, se estableció el Programa para el desarrollo integral de las industrias, mediana y pequeña; y que en consonancia con ello en 1987 se instituyeron las bases jurídicas para impulsar este estrato empresarial, al entrar en vigor la Ley Federal para el Fomento de la Microindustria y la Actividad Artesanal, y

que en los años siguientes como en los recientes en que entraron en vigor otros ordenamientos para su promoción, también es cierto que siempre hubo un divorcio entre la problemática de MYPES y los programas institucionales para su fomento, ya que no atacaron de raíz sus problemas sustantivos.

Estas vicisitudes ocurrieron en los últimos treinta años, lapso suficiente para identificar el perfil o potencial económico que adquirieron, así como para determinar el impacto futuro que pueden tener en el desarrollo económico de México con medidas correctivas apropiadas y por supuesto, en el ámbito de la globalización, en particular ahora que se observa que enfrentan los siguientes problemas:

A consecuencia de la aplicación de la política económica neoliberal, las MYPES disponen de un mercado crediticio con términos difíciles de cumplir como sujetos de crédito e intereses altos, una demanda reducida por los salarios bajos que se pagan para apoyar la política de estabilización de la economía, y, por el lado de la oferta, las MYPES enfrentan un gran número de competidores expulsados del mercado laboral, situación que las conduce a bajos niveles de ventas y de utilidades (INEGI, 1992c, 1998d y 2002e).

Estas condiciones adversas ponen de relieve la urgencia de buscar opciones para aumentar su competitividad, para fortalecerlas y hacerlas bastión del desarrollo, como sucede en otros países.

Con base en lo anterior esta investigación se plantea como objetivo principal evaluar los avances o retrocesos que tuvieron los incentivos institucionales en las actividades económicas y en las empresas, haciendo un gran énfasis en las MYPES; 1978 a 2006, es decir, verificar si con los programas institucionales se

fortaleció su competitividad y si pudieron cumplir con los siguientes propósitos: a) contribuir al crecimiento de la economía; b) coadyuvar al incremento del empleo; c) ser parte significativa de las exportaciones;; d) estar vinculadas a las redes internacionales de tecnología. Cabe señalar que dentro de las limitaciones que se tuvieron para realizar verificar lo anterior, destacan la ausencia de una teoría de las MYPES mexicanas, la heterogeneidad en la normatividad establecida para su fomento y, derivado de lo anterior, la inconsistencia de los datos y ausencia de series históricas para hacer análisis de tendencia, estructura y dinamismo.

Por otra parte, como referencia histórica es interesante mencionar que antes de 1978 en que las MYPES fueron consideradas *estratégicas para el desarrollo en México*, se suponía que estas empresas desaparecerían; se pensaba que pertenecían a un proceso económico en extinción. Había confianza en que el impulso dado por el Estado al “sector moderno”, el industrial, generaría los empleos suficientes para el número creciente de trabajadores que se integraban al sector en las nuevas y crecientes zonas urbanas de los países “industrializados”.

Así, lejos de promover las MYPES, deliberadamente fueron abandonadas al suponer que desaparecerían gradualmente a medida que la gran empresa se consolidara como eje rector de la economía mundial. El apoyo institucional visible en México se reducía al otorgamiento de créditos blandos a una minoría de pequeñas y medianas industrias, por medio de fideicomisos instituidos en Nacional Financiera, Banrural y el Banco de México, principalmente.

No obstante, posteriormente, al agotarse el paradigma fordiano de la producción masiva en la década de los 80 y, ante el creciente desempleo, el Estado le dio

importancia a las MYPES al considerarlas como fuentes de empleo dentro del paradigma de la producción flexible.

En este contexto, tres son los grandes objetivos que me he trazado y que pretendo alcanzar con el estudio:

1º contextualizar el análisis del impacto de los incentivos oficiales para las actividades productivas en que predominan las MYPES dentro de la economía mexicana, privilegiando el análisis de su evolución y de la influencia que recibieron de los aspectos internacionales, principalmente del TLCAN.

2º Conjuntar, comprender y divulgar el universo de las micro y pequeñas empresas mexicanas, con sus características y problemas centrales emanados del entorno institucional existente, en particular del correspondiente al impulso de los sectores industrial, comercial y de servicios.

3º Someter a discusión los procedimientos, llámense técnicas o políticas que hasta ahora se aplicaron para resolver los problemas de las actividades productivas y de las empresas que las desarrollan, así como la experiencia internacional y los caminos nacionales que han resultado más recorridos, para derivar de ellos una propuesta sobre cómo aumentar el valor agregado en las actividades productivas y la competitividad de las MYPES, en beneficio del desarrollo económico futuro de México.

En este contexto es que el estudio se inicia en el primer capítulo con el análisis las políticas públicas económicas instrumentadas con el *gasto público* en las diferentes actividades productivas y regiones, así como con el efecto que surtieron

en el desarrollo empresarial vinculado con las exportaciones y con el impacto que han provocado sobre las MYPES, EN PARTICULAR.

En el segundo capítulo se describen las barreras económicas y extra-económicas que han existido, que surgieron o que no han sido eliminadas y por consiguiente son obstáculos para el desarrollo económico. Este análisis se realiza describiendo las ventajas y desventajas que tienen varias leyes de fomento económico de diversas entidades federativas, al igual los últimos dos planes de desarrollo económico.

Derivado del estudio anterior es que en el tercer capítulo tres, al contarse ya con un diagnóstico económico sectorial, regional y por tamaño de empresa, se proponen los programas apropiados para dinamizar la economía y abatir el desempleo que priva en nuestros días.

CAPITULO I.- POLITICAS PUBLICAS Y DESARROLLO SECTORIAL, REGIONAL Y EMPRESARIAL.

1 .Definición de políticas públicas

Son lineamientos o directrices que visualizan, conceptualizan y describen el proyecto de nación que la sociedad desea, a partir de las cuales se construye la organización institucional, la normatividad y los programas que permitirán al gobierno instrumentarlas y hacer viable el proyecto de nación que los mexicanos pedimos, por medio del Sistema Nacional de Planeación Democrática, que

sustenta la realización del Plan Nacional de Desarrollo, que a su vez se fundamenta en la Ley de Planeación.

La principal política pública es la política económica, que se constituye en el eje rector a partir del cual emana el resto de las políticas, como son la monetaria, la laboral, industrial, ecológica, sectorial, regional, etcétera., mismas que integradas dan forma al citado proyecto de nación y, una vez aplicadas, al modelo de economía en vigor.

2. Importancia y objetivo de la política del gasto público en la promoción espacial de la economía.

2.1 Alcance

El gasto público es uno de los principales instrumentos de política económica que usan los tres órdenes de gobierno para promover espacialmente la economía, para corregir las desigualdades y para que el Estado cumpla con su función garante de sustentar, territorialmente, el bienestar socio económico de la población.

La política económica se instrumenta espacialmente mediante programas compuestos por proyectos de inversión en infraestructura básica, social y productiva, cuya magnitud e impacto dependen de la disponibilidad de recursos con que cuente la hacienda pública en cada año fiscal. De acuerdo con la política económica que se establece anualmente en los “lineamientos de política económica”, el poder Ejecutivo propone y el Legislativo dispone la composición y destino del gasto público, es decir, el uso de los ingresos públicos, digamos en escuelas, carreteras, hospitales, pago de personal o en inversión. De esta manera

la sociedad a través del sistema de planeación democrática identifica anualmente las necesidades y sus carencias, de manera que instruye a sus representantes para que determinen y aprueben el gasto suficiente para corregir los desequilibrios secto-regionales, con el ritmo de crecimiento que le impriman a la economía con un enfoque de desarrollo sustentable.

Por su importancia debemos reiterar que el diseño de la política económica encaminada a promover con el gasto público el desarrollo regional, se fundamenta en la Ley de Planeación, basamento jurídico de la normatividad en la materia, que cristaliza en las líneas maestras del Plan Nacional de Desarrollo, hilo conductor de los programas y proyectos que se implementan anualmente a nivel federal, estatal y municipal.

Objetivo: La política económica del gasto público sectorial y regional tiene el propósito: a). de fortalecer la competitividad que el mercado exige que tengan los estados y municipios para atraer la inversión local y foránea, y b). complementar a la inversión privada para detonar conjuntamente el crecimiento económico, premisa del aumento en el empleo permanente, bien remunerado y del bienestar social en general. La instrumentación eficaz de esta política pública en proyectos de infraestructura física, social y productiva, se sustenta en un marco institucional adecuado para que los actores económicos puedan programar y realizar actividades prioritarias y estratégicas para el desarrollo territorial de la sociedad. Así. Al invertir los tres órdenes de gobierno en capital humano, pretenden igualar oportunidades entre los mexicanos al promover el desarrollo de sus capacidades creativas, de su mejor calificación para el trabajo y por consiguiente, para su mayor aportación al valor agregado: al PIB.

La política del gasto público tiene su referencia obligada en la política de ingresos públicos, ya que en la medida que la hacienda pública cuente con un sistema tributario equitativo, promotor del desarrollo económico y eficaz administrativamente, aumentará la capacidad del Estado para promover el desarrollo equilibrado espacialmente. Lo anterior se ilustra en la exposición de motivos de la iniciativa de Ley de Ingresos de la Federación, que el poder Ejecutivo envió en septiembre pasado al Congreso de la Unión, al señalar de manera velada que para contar con recursos suficientes (en sus lineamientos de política económica para el año fiscal 2005), que los países con crecimiento acelerado son los que han efectuado reformas en los ámbitos fiscal y comercial, que han privatizado sus empresa, acelerado la desregulación, la reforma laboral, la apertura a la competencia de los sectores energético y de comunicaciones, así como “un decidido combate a los monopolios”.

2.2 Política de ingresos públicos

De las reformas anteriores, se coincide en que efectivamente es urgente efectuar en México la reforma fiscal. El 11% del PIB que representa la recaudación mexicana anualmente, es una cantidad insuficiente para propiciar un crecimiento del 5% en el PIB para abatir el desempleo, la pobreza y la marginación en el país. En dicho documento también se indica que las propuestas de reciente Convención Nacional Hacendaria dan la pauta para elaborar la política fiscal cuya instrumentación dará ingresos públicos suficientes para dinamizar la economía y superar los problemas arriba señalados.

Para financiar sanamente el gasto público con un déficit del sector público de 0.1% del PIB, la política de ingresos “ tiene como objetivos facilitar y motivar el

cumplimiento voluntario de las obligaciones fiscales, combatir la evasión fiscal, el contrabando y la informalidad así como optimizar la administración de los recursos públicos ". Con esta política fiscal se estima que el presupuesto del sector público para 2007 sea de 2.2 billones .

2.3 Política de gasto público

En la citada exposición de motivos de la iniciativa de Ley de Ingresos de la Federación, se informa que para el 2007 se hará " una asignación eficiente de los recursos públicos, con apego a los principios de equilibrio presupuestal y responsabilidad fiscal", y que se dará prioridad en el destino del gasto a las áreas estratégicas y prioritarias del desarrollo .Para ello se aplicarán las siguientes medidas:

- a). La racionalización del gasto corriente;
- b). regular el gasto en servicios personales y elevar el nivel de profesionalización de los servidores públicos, entre otras.

En materia de asignación de recursos *para el desarrollo regional*, se perseguirán los siguientes objetivos:

- a). Manejo preferencial del gasto que genera beneficios directos a los grupos sociales en las regiones del país, para ello se iniciarán las siguientes acciones:
 - a) Incrementar el gasto en desarrollo social (salud, educación, nutrición y seguridad social).
 - b) Elevar el nivel de gasto en los programas para la superación de la pobreza.

- c) Aumentar la inversión promovida por el sector público para coadyuvar a mejorar la economía y la creación de empleos.
 - d) Fomentar el desarrollo económico y regional, con inversiones en infraestructura y acciones efectivas que aumenten la competitividad de las empresas y la productividad laboral.
 - e) Mayor apoyo para la población indígena.
- b). Avanzar en materia de federalismo fiscal con una mayor asignación de recursos y responsabilidades entre los tres órdenes de gobierno.
- c). Apoyar la política sobre desarrollo agropecuario, forestal y pesquero: desarrollo rural.

2.4. Política de financiamiento a los sectores privado y social.

Se aumentará la derrama crediticia que proporciona la banca de desarrollo y los Fondos de Fomento impulsarán el acceso de las micro, pequeñas y medianas empresas al financiamiento; así como a los productores de bajos ingresos, a la participación de los intermediarios financieros no bancarios para la atención de estos agentes productivos. De manera que la banca de desarrollo y los fondos de fomento en el 2007:

- a). Aumentarán la oferta de recursos financieros, principalmente en la industria, el sector agropecuario, el comercio exterior y la vivienda.

¿ y el comercio interior y los servicios?

b). Apoyarán preferentemente a las MPYMES.

c). Impulsarán los servicios de capacitación, asesoría y desarrollo tecnológico para elevar la competitividad de los agentes productivos atendidos por el sistema financiero de fomento.

d). Se avanzará en el desarrollo de redes de intermediación financiera no bancarias, principalmente en los sectores rural, industrial y de crédito popular.

e). Consolidarán los esquemas de bursatilización de carteras hipotecarias, que detonen una mayor disponibilidad de recursos privados para la creación y adquisición de vivienda, entre otros.

Todo apunta a una mayor disponibilidad de crédito para los empresarios, lo cual no sería malo si el financiamiento estuviera identificado como uno de sus principales problemas, lo que no es así puesto que INEGI indica que los *Principales problemas de las MYPES* no son de ese tipo. Esto es preocupante porque desde 1992 dicha institución publica los resultados de sus encuestas entre micronegocios, en las que se describen los principales problemas de los mismos, de manera que desde ese entonces se debió de legislar oportuna y correctamente y, por consiguiente, de aplicarse programas apropiados para resolver sus problemas.

Por ejemplo, al analizar los problemas y expectativas de los negocios, con base en la información contenida en la Encuesta Nacional de Micronegocios, (INEGI, 1992:152) se observa que en 1992, un poco antes de que entrara en vigor el TLCAN, 1994, para el 39.3% de los empresarios el *problema principal* era la falta

de clientes; le seguían en importancia: la competencia excesiva, 20.1% y las bajas ganancias, 13.8%; juntos, estos tres problemas aquejaban al 73.2% de los negocios. Fue interesante enterarse que el financiamiento y la ausencia de recursos económicos, no constituían serios problemas para los empresarios, ya que por ejemplo, *la falta de crédito era el principal problema apenas para el 3.2%* y, la falta de recursos económicos, lo era tan sólo para el 7.9% de los negocios.

O sea que la operación permanente, eficiente y rentable de los establecimientos estaban limitados en gran medida por la escasa demanda y por el gran número de competidores; ambos problemas ocasionados por el entorno macro económico no favorable, es decir, la falta de clientes era consecuencia de la política de estabilización (bajos salarios) y la competencia excesiva, de la falta de oportunidades de empleo que orillaban a las personas a crear su propio negocio: el 18.2% como patrones y el 81.8% como personas que trabajaban por su cuenta:

Seis años después, en 1998, con cuatro de experiencia en el TLCAN, el número de negocios había aumentado a 4,218,568, de los cuales 3,165,164 dijeron tener problemas de funcionamiento (INEGI, 1998: 140) y que, para el 38.9%, de ellos, el problema principal era la falta de clientes; el 25.5% comentó que era la competencia excesiva y, para el 17.3%, las bajas ganancias, es decir, los mismos problemas de 1992 pero en un mayor número de negocios: 81.7%. *El crédito era el problema principal sólo para el 3.8%*. Esto último quizás por que lo modesto de la inversión en una micro empresa no amerita la participación del mercado crediticio en su apoyo, al poder hacerla el empresario, directamente o con la ayuda de familiares o amigos.

Los resultados de la Encuesta Nacional de Micronegocios del año 2002(INEGI, 2002:1.34 y 4.2) nuevamente corroboraron con información suficiente que los tres principales problemas de los micronegocios *seguían siendo la falta de clientes, la competencia excesiva y las bajas ganancias*. Estos resultados deben orillar a investigar porqué si desde 1992 se identificaron y difundieron estos tres problemas como los principales, cómo es que no se hace nada para resolverlos.

Por otra parte, aún cuando en opinión de los empresarios encuestados por el INEGI, el crédito no es el principal problema de los micronegocios, es conveniente decir que de acuerdo con los resultados de la encuesta que trimestralmente realiza el Banco de México (Banxico, 2001:54), estos indican que las empresas mexicanas, que deciden solicitar financiamiento, en su gran mayoría, no tienen acceso a créditos adecuados en tasa, monto y destino a sus problemas críticos. Se informa que el papel de la banca comercial apenas rebasa el 20% de la composición del financiamiento empresarial, y más de una tercera parte de las empresas encuestadas consideran que las altas tasas de interés son el mayor problema para solicitar un crédito. En este contexto es que en la actualidad de acuerdo con la encuesta del último trimestre del año 2003 (Banxico) la principal fuente de financiamiento de las empresas son sus proveedores, situación que a su vez limita la capitalización de las empresas. En efecto, los empresarios encuestados comentaron que los proveedores representaron 56.8% de las fuentes de crédito disponibles; los bancos comerciales, el 20.3% y la banca de fomento, 2.2%. El crédito fue utilizado para capital de trabajo, reestructuración de pasivos, inversiones y operaciones de comercio exterior, principalmente.

Los resultados de los muestreos realizados en el año 2003 contradicen la propaganda oficial de que en ese año se apoyó con recursos suficientes y tasas de interés bajas la operación eficiente de las MYPES. De poco sirve enterarse que las tasas de interés han bajado al 5% si en la práctica las que se cobran por adquirir un camión de carga oscilan alrededor del 17% y, en el uso del crédito para capital de trabajo vía tarjeta de crédito el costo financiero es del 36% anual; acceder al financiamiento de casas comerciales como ELEKTRA (Schettino, 2004) significa pagar tasas de interés del 50% anual, nivel muy superior al de la inflación que hace difícil su repago en una economía de escaso dinamismo.

En conclusión, la falta de crédito no es el principal problema de las MYPES; sin embargo cuando se solicita, éste se obtiene con tasas de interés superiores a la que registra la inflación anualmente. De lo anterior se deduce que los *principales problemas* de las MYPES son consecuencia de la política de estabilización y de la apertura comercial acelerada que se inició en la década de los ochenta.

En resumen, se ha privilegiado la derrama crediticia y se seguirá haciendo en el 2005, no obstante, ésta como el resto de apoyos que ahora se ofrecen, son insuficientes; lo más grave es que los esfuerzos institucionales no están dirigidos a la solución de los principales problemas de los micro negocios, estrato empresarial que representa el 95.2% del total registrado en 1999.

3. La experiencia histórica

3.1 Origen de los recursos para el desarrollo regional

3.1.1 Federales

La evolución del Sistema también ha manifestado tendencias preocupantes como las de una **mayor dependencia** de las entidades federativas y los municipios

respecto de las participaciones y aportaciones federales que derivan en una cada vez menor contribución de la recaudación local al financiamiento del gasto público, y mayores requerimientos de infraestructura y de satisfactores sociales que conviene sean provistos localmente y, por lo mismo, presionan las finanzas de las entidades federativas. (SHCP, 2004).

Cuadro 1

Las fuentes de Ingresos de la Entidades Federativas



Fuente: Elaborado por UCEF-SHCP

Las transferencias que reciben los gobiernos estatales y municipales por parte de la Hacienda Pública Federal, equivalen a **tres quintas partes de la Recaudación Federal Participable (RFP)**, concepto que incluye todos los ingresos impositivos netos del gobierno federal, así como los derechos sobre hidrocarburos, excepto el extraordinario y el adicional.

Por ejemplo en 2002, la Federación transfirió por concepto de participaciones y gasto federalizado la cantidad 487 mil 710 millones, Cuadro 2. Con respecto a la RFP, en 1998 se transfirió a entidades y municipios el 56.5 por ciento y en 2002 el

INCENTIVOS PARA LAS ACTIVIDADES PRODUCTIVAS

60.7 por ciento. Los aumentos se explican principalmente por los incrementos en el Ramo 33, el Fondo General de Participaciones (FGP) y la incorporación del PAFEF, el cual también se ha elevado con relación a la RFP.

Cuadro 2
Recursos Federales Descentralizados a Entidades Federativas y Municipios
(Millones de pesos)

Concepto	Enero-diciembre					Composición RFP				
	1998	1999	2000	2001	2002	1998	1999	2000	2001	2002
	Total de Transferencias Federales ^{1/}	250,639.5	311,467.2	389,785.6	445,811.2	487,710.2	56.5	55.7	55.8	59.1
I. Participaciones Federales ^{1/ 2/}	113,578.2	140,670.9	178,136.1	196,931.1	214,909.7	25.6	25.2	25.5	26.2	26.7
Participaciones	103,672.6	127,937.6	163,143.9	176,401.9	196,023.2	23.4	22.9	23.3	23.4	24.4
Fondo General de Participaciones	95,111.5	117,361.9	149,390.6	162,763.7	180,611.5	21.4	21.0	21.4	21.6	22.5
Fondo de Fomento Municipal	4,479.4	5,542.8	7,055.2	7,686.3	8,521.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.1
Reserva de Contingencia	1,103.8	1,358.0	1,731.3	1,900.0	2,124.9	0.2	0.2	0.2	0.3	0.3
Impuesto Especial Sobre Producción y Servicios	2,218.8	2,889.3	3,909.8	2,925.5	3,632.3	0.5	0.5	0.6	0.4	0.5
0.136% de la Recaudación Federal Participable	624.5	754.6	972.4	1,033.6	1,069.8	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1
Derecho Adicional sobre la Extracción de Petróleo	34.6	31.0	84.6	92.7	63.7	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Incentivos Económicos	10,005.6	12,733.3	14,992.2	20,529.3	18,886.5	2.3	2.3	2.1	2.7	2.4
Incentivos del Impuesto Sobre Tenencia o Uso de Vehículos	7,017.7	8,431.3	8,986.8	11,262.7	12,808.1	1.6	1.5	1.3	1.5	1.6
Incentivos del Impuesto Sobre Automóviles Nuevos	2,190.9	3,390.9	4,990.4	4,678.4	4,549.7	0.5	0.6	0.7	0.6	0.6
Otros Incentivos Económicos	797.0	911.1	1,015.0	4,588.1	1,528.7	0.2	0.2	0.1	0.6	0.2
II. Gasto Primario Transferido (2+3+4)	137,061.3	170,796.3	211,649.5	248,880.1	272,800.5	30.9	30.6	30.3	33.0	34.0
2. RAMO 33 ^{3/}	114,700.7	152,062.9	181,609.0	209,417.3	226,146.5	25.9	27.2	26.0	27.7	28.1
FAEB 1/	79,997.9	97,417.2	115,263.7	130,648.4	141,175.9	18.0	17.4	16.5	17.4	17.6
FASSA	13,846.4	18,190.1	22,832.4	25,336.7	27,588.1	3.1	3.3	3.3	3.3	3.4
FIS	10,403.4	13,933.6	15,989.7	19,064.1	21,783.9	2.3	2.5	2.3	2.5	2.7
FISE	1,261.1	1,688.7	1,938.0	2,310.6	2,640.2	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3
FISM	9,142.3	12,244.9	14,051.8	16,753.5	19,143.7	2.1	2.2	2.0	2.2	2.4
FASP	0.0	4,715.0	5,213.9	5,786.4	3,210.0	0.0	0.8	0.7	0.7	0.4
FAM	3,720.9	4,558.0	5,227.4	6,231.1	7,115.1	0.8	0.8	0.7	0.8	0.9
FAETA	0.0	151.3	2,051.6	2,811.5	2,946.8	0.0	0.0	0.3	0.4	0.4
FORTAMUN-DF ^{4/}	6,732.1	13,097.6	15,030.3	19,539.1	22,326.7	1.5	2.3	2.2	2.6	2.8
3. Convenios de Descentralización	22,360.6	18,733.4	23,170.5	26,655.1	31,954.0	5.0	3.4	3.3	3.5	4.0
4. Programa de Apoyos para el Fortalecimiento de las Entidades Federativas (PAFEF)	-	-	6,870.0	12,807.7	14,700.0	-	-	1.0	1.7	1.8

1/ Incluye Previsiones y Aportaciones para los Sistemas de Educación Básica, Normal, Tecnológica y de Adultos

2/ Para 2002 incluye 14,805.8 por concepto de anticipo a cuenta de participaciones de 2003.

3/ Hasta 1997 los recursos se encontraban en diversos ramos presupuestales del PEF, con excepción del FORTAMUN-DF.

4/ Para 1999 y 2000, el D.F. fue excluido de este Fondo.

Nota: La suma de los totales puede no coincidir debido al redondeo de las cifras.

Fuente: Para el caso de Participaciones se tomaron datos de la UCEF y para el Ramo 33, Convenios de Descentralización y PAFEF se utilizaron datos de la SSE-SHCP.

En lo que se refiere de manera concreta a la descentralización de recursos federales a las entidades federales y a los municipios, los siguientes Cuadro 2.1 y 2.2 muestran las siguientes asignaciones en lo que se refiere a las *participaciones*

INCENTIVOS PARA LAS ACTIVIDADES PRODUCTIVAS

derivadas del resarcimiento provocado por la renuncia de estos dos órdenes de gobierno a grabar ciertas contribuciones, que ahora cobra sólo la federación:

Cuadro 2.1
Recursos Federales Descentralizados a Entidades Federativas
(Millones de pesos)

Concepto	Enero-diciembre					Composición RFP				
	1998	1999	2000	2001	2002	1998	1999	2000	2001	2002
	Entidades Federativas	207,938.0	252,902.4	318,505.8	378,332.3	416,628.8	46.9	45.3	45.6	48.0
1. Participaciones Federales ^{1/}	86,751.0	107,448.6	135,938.4	148,991.4	166,155.0	19.6	19.2	19.5	19.8	20.7
Participaciones	78,721.0	97,247.1	123,995.0	133,341.5	151,161.8	17.8	17.4	17.7	17.7	18.8
Fondo General de Participaciones	76,089.2	93,889.5	119,512.5	129,533.7	146,538.5	17.2	16.8	17.1	17.2	18.2
Fondo de Fomento Municipal	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Reserva de Contingencia	856.8	1,046.1	1,354.7	1,475.2	1,671.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2
Impuesto Especial Sobre Producción y Servicios	1,775.0	2,311.4	3,127.8	2,332.7	2,952.0	0.4	0.4	0.4	0.3	0.4
0.136% de la Recaudación Federal Participable	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Derecho Adicional sobre la Extracción de Petróleo	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Incentivos Económicos	8,030.0	10,201.5	11,943.4	15,649.8	14,993.2	1.8	1.8	1.7	2.1	1.9
Incentivos del impuesto sobre Tenencia o Uso de Vehículos	5,614.2	6,745.0	7,189.4	8,968.4	10,198.8	1.3	1.2	1.0	1.2	1.3
Incentivos del Impuesto Sobre Automóviles Nuevos	1,752.7	2,712.7	3,992.3	3,728.7	3,626.4	0.4	0.5	0.6	0.5	0.5
Otros Incentivos Económicos	663.1	743.7	761.6	2,952.8	1,168.1	0.1	0.1	0.1	0.4	0.1
2. Ramo 33 ^{2/}	98,826.3	126,720.4	152,526.9	189,878.2	203,819.8	22.3	22.7	21.8	22.9	23.0
FAEB ^{2/}	79,997.9	97,417.2	115,263.7	130,648.4	141,175.9	18.0	17.4	16.5	17.4	17.6
FASSA	13,846.4	18,190.1	22,832.4	25,336.7	27,588.1	3.1	3.3	3.3	3.3	3.4
FISE	1,261.1	1,688.7	1,938.0	19,064.1	21,783.9	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3
FASP	0.0	4,715.0	5,213.9	5,786.4	3,210.0	0.0	0.8	0.7	0.7	0.4
FAM	3,720.9	4,558.0	5,227.4	6,231.1	7,115.1	0.8	0.8	0.7	0.8	0.9
FAETA	0.0	151.3	2,051.6	2,811.5	2,946.8	0.0	0.0	0.3	0.4	0.4
3. Convenios de Descentralización	22,360.6	18,733.4	23,170.5	26,655.1	31,954.0	5.0	3.4	3.3	3.5	4.0
4. Programa de Apoyos para el Fortalecimiento de las Entidades Federativas (PAFEF)	-	-	6,870.0	12,807.7	14,700.0	-	-	1.0	1.7	1.8

^{1/} Para 2002 incluye 14,805.8 por concepto de anticipo a cuenta de Participaciones de 2003.

^{2/} Incluye previsiones y Aportaciones para los Sistemas de Educación Básica, Normal, Tecnológica y de Adultos

Nota: la suma de los totales puede no coincidir debido al redondeo de las cifras.

Fuente: UCEF-SHCP. Para el caso de participaciones se tomaron datos de la UCEF-SHCP y para el Ramo 33, Convenios de Descentralización y PAFEF se utilizaron datos de la SSE-SHCP.

INCENTIVOS PARA LAS ACTIVIDADES PRODUCTIVAS

Cuadro 2.2
Recursos Federales Descentralizados a Municipios
(Millones de pesos)

Concepto	Enero-diciembre					Composición RFP				
	1998	1999	2000	2001	2002	1998	1999	2000	2001	2002
	Municipios	42,701.5	58,564.8	71,279.8	84,232.4	89,584.4	9.6	10.5	10.2	11.2
1. Participaciones Federales 1/	26,827.1	33,222.3	42,197.7	47,939.8	48,114.0	6.0	5.9	6.0	6.4	6.0
Participaciones	24,851.5	30,690.5	39,148.9	43,060.4	44,220.7	5.6	5.5	5.6	5.7	5.5
Fondo General de Participaciones	19,022.3	23,472.4	29,878.1	33,230.0	34,073.0	4.3	4.2	4.3	4.4	4.2
Fondo de Fomento Municipal	4,479.4	5,542.8	7,055.2	7,686.3	7,880.3	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0
Reserva de Contingencia	247.0	311.9	376.6	424.8	453.7	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1
Impuesto Especial sobre Producción y Servicios	443.8	577.9	782.0	592.8	680.3	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1
0.136% de la Recaudación Federal Participable	624.5	754.6	972.4	1,033.6	1,069.8	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1
Derecho Adicional sobre la Extracción de Petróleo	34.6	31.0	84.6	92.7	63.7	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Incentivos Económicos	1,975.6	2,531.8	3,048.8	4,879.4	3,893.3	0.4	0.5	0.4	0.6	0.5
Incentivos del Impuesto sobre Tenencia o Uso de Vehículos	1,403.5	1,686.3	1,797.4	2,294.3	2,609.4	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3
Incentivos del Impuesto Sobre Automóviles Nuevos	438.2	678.2	998.1	949.7	923.4	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1
Otros Incentivos Económicos	133.9	167.4	253.4	1,635.3	360.6	0.0	0.0	0.0	0.2	0.0
2. Ramo 33	15,874.4	25,342.5	29,082.1	36,292.6	41,470.4	3.6	4.5	4.2	4.8	5.2
FISM	9,142.3	12,244.9	14,051.8	16,753.5	19,143.7	2.1	2.2	2.0	2.2	2.4
FORTAMUN-DF 2/	6,732.1	13,097.6	15,030.3	19,539.1	22,326.7	1.5	2.3	2.2	2.6	2.8

1/ Para 2002 incluye 14,805.8 por concepto de anticipo a cuenta de participaciones de 2003.

2/ Para 1999 y 2000, el D.F. fue excluido de este Fondo.

Nota: la suma de los totales puede no coincidir debido al redondeo de las cifras.

Fuente: UCEF-SHCP. Para el caso de participaciones se tomaron datos de la UCEF-SHCP y para el Ramo 33, Convenios de Descentralización y PADEF se utilizaron datos de la SSE-SHCP.

En lo que atañe a las transferencias o *aportaciones federales*, los siguientes Cuadros 2.3 y 2.4 son ilustrativos de su importancia para el desarrollo regional.

Cuadro 2.3

**Ramo 33: Aportaciones Federales a Entidades Federativas y Municipios 1998-2002
(Estructura porcentual)**

Entidades Federativas	1998	1999	2000	2001	2002
Nacional	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
México	8.9	9.7	10.0	9.9	9.8
Veracruz	7.8	7.8	7.7	7.6	7.6
Chiapas	5.5	5.5	5.6	5.5	5.7
Oaxaca	4.9	4.9	5.0	5.1	5.3
Jalisco	5.3	5.3	5.4	5.3	5.2
Guerrero	5.1	5.1	5.1	5.1	5.0
Puebla	4.5	4.6	4.6	4.7	4.8
Michoacán	4.8	4.7	4.7	4.7	4.6
Guanajuato	4.0	4.1	4.1	4.1	4.1
Tamaulipas	3.4	3.4	3.4	3.4	3.4
Nuevo León	3.4	3.3	3.2	3.2	3.1
Hidalgo	3.2	3.2	3.1	3.1	3.1
San Luis Potosí	3.0	3.0	2.9	2.9	2.9
Chihuahua	3.0	2.9	2.9	2.9	2.9
Baja California	2.6	2.6	2.7	2.7	2.7
Sinaloa	2.7	2.6	2.6	2.6	2.6
Coahuila	2.7	2.6	2.6	2.6	2.6
Sonora	2.6	2.6	2.6	2.5	2.5
Tabasco	2.4	2.5	2.4	2.4	2.4
Durango	2.3	2.2	2.1	2.1	2.1
Distrito Federal ^{1/}	1.8	1.4	1.3	2.1	2.0
Yucatán	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0
Zacatecas	2.0	2.0	1.9	1.9	2.0
Morelos	1.9	1.8	1.8	1.8	1.8
Querétaro	1.7	1.7	1.6	1.6	1.6
Nayarit	1.5	1.5	1.5	1.5	1.4
Quintana Roo	1.3	1.3	1.2	1.3	1.3
Tlaxcala	1.3	1.3	1.3	1.3	1.3
Campeche	1.3	1.3	1.3	1.3	1.2
Aguascalientes	1.3	1.3	1.2	1.2	1.2
Colima	0.9	0.9	0.9	0.9	0.9
Baja California Sur	1.0	0.9	0.9	0.9	0.9

1/ No incluye Aportaciones para los Servicios de Educación Básica (Ramo 25); para los años 1999 y 2000 fue excluido de las Aportaciones de FORTAMUN-DF.

Nota: Estructura ordenada por ejercicio 2002.
Fuente: SSE, SHCP.

Cuadro 2.4

Ramo 33: Aportaciones Federales a Entidades Federativas y Municipios 1998-2002
Asignación per-cápita (pesos)

Año	1998	1999	2000	2001	2002
Nacional	1,223.9	1,622.6	1,863.0	2,056.6	2,194.7
Baja California Sur	2,897.8	3,595.2	3,940.7	4,160.2	4,197.4
Campeche	2,272.4	2,978.4	3,351.0	3,645.2	3,761.6
Guerrero	1,941.8	2,573.3	3,014.6	3,304.9	3,535.9
Colima	2,055.6	2,577.5	3,065.6	3,206.9	3,462.8
Nayarit	1,926.2	2,459.3	2,864.6	3,167.8	3,319.4
Oaxaca	1,716.3	2,282.0	2,647.5	2,957.2	3,310.7
Zacatecas	1,742.9	2,258.1	2,581.0	2,866.8	3,144.4
Durango	1,784.6	2,315.5	2,692.7	2,870.1	3,104.1
Chiapas	1,733.8	2,298.1	2,580.2	2,767.3	3,050.3
Quintana Roo	1,894.0	2,465.8	2,591.5	2,869.1	3,048.9
Hidalgo	1,703.8	2,216.2	2,528.4	2,787.6	3,006.4
Tlaxcala	1,697.7	2,177.7	2,440.8	2,654.5	2,823.8
San Luis Potosí	1,542.1	2,023.0	2,327.2	2,600.8	2,790.2
Aguascalientes	1,689.2	2,180.2	2,361.7	2,620.3	2,757.3
Tabasco	1,536.5	2,050.9	2,293.4	2,514.4	2,700.6
Yucatán	1,433.5	1,904.8	2,210.1	2,477.6	2,553.3
Tamaulipas	1,502.0	1,968.3	2,251.5	2,425.6	2,550.1
Michoacán	1,397.9	1,835.6	2,150.7	2,358.2	2,511.1
Querétaro	1,469.7	1,955.3	2,101.4	2,299.3	2,437.5
Morelos	1,424.4	1,849.9	2,069.1	2,262.1	2,421.1
Veracruz	1,296.9	1,724.7	2,033.5	2,221.3	2,393.4
Sonora	1,361.3	1,826.2	2,128.5	2,290.5	2,384.4
Coahuila	1,366.8	1,795.8	2,088.1	2,241.7	2,366.6
Baja California	1,330.6	1,763.6	1,963.2	2,126.2	2,230.0
Sinaloa	1,217.2	1,601.5	1,887.2	2,042.2	2,206.6
Chihuahua	1,181.7	1,546.2	1,738.5	1,888.4	2,016.1
Puebla	1,076.0	1,458.6	1,658.8	1,857.1	2,003.8
Guanajuato	1,027.4	1,392.9	1,607.1	1,740.0	1,863.9
Jalisco	979.5	1,314.2	1,545.4	1,687.8	1,777.8
Nuevo León	1,046.8	1,375.4	1,533.1	1,675.7	1,745.1
México	838.1	1,212.0	1,386.7	1,511.6	1,588.9
Distrito Federal	243.6	242.5	274.4	501.9	506.5
Nº. de veces per cápita mayor entre per cápita menor.	3.46	2.97	2.84	2.75	2.64

Fuente: SSE, SHCP; Población INEGI 1998-2000, CONAPO 2001-2002.

Nota: Se excluye de la relación al D.F., al no recibir la totalidad de los Fondos. (No incluye Previsiones y Aportaciones para los Sistemas de Educación, Básica, Normal, Tecnológica y de Adultos del Ramo 25; en los años 1999-2000 fue excluido de las Aportaciones de FORTAMUN-DF).

INCENTIVOS PARA LAS ACTIVIDADES PRODUCTIVAS

Por su importancia para detonar en forma amarga la inversión local, es útil conocer a cuanto ascienden los recursos para las zonas declaradas de desastre por los daños ocasionados por los fenómenos naturales, Cuadro 3.

Cuadro 3
Fondo de Desastres Naturales: Gasto Federal Asignado por Entidad Federativa ^{1/} 1996-2002
(Millones de pesos)

Concepto	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002 ^{2/}
Total ^{4/}	861.0	2,520.0	3,266.5	6,968.8	1,591.2	693.8	4,155.7 ^{2/}
Aguascalientes	-	5.5	5.7	6.5	15.6	5.3	-
Baja California	4.5	11.9	81.8	0.1	3.6	-	3.3
Baja California Sur	12.5	20.0	95.7	3.0	4.7	-	196.0
Campeche	-	-	1.4	0.1	-	-	287.4
Coahuila	39.8	12.6	31.1	8.1	93.0	-	-
Colima	-	7.9	n.s.	50.3	11.8	-	1.6
Chiapas	-	51.8	1,923.0	353.1	40.0	82.3	128.0
Chihuahua	182.3	8.4	30.3	69.4	79.6	141.6	221.9
Distrito Federal	-	-	0.1	0.1	-	-	-
Durango	72.6	32.0	48.9	54.0	27.3	-	25.4
Guanajuato	-	39.0	74.6	0.1	47.8	44.4	-
Guerrero	5.1	1,111.3	120.5	8.0	9.6	26.2	20.0
Hidalgo	-	13.6	24.5	507.4	-	-	-
Jalisco	1.6	30.5	11.3	33.4	8.6	-	-
México	-	-	65.7	21.3	160.6	-	-
Michoacán	-	39.5	12.0	58.7	71.1	3.1	3.1
Morelos	-	-	-	57.4	4.5	-	-
Nayarit	-	-	4.9	2.7	36.9	-	255.1
Nuevo León	38.0	6.1	16.8	28.6	62.0	-	119.9
Oaxaca	-	924.2	39.4	1,129.9	-	-	32.7
Puebla	-	21.9	29.6	1,716.8	6.9	-	33.3
Querétaro	-	23.1	4.7	6.3	9.1	2.9	-
Quintana Roo	-	-	-	10.6	28.1	74.3	81.0
San Luis Potosí	1.8	54.0	24.5	14.3	6.5	23.7	41.6
Sinaloa	86.5	-	142.8	51.2	21.4	-	11.5
Sonora	26.3	14.0	116.0	32.8	22.4	25.1	310.8
Tabasco	-	-	4.5	1,009.3	91.5	-	-
Tamaulipas	146.8	17.5	30.6	37.3	81.9	-	4.0
Tlaxcala	-	24.3	10.0	10.9	3.3	-	11.6
Veracruz	5.0	5.5	18.5	1,590.3	180.8	16.8	273.1
Yucatán	-	-	-	0.1	-	-	1,362.7
Zacatecas	2.0	45.6	31.0	37.2	24.9	66.6	34.4
Otros Recursos ^{5/}	236.2	-	266.8	59.1	437.7	181.5	460.8

1/ Se refiere a los recursos, en términos nominales, que la Comisión Intersecretarial de Gasto Financiamiento recomendó a la Secretaría de Hacienda y

Crédito Público autorizar a diversas dependencias de la Administración Pública Federal, distribuidos por entidad federativa.

2/ Corresponde al Gasto Federal autorizado para el ejercicio fiscal 2002.

3/ Para 2002 la suma de los parciales no coincide con el total por 236.5 millones de pesos debido a que aún faltaban recursos por asignar a las entidades federativas

4/ Los saldos de los niveles agregados pueden no coincidir con la suma de sus componentes como resultado del redondeo de las cifras.

5/ Se refiere a los recursos ejercidos para la atención de emergencias en regiones que agrupan a varias entidades federativas durante el periodo 1996 a 1999 y en el caso de 2000 para la adquisición de equipo especializado para la prevención, detención y atención de desastres naturales. Para 2001, se destinaron recursos a la renovación del Fondo Revolvente para Adquisición de Suministros de Auxilio en Situaciones de Emergencia y Desastre, así como para la adquisición de equipo especializado para la atención de desastres naturales. En 2002, se adquirió equipo especializado para la detención de desastres naturales.

Fuente: Secretaría Técnica de la Comisión Intersecretarial de Gasto Financiamiento

3.1.2 . Ingresos propios de las Entidades Federativas

En la legislación de las entidades federativas existe una gran diversidad de tributos que no son aprovechados en su totalidad. Los impuestos más importantes por su potencial recaudatorio y posibilidades extrafiscales son, Nóminas, Hospedaje, Enajenación de Bienes Muebles y Tenencia Local.

3.1.2.1 Aprovechamiento de las Potestades Tributarias Existentes

En los siguientes Cuadro 4 y 5 se muestra la utilización de las potestades con mayor potencial recaudatorio, de éste se desprende que aún existen posibilidades para fortalecer las haciendas locales.

Cuadro 4

INCENTIVOS PARA LAS ACTIVIDADES PRODUCTIVAS

Cuadro 18
Principales Potestades Tributarias, 2003

Concepto	Estados que NO las utilizan
Nóminas (26 Estados* y el D.F.)	Aguascalientes, Colima, Guanajuato, Morelos y Querétaro.
Prestación de Servicios de Hospedaje (albergue) (29 Estados y el D.F., en las restantes dos entidades son municipales)	
Enajenación de vehículos de motor usado y bienes muebles usados (29 Entidades federativas)	Baja California Sur, Tamaulipas y (D.F. lo derogó)
Tenencia o Uso de Vehículos de más de 10 años (13 Estados y el D.F.)	Baja California, Baja California Sur, Campeche, Colima, Chihuahua, Durango, Guanajuato, Hidalgo, Jalisco, Michoacán, Nuevo León, Quintana Roo, San Luis Potosí, Sinaloa, Tabasco, Tamaulipas, Veracruz y Yucatán.

* Michoacán lo incorporó en 2003.

Fuente: Elaborado con datos de las Leyes de Ingresos de las entidades federativas.

Cuadro 5
Estructura de los Impuestos Locales, 1994-2001 *
Estructura porcentual

Concepto	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Totales	100.0							
Nóminas	68.0	69.0	69.3	68.2	68.2	60.8	74.0	73.7
Hospedaje	0.0	0.2	0.5	3.5	4.4	4.8	5.0	4.1
Tenencia	3.1	3.2	3.4	3.3	2.9	2.6	2.8	3.8
Enajenación de Vehículos	7.7	9.7	8.9	7.8	8.6	7.9	7.7	7.2
Subtotales	78.8	82.1	82.2	82.9	84.1	76.1	89.4	88.7
Resto	21.2	17.9	17.8	17.1	15.9	23.9	10.6	11.3

* Excluye al Distrito Federal

Fuente: Elaborado con datos de las Cuentas Públicas de las entidades federativas.

Cuadro 6

Comportamiento de los Ingresos Totales del Distrito Federal 1994-2002 *
(Miles de pesos de 1993)

Concepto	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Ingresos Totales	14,305,007	12,050,333	13,440,876	15,420,060	15,773,066	15,356,088	16,538,124	17,063,807	17,937,726
Ingresos Propios	7,744,938	6,236,616	5,943,087	7,257,249	6,670,642	6,880,056	6,864,340	6,917,425	7,118,473
Tributarios	3,457,202	2,804,524	2,810,638	3,646,557	3,048,000	3,061,354	3,353,999	3,662,443	3,671,492
No Tributarios	4,287,736	3,432,092	3,132,456	3,610,692	3,622,642	3,818,702	3,510,341	3,254,981	3,446,981
Aprovechamientos	770,816	1,555,575	1,000,734	1,985,855	1,785,671	1,882,916	1,846,563	1,524,279	1,916,823
Recursos Federales	6,029,036	5,133,376	5,181,086	6,615,000	6,766,442	6,955,920	7,763,962	8,718,295	8,793,027
Participaciones e Incentivos	5,787,384	5,084,445	5,123,157	6,269,379	5,961,571	6,252,476	6,860,542	7,206,077	7,300,886
Aportaciones Federales 1/		564		313,824	782,478	570,470	688,948	1,214,037	1,169,028
Ingresos Extraordinarios	531,930	680,340	2,336,692	1,547,810	2,335,981	1,520,112	1,909,822	1,428,087	2,028,227
	(Estructura Porcentual)								
Ingresos Totales	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Ingresos Propios	54.1	51.8	44.2	47.1	42.3	44.8	41.5	40.5	39.7
Recursos Federales	42.1	42.6	38.4	42.9	42.6	45.3	46.9	51.1	49.0
Ingresos Extraordinarios	3.7	5.6	17.4	10.0	14.8	9.9	11.6	8.4	11.3

1/ A partir de 1998 se denomina Fondo de Aportaciones Federales, Ramo 33

* En este cuadro se optó por incluir el año 2002 ya que se contaba con información de la Cuenta Pública correspondiente.

Fuente: Elaborado con datos de la Cuenta Pública de la entidad federativa.

3.1.3. Ingresos Propios de los Municipios

Los principales ingresos propios de los municipios provienen del impuesto predial, derechos por prestación de servicios, entre los que destaca el cobro de derechos de agua, productos y aprovechamientos. Su participación respecto a los recursos que reciben de la Federación son poco significativos.

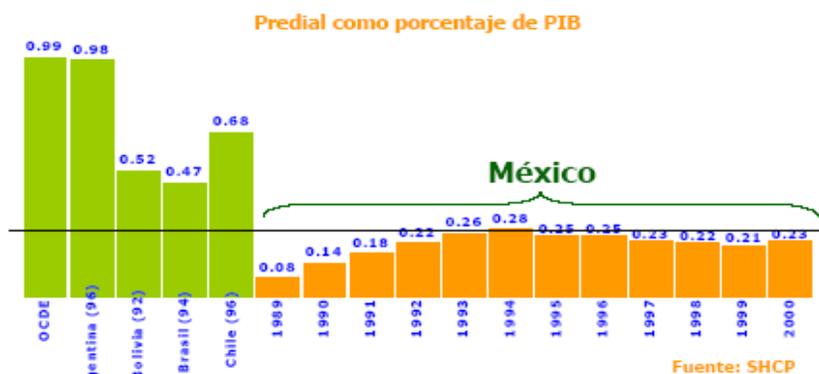
El promedio refleja una de las cargas fiscales más bajas del mundo. Sin embargo son muchos los municipios, particularmente urbanos, los que realizan un esfuerzo significativo y muestran avances importantes en la recaudación del predial.

Gráfica 1

Gráfica 1

El esfuerzo recaudatorio de los municipios es bajo:

- La recaudación en predial en nuestro país resulta menor en comparación con otras economías latinoamericanas y con el promedio de la OCDE.
- La recaudación de predial en México que alcanzó en 1994 el 0.28% del PIB disminuyó para el 2000 a 0.23% del PIB;
- Este hecho destaca, si se toma en cuenta que la recaudación por predial tiene un potencial dos y media veces por encima de su nivel actual, es decir, de 0.5% del PIB.



Fuente: Francisco Gil Díaz, Discurso de Ixtapan de la Sal, XXXI Reunión Nacional de Funcionarios Fiscales.

De un solo fondo de transferencias, el FORTAMUN-DF, recibieron más recursos que del Impuesto Predial.

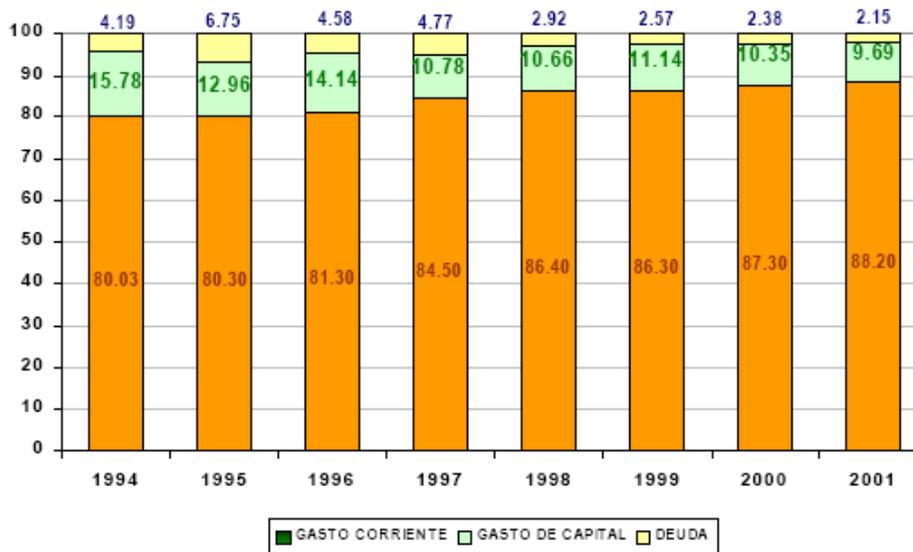
Sin embargo la SHCP indica que la dinámica de crecimiento del gasto en obras públicas de los Municipios, es muy superior a la de los gastos administrativos. En el periodo 1990-2000 aumentó en términos reales 115.3 por ciento y entre 1994-2000, se elevó en 68.2.

3.2. Aplicación de las políticas públicas: el gasto público.

El gasto corriente pasó de representar el 80 por ciento (gráfica 2) del gasto total de 1994 al 88.2 por ciento en el año 2001, mientras que el gasto de capital lo hizo de

un 15.8 a un 9.7 por ciento, respectivamente. Por su parte, las obligaciones de deuda disminuyeron de un 4.2 por ciento a 2.2 por ciento en el mismo periodo.

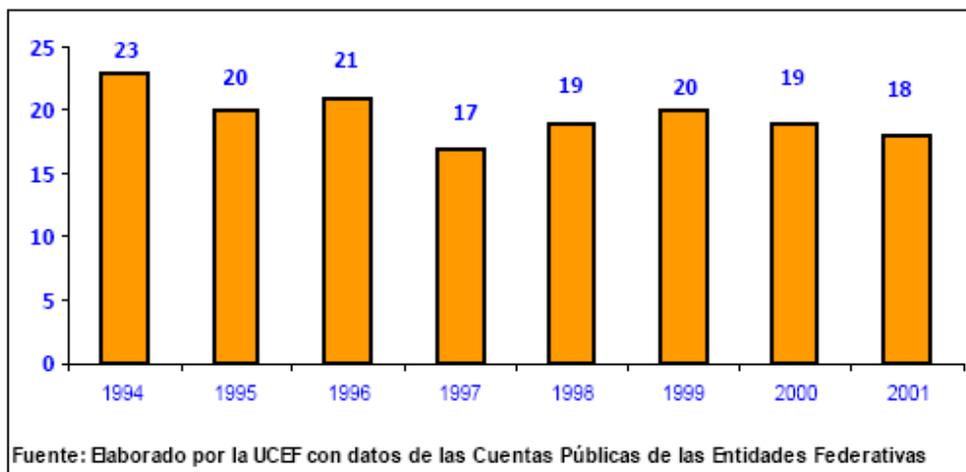
Gráfica 2
Estructura del Gasto de las Entidades Federativas, 1994-2001
(Estructura porcentual)



Fuente: Elaborado con datos de las Cuentas Públicas de las entidades federativas.

Gráfica 3

Gráfica 3
Gasto en Inversión / Ingreso Estatal Disponible 1994-2001
Promedio Estatal (Porcentajes)



En pesos, el Cuadro 7 revela los siguientes resultados:

Cuadro 7

INCENTIVOS PARA LAS ACTIVIDADES PRODUCTIVAS

Cuadro 7
Gasto de Capital por Entidad Federativa 1994-2001
(Miles de pesos de 1993)

Entidad	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Total	11,379,613	8,293,348	7,467,914	8,298,567	9,796,663	11,727,756	13,030,184	13,094,706
Chiapas	947,560	185,916	383,481	523,808	1,015,317	1,427,085	1,503,234	1,435,924
Veracruz	768,471	460,962	643,932	877,593	963,435	1,066,277	1,205,544	1,286,230
México	1,517,003	1,229,337	1,661,927	788,291	605,624	665,326	791,811	1,190,341
Puebla	483,497	452,415	452,073	409,152	328,130	1,321,177	611,657	537,150
Tamaulipas	397,191	335,932	380,563	449,508	896,605	756,255	626,402	558,819
Tabasco	1,236,041	1,017,869	300,767	357,595	443,364	573,150	533,915	396,061
Guanajuato	453,453	418,356	181,872	295,095	299,729	653,560	637,444	536,013
Michoacán	379,430	307,764	243,347	368,154	410,857	428,498	556,498	660,786
Nuevo León	927,366	520,559	241,036	260,476	219,883	199,925	645,871	696,492
San Luis Potosí	367,320	328,517	332,677	358,054	410,782	454,193	562,047	523,525
Chihuahua	281,058	159,027	258,914	305,397	353,255	349,497	560,359	660,420
Coahuila	507,427	355,301	298,045	325,408	400,050	313,111	310,906	351,660
Hidalgo	275,420	244,626	261,202	310,912	347,651	288,058	350,121	381,397
Jalisco	n.d.	175,236	n.d.	374,739	576,040	537,720	303,782	184,489
Sonora	378,403	324,318	208,383	215,056	217,465	242,937	294,409	306,124
Morelos	176,714	272,926	179,686	269,263	241,483	293,702	348,066	224,818
Guerrero	269,901	343,673	232,003	307,093	316,748	323,084	345,959	n.d.
Sinaloa	279,767	130,012	149,285	150,442	152,478	262,359	335,413	359,735
Querétaro	457,988	240,312	205,124	244,319	251,115	212,937	192,666	269,724
Campeche	108,372	53,390	116,502	139,608	224,668	261,412	351,159	315,519
Zacatecas	149,399	59,188	105,150	65,705	233,086	144,899	570,696	203,380
Baja California	213,720	151,014	95,496	115,582	137,192	198,454	308,935	232,827
Oaxaca	130,495	105,918	126,498	207,921	113,565	71,417	112,703	478,148
Yucatán	74,016	47,256	84,127	108,965	100,195	117,830	169,362	330,435
Aguascalientes	197,015	133,022	111,923	69,468	105,365	141,812	181,380	169,637
Quintana Roo	50,915	31,523	61,383	90,082	138,308	92,586	160,653	180,394
Nayarit	23,834	19,847	34,112	114,161	140,479	135,182	66,022	184,171
Durango	111,566	26,700	39,935	59,309	60,674	85,963	160,499	152,299
Baja California Sur	30,872	16,185	16,619	40,249	39,050	38,324	102,861	146,464
Tlaxcala	137,256	96,093	34,569	62,970	30,307	46,011	70,423	79,757
Colima	48,143	50,154	27,283	34,192	23,763	25,015	59,387	61,967

n.d = no disponible.

Fuente: Elaborado con datos de las Cuentas Públicas de las entidades federativas.

3.3. Colaboración Administrativa (SHCP, 2004)

La Colaboración Administrativa es el acto mediante el cual las Entidades y Municipios así como el Gobierno Federal comparten responsabilidades en materia fiscal federal a través de convenios de coordinación en materia de administración de ingresos federales.

Derivado de estos esfuerzos en las acciones de administración fiscal las entidades perciben incentivos económicos que alcanzan hasta el 100por ciento de la recaudación y con ello fortalecen sus ingresos.

Para el presente análisis, la primera parte describe el comportamiento de los incentivos económicos, en el periodo 1995 a 2002, haciendo referencia a los dos últimos años (1995-1996), de vigencia del Convenio de Colaboración Administrativa en Materia Fiscal Federal en el que se encomendó a las entidades federativas realizar actos de fiscalización en forma conjunta con la federal en el Impuesto al Valor Agregado (IVA). A partir del 1º de enero de 1997, entró en vigor un nuevo Convenio de Colaboración con las entidades federativas, con el que se les otorgan facultades bajo un esquema de concurrencia, que les delega mayores atribuciones respecto del Impuesto al Valor Agregado (IVA), así como en el Impuesto Sobre la Renta (ISR), Impuesto al Activo (IA) y el Impuesto Especial Sobre Producción y Servicios (IEPS).

En la segunda parte, se presenta un diagnóstico bajo un sistema de evaluación de las acciones realizada por los Estados en los periodos 2001 y 2002, utilizando para ello índices de desempeño que no pueden ser comparados con los de otros ejercicios en virtud de que han cambiado los criterios del modelo de evaluación. Este sistema consiste en medir el grado de eficiencia y cumplimiento de las metas en base a los resultados de la actividad de la colaboración administrativa en materia fiscal federal.

Se utilizó información de la Cuenta Documenta de Ingresos Coordinados con datos proporcionados por las entidades federativas y de la Administración General de Auditoría Fiscal Federal (AGAFF), información que no es verificada documentalmente.

Los ingresos por incentivos económicos se derivan de las actividades de fiscalización y control de obligaciones, en los impuestos federales del IVA, ISR,

IMPAC, IEPS, Impuesto Sustitutivo del Crédito al Salario (ISCAS) y Suntuario, estos dos últimos únicamente por el ejercicio 2002. Se incluyen también las participaciones autoliquidables, esto es el impuesto Sobre Tenencia o Uso de Vehículos y del impuesto sobre Automóviles Nuevos, que son participables al 100 por ciento.

Asimismo, constituyen ingresos por incentivos el cobro de multas administrativas federales no fiscales, derechos por el uso, goce o aprovechamiento de la Zona Federal Marítimo Terrestre y otros derechos transferidos a las entidades federativas principalmente para operar por los Municipios.

Cuadro 8
Resumen de Pago de Incentivos Económicos a las Entidades Federativas 1995-2002
(Cifras en millones de pesos de 1993)

Concepto	Variaciones reales														
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	96/95	97/96	98/97	99/98	00/99	01/00	02/01
Total	3,723.7	5,000.4	7,589.6	10,281.6	12,462.3	14,547.1	20,159.7	18,862.0	2.7	28.9	17.4	5.2	4.0	30.3	-10.6
Tenencia	3,281.7	4,518.3	6,148.9	7,133.4	8,313.9	9,028.5	10,995.5	12,808.1	5.3	4.1	-11.3	-10.9	-16.9	-6.9	-10.9
ISAN			772.3	2,332.3	3,365.6	4,581.5	4,586.6	4,540.3			131.0	10.4	4.1	-23.4	-24.3
Fiscalización Conjunta	342.5	344.9	322.4	133.7	47.1	49.1	36.2	16.8	-23.0	-20.6	-64.1	-69.4	-7.1	-30.7	-55.7
Fiscalización Concurrente			153.2	403.7	445.9	510.6	808.0	924.0			128.4	-4.2	2.1	48.8	9.3
Control de obligaciones	3.7	8.0	25.3	86.4	74.9	51.2	69.7	79.1	65.2	167.8	196.5	-24.8	-39.0	28.0	8.5
Verif. al Padrón de Contribuyentes	0.2	0.4	4.3	3.8	1.5	1.9	4.4	5.4	54.1	814.3	-24.1	-64.7	10.7	116.2	18.6
Multas No Fiscales	76.0	75.5	96.1	114.0	120.4	180.2	234.8	277.6	-24.1	8.2	2.8	-8.3	33.4	22.5	13.0
ZOFEMAT	9.1	39.4	43.9	42.7	63.9	98.9	158.3	147.3	230.2	-5.5	-15.7	29.9	37.9	50.6	-11.1
Legalización de Vehículos							3,219.1	18.5							-99.5
Otros anexos ^{1/}	10.4	13.9	23.3	31.7	29.1	45.2	47.1	44.8	245.5	0.0	4.1	-29.9	18.9	-20.4	-27.1

1/ Corresponden a ingresos provenientes de los anexos 5 y 13.

Fuente: Elaborado por la UCEF, con información de Cuenta Comprobada de Ingresos Coordinados de las entidades federativas.

4. Consecuencias de la aplicación de las políticas públicas en el desarrollo Regional

4.1 Normatividad obsoleta

4.1.1 Ingresos fiscales

Con el fin de arribar a una propuesta de cambio en materia hacendaria a partir de la ley de Coordinación Fiscal, es conveniente hacer una evaluación de la misma diciendo que :

Dicha Ley establece que a cambio de delegar su capacidad recaudatoria a la federación, los estados reciben transferencias, de las cuales corresponden el 20% a los ayuntamientos. Los recursos provienen del Fondo General de Participaciones, FGP, que aporta alrededor del 90% de los ingresos de la federación; del Fondo de Fomento Municipal, FFM, y del Impuesto Especial sobre Producción y Servicios, IEPS ,que conjuntamente se denominan participaciones, mismas que a partir de 1998 se han complementado con las “aportaciones, provenientes del Ramo 33, para la descentralización.

Al respecto, la evaluación realizada indica que hasta 1990 la distribución de las participaciones federales en el FGP se hizo bajo el criterio resarcitorio, cada entidad recibía recursos de acuerdo con la recaudación que SHCP hacia en su territorio. A Partir de 1991 se incluyó el criterio redistributivo o demográfico en la primera parte parte del FGP, cuya aplicación se hace a partir de la proporción que representa la población de cada entidad con respecto al total nacional. Los resultados son que entidades con escaso dinamismo poblacional han visto reducirse sus participaciones, como es el caso del D:F , Nuevo León, Oaxaca y Chiapas.

1. Las consecuencias son que estos resultados contradicen otras políticas de desarrollo nacional, en virtud de que en las entidades donde su población permanece estable o se reduce se les “castiga” al recibir menos participaciones, la cual contradice la política demográfica nacional al premiarse las entidades cuya población crece.

2. Por otra parte se ha observado una mayor dependencia de las entidades de los ingresos federales, indicando que han descuidado el esfuerzo recaudatorio de ingresos propios, situación totalmente reprobable.

3.No se ha roto la “suma cero” en el intento por equilibrar o hacer equitativa la distribución de las participaciones entre las entidades. Es irónico que a 24 años aun no sepamos como mejorar el sistema de distribución de participaciones.

4. Se debe hacer una autocrítica sobre las razones por las que las nuevas potestades otorgadas a los estados en 1996: impuesto sobre hospedaje, derechos de bebidas alcohólicas y anuncios, nóminas, etc. No hayan sido aceptados por todos.

5. Derivado de o anterior, se debe informar porque el impuesto predial y los derechos por el suministro de agua, observan un estancamiento pernicioso que incide negativamente en el coeficiente de distribución del Fondo de Fomento Municipal.

6.- Se debe valorar si a la política fiscal se le continuarán incorporando otros propósitos que no sean los originalmente recaudatorios. Si es el caso , entonces se deben incluir variables “representativas de la nueva situación y analizar otros aspectos del desarrollo en el federalismo, con el fin de francamente subordinar las políticas financiera y fiscal a la política de promoción del desarrollo económico y social.

Así, se debe trabajar para la reforma hacendaria para que se cuente con una mayor recaudación, que a su vez incidiría en una mayor RFP a distribuirse entre los estados y municipios. Esta sugerencia se basa en que en la práctica el federalismo fiscal ha sido reducido por la concentración excesiva de funciones en el gobierno federal, ya que a través del pacto establecido, por lo general recauda el 80%, los estados el 16% y los ayuntamientos, el 4% restante de los ingresos tributarios.

Deben pues modificarse los convenios de adhesión al Sistema Nacional de Coordinación Fiscal para que la descentralización hacendaria sea una realidad, *sin contradecir el espíritu original de simplificar y reducir las contribuciones*.

De lo anterior se infiere que lejos de aumentar impuestos se debe optimizar, mejorar la administración tributaria. El reto es que estados y municipios cuenten con más recursos propios mejorando su capacidad administrativa y enfrentando el reto del repudio político a sus propuestas de recaudación.

4.1.2.GASTO

La evaluación indica que su funcionamiento ha sido mucho menos sistemático y demasiado discrecional, debido a que, a diferencia de los ingresos, hasta hace poco no existían divisiones precisas entre las atribuciones de las autoridades de los tres órdenes de gobierno, por lo que los gobiernos estatales y municipales han actuado como pagadores del gobierno federal.

Los procesos de descentralización de gastos a estados y municipios, como los de educación y salud, no han sido favorables para los gobiernos de los estados porque tienen que destinar la mayor parte de sus recursos a gasto operativo.

Las concentración de funciones del gasto dentro del gobierno federal ha dificultado la creación de reglas de asignación entre los otros dos órdenes de gobierno, que aunadas a la escasa recaudación ha creado un sistema fiscal limitado que en cierta forma explica el gasto público poco eficiente.

La descentralización del gasto iniciada en 1998 aun arrastra serios problemas. Persisten los problemas de homologación de tabuladores, de prestaciones y lo que es grave, se transfieren las funciones sin la suficiencia de recursos para cumplirlas, ello ha provocado que algunas instancias se descentralicen y otras solo se desconcentren.

El eje soporte de la descentralización del gasto lo constituyen las aportaciones, Capítulo V de la Ley de C.F., que son recursos federales condicionados y que por consiguiente no son parte del presupuesto de ingresos ni de gastos de los estados y municipios, a diferencia de las participaciones que si lo son. En este sentido, algunos expertos recomiendan que :

- a). El Fondo de Aportaciones para el Fortalecimiento Municipal debería ser parte del Fondo de Fomento Municipal .
- b). Que las aportaciones no deben ir en la Ley de Coordinación Fiscal. que es de espíritu resarcitorio y no para el desarrollo económico.
- c). Debe desaparecer la excesiva concentración de competencias y funciones, sólo así los estados y municipios dejarán de ser receptores de recursos en su espacio territorial **y participarán en la planeación del desarrollo regional, que irá desde la creación de infraestructura hasta los incentivos fiscales para atraer inversión a sus territorios.** De ahí que la descentralización adecuada y suficiente del gasto sea

un asunto pendiente que ahora, debe verse junto con el ingreso y la deuda para aspirar a tener finanzas sanas en el territorio nacional.

4.2, Impacto del federalismo en el desarrollo económico regional,

Los estudiosos de la materia indican que la macrocefalia que engendró el Gobierno Federal con el centralismo de sus acciones administrativas, se expresó en el uso desigual del espacio en que se realizaron las actividades económicas, las cuales se concentraron en unas cuantas regiones, algunas de las cuales se especializaron e hicieron competitivas, en tanto que la mayor parte del territorio nacional recibió exiguos recursos presupuestales, y se descuidó la optimización de sus recursos al aplicarse técnicas de producción rudimentarias. Esta dicotomía dio lugar a un desarrollo económico asimétrico, con un crecimiento concentrado que a la postre fue insuficiente para enfrentar las crecientes demandas de una población que experimentó una dinámica de crecimiento significativa.

Esta inadecuada distribución de la actividad económica tuvo orígenes en lo que se ha dado en llamar “Modelo de Crecimiento con Estabilidad”, que se caracterizó por impulsar el desarrollo económico a partir de una prolongada política de sustitución de importaciones, con la que se pretendía industrializar la economía, haciendo que este sector fungiera como la bujía del crecimiento económico. Con esta política de sustitución de importaciones se esperaba “Lograr una Tasa de Crecimiento del PIB elevada y sostenida en el largo plazo, mediante la **concentración** de recursos de capital para estimular el ahorro privado y las inversiones internas, utilizando para ello la **inversión pública** para impulsar la formación de capital privado”. (Unikel, 1976).

La promoción de la industrialización exigió la protección de la planta productiva nacional de la competencia extranjera, lo cual se logró con el alto intervencionismo

del Gobierno en la economía. Con este propósito, de 1940 a 1970, se fomentó el Desarrollo de Regiones identificadas como **Polos de Desarrollo**, las cuales experimentaron la profundización del modo de producción capitalista, cuya especialización requirió de cuantiosos recursos presupuestales, contribuyó a la concentración de las actividades económicas y al fracaso del desarrollo económico equilibrado espacialmente.

4.2.I. El Desarrollo Regional

Como consecuencia de esta política es que el Desarrollo Regional se convirtió en el objetivo principal de la política económica, en virtud de que a través de él se consideraba que se lograría la mejor redistribución de la población y de las actividades económicas en el espacio nacional. En este contexto es que durante ese periodo el gasto público se convirtió en el instrumento vital para realizar especialmente las acciones del Gobierno Federal; con ello el Estado interventor pasó a ser ejecutor directo en muchas actividades económicas, asumiendo un papel protagónico en la evolución de la economía al canalizar grandes recursos en infraestructura y en actividades productivas que, en su opinión eran prioritarias para el Desarrollo Regional.

El Desarrollo Regional experimentó un cambio de matiz en el periodo 1970-1982, en el que se empezaron a privilegiar las regiones que contaban con Centros Urbanos significativos. Estos últimos desempeñarían las funciones de promover el desarrollo económico y reordenar los asentamientos humanos hacia dentro a través del mejor aprovechamiento del territorio nacional.

En 1978 (Ornelas, 1991) el sustento de esta estrategia lo constituyeron los Planes Nacional de Desarrollo Urbano e Industrial; el primero “pretendía guiar a partir de la creación, impulso y/o consolidación de las llamadas “Ciudades de Equilibrio”, cuyo cometido era convertirse en **polos de atracción** de las nuevas actividades industriales y de servicios que iniciaran la desconcentración de la Ciudad de México. De esta manera, se consideró que el desarrollo de las diversas regiones era una urgente necesidad ante el crecimiento explosivo y desordenado de las Ciudades y Regiones del país, el cual se había caracterizado por su polarización: grandes concentraciones urbanas sobre todo en el Valle de México y, en contraste, regiones semipobladas sumamente dispersas.

Las acciones de esta política, contenidas en el segundo Plan, se expresaron (Solís, 1991) en el “otorgamiento de subsidios generalizados al ingreso y al consumo de la población; la creación masiva de empleos en dependencias públicas y entidades paraestatales, así como el suministro altamente subsidiado por parte del Estado de satisfactores tales como alimentos, vivienda, agua potable, gasolina, electricidad y transporte”.

La evaluación hecha en retrospectiva indica que estos esfuerzos tuvieron un alcance limitado porque no se contuvo la concentración de las actividades económicas, con el agravante adicional de que frustraron la Reforma Fiscal que era necesaria para aumentar los ingresos tributarios que debidamente aplicados, en turno, debían generar un efecto multiplicador de la inversión. La consecuencia fue que en lugar de incrementar los precios y tarifas de los bienes y servicios públicos, se recurrió al endeudamiento externo, que si bien es cierto que incrementó la capacidad de explotación de los recursos petroleros, también lo es que hizo inmanejable el endeudamiento con el exterior, además que el desempleo empezó a mostrar signos preocupantes.

Esta situación demandó que a partir de 1983, se optara por corregir los excesos ocasionados por el fuerte intervencionismo del Estado en la actividad económica. Para ello la nueva política económica se elaboró a partir de las teorías neoliberales que coyunturalmente recomendaban la menor participación del Estado de la economía, dejando en manos del mercado ajustes necesarios para impulsar el desarrollo de los países. Estas teorías estaban siendo impulsadas en Inglaterra por Margaret Thatcher y, en Estados Unidos, por el Presidente R. Reagan.

Los resultados de su aplicación fue la transformación del Estado intervencionista al Estado promotor, donde la inversión privada sería fomentada para que actuara como el motor de la economía. Con este enfoque se gestaron: la apertura de la economía mexicana al comercio y la inversión internacional, así como la privatización de las empresas paraestatales, que redundaron en el aumento del desempleo.

4.2.1.1. El Neoliberalismo en el Desarrollo Regional

Algunos estudiosos del tema opinan que el neoliberalismo identificaba la planeación con políticas excesivamente rígidas y generalizadoras, motivo por el que se empezó a abandonar la idea de planificar el Desarrollo Regional. Es por esta razón que el Estado Mexicano renunció a ejercer una política regional, entendida como la lucha contra las desigualdades regionales introduciendo en su lugar, la preferencia por fomentar la identificación “**de condiciones diferenciales y competitivas** entre las diversas regiones que conforman aún el estado político administrativo”. (Hiernaux, 1991).

Con este enfoque se pretendía la inserción competitiva de la economía mexicana en el ámbito Internacional, mostrando sus fortalezas regionales para promover la inversión extranjera en las mismas.

En este sentido es que durante la Administración del Presidente Salinas se indicó que la modernización se fincaría en:

- a) La vinculación del desarrollo económico en función del mercado externo, para lo cual se privilegiaron las exportaciones a fin de que detonaran el crecimiento del país, es decir, se hizo énfasis en el “crecimiento hacia afuera”. Con este propósito se fomentó la exportación de las manufacturas con respecto a la exportación tradicional basada en productos primarios y el petróleo.
- b) La vinculación del desarrollo económico en función del mercado externo, para lo cual se privilegiaron las exportaciones a fin de que detonaran el crecimiento del país, es decir, se hizo énfasis en el “crecimiento hacia afuera”. Con este propósito se fomentó la exportación de las manufacturas con respecto a la exportación tradicional basada en productos primarios y el petróleo.
- c) El reordenamiento territorial y la desconcentración económica significan encauzar la actividad económica hacia lugares óptimos por su disponibilidad de recursos. (SPP,1989).

Con base en estos postulados en particular los del punto anterior, para lograr una rápida inserción en el contexto mundial, se empezaron a promover las ventajas comparativas del país, a saber: los salarios bajos que se pagan a los trabajadores y la vecindad con el mercado más grande del mundo, los Estados Unidos. Con ello

se brindaba a las empresas multinacionales, en particular, la plataforma suficiente para descentralizarse y exportar competitivamente desde México.

Al respecto, como señala el Señor Jaime Ornelas (1991), “para los aparatos Gubernamentales Mexicanos la adecuación de nuevas regiones y el énfasis en ambas “ventajas comparativas”, resulta esencial para llevar a cabo la política de modernización. Desregularización en materia ecológica, cambios en la Ley de Inversiones Extranjeras, facilidades para el establecimiento de las plantas industriales, contención salarial, flexibilización de las relaciones laborales e inversión en infraestructura, por ejemplo, son acciones gubernamentales encaminadas a servir a las empresas extranjeras y a la industria maquiladora de exportación, que encuentran condiciones óptimas de localización en las regiones del norte del país, que se han convertido en verdaderos polos de atracción para el capital extranjero”.

4.2.1.2 Redistribución Económica en el Territorio Nacional

En esta se establecieron nuevas acciones en el proceso de ocupación del territorio, que dejó de ser guiado por el Gobierno, para obedecer incondicionalmente a las necesidades de integración económica de la economía mexicana con la estadounidense y a la revalorización del capital privado como bujía de crecimiento económico y social.

Con lo anterior si históricamente la estructura del territorio nacional tenía como único polo ordenador a la Ciudad de México, en la actualidad un nuevo polo localizado externamente, empieza a ser determinante en la reorientación del territorio nacional.

Así, las nuevas regiones de concentración, sobre todo las fronterizas del norte y las costeras, lo son en tanto han empezado a concentrar y centralizar la producción y el capital y se convierten en polos de atracción de la fuerza de trabajo, constituyéndose así en ciudades que crecen desordenadamente y padecen ya de todas las desventajas de su apresurado crecimiento. La población llega hasta estas ciudades en flujos continuos que demandan vivienda y servicios urbanos que el Gobierno no está dispuesto a otorgar, como no sea a partir de su privatización con el propósito de elevar las ganancias del Sector Privado.

Estas nuevas regiones de concentración capitalistas ofrecen algunas ventajas sobre las regiones de concentración tradicional, en tanto que su necesidad de desarrollo las hace tratar de ofrecer un mayor número de ventajas al capital privado.

Con ello se flexibilizan las relaciones laborales al suprimirse cualquier ventaja laboral y se ofrecen infraestructura y servicios urbanos a bajo costo con el fin de atraer las inversiones que modernicen la estructura productiva de esas regiones.

En este sentido por ejemplo, las maquiladoras de exportación encuentran en la frontera norte nuevos espacios de localización que les facilitan el acceso al mercado norteamericano.

Durante la administración de Ernesto Zedillo se publicó el **Programa para un Nuevo Federalismo: 1995-2000**, que pretendió corregir esta tendencia concentradora al impulsar la descentralización incidiendo fuertemente en el Municipio, mediante: a) la transformación del Sistema Nacional de Coordinación

Fiscal en un Sistema Nacional de Coordinación hacendaría en lo que se refiere al ingreso, gasto y deuda pública. Fueron sonados los fracasos de las reuniones de 1997 y 1999 en este sentido, por lo que no se logró mucho. Las recomendaciones de la Cuarta Convención Hacendaria dadas a conocer recientemente, agosto del 2004, no permiten augurar correcciones sustantivas al crecimiento asimétrico de las regiones económicas del país. En este contexto, por ejemplo, surgieron y se desarrollaron las micro y pequeñas empresas, **MYPES**, en el país, principalmente en las regiones identificadas como “competitivas”.

4. 2.1.4. El Federalismo a Nivel Municipal

En la actualidad el desarrollo municipal se debate entre la política económica proveniente del modelo neoliberal y la política social supuestamente enfocada a combatir la marginación. La consecuencia de esta indefinición es que entre los férreas objetivos de la administración Pública Federal y los lineamientos formales del gabinete social, las decisiones excluyentes hasta el año 2000 dominaron sobre las opciones de “combate a la pobreza”, cuyo saldo es una marginación creciente que ningún programa social puede, por si solo, superar.

Es sorprendente que hasta el 2000 el gabinete económico no haya hecho suya enfáticamente la idea del combate a la pobreza y de impulsar el desarrollo con equidad, pues de no ser así la acción asistencial siempre será deficitaria. Por los resultados pauperizantes de la política económica federal, la crítica de académicos y evaluación honesta del Banco Mundial en el sentido de que su política había generado millones de pobres, la Iniciativa Federal de Ley de Ingresos para el año 2000 ya decía que el 62% del presupuesto federal sería para gasto social: demasiado tarde, los resultados electorales cambiaron un gobierno del PRI por otro del PAN.

En general se piensa en algunos círculos que estos esfuerzos por formular una vía de desarrollo social económicamente sustentable y por combatir la pobreza con acciones productivas, es una tarea que rebasa la SEDESOL y que realmente la SHCP debería de desempeñar para simplificar la asignación de recursos directamente.

En este sentido es conveniente recordar que las estrategias del desarrollo social son básicamente compensatorias --buscan equilibrar las desventajas relativas de ciertas regiones y sectores-- y redistributivas (vía subsidios para acceder a los servicios básicos de los grupos sociales vulnerables), y su éxito depende de que sean congruentes con la política económica.

En este contexto es que se dice que la equidad no es el resultado automático del crecimiento, ni tampoco un añadido externo; se considera que la equidad debe formar parte del plan económico para que la justicia social no sea una frase hueca, es decir, el desarrollo social económicamente sostenible es correlativo de un crecimiento económico incluyente u equitativo, ergo, socialmente sustentable: relación de reciprocidad.

Derivado de lo anterior es que los expertos recomiendan que parte de los recursos del gasto social deben destinarse a la satisfacción emergente de necesidades super básicas --prácticamente con una lógica de catástrofe social--. Para este cometido es extremadamente útil una regionalización que establezca el grado de marginalidad. Pero otra parte de los recursos debe aplicarse en acciones de impacto estratégico, dirigidas no tanto a atenuar la pobreza como a “reconvertirla” productivamente en bienestar; pareciera que esa es la filosofía del Programa Oportunidades de la administración foxista.

5. Lineamientos para el desarrollo regional equilibrado basado en la nueva política federal hacendaria

5.1 Ingresos

1. Puesto que el verdadero problema es la falta de recursos, se debe empezar por la reforma fiscal gradual, que en una primera etapa incremente los ingresos fiscales con medidas **administrativas y coactivas** como el cumplimiento de obligaciones tributarias, eliminación de exenciones no justificadas, establecimiento de programas de condonación de adeudos y simplificación de trámites entre los contribuyentes. Puede ampliarse aumentando impuestos en la forma que lo hizo el Congreso de la Unión al autorizar la ley de Ingresos para el año 2002, con el consabido riesgo que se está corriendo de no recaudar los ingresos programados, al observarse el rechazo que está teniendo su puesta en vigor.

a) Posteriormente modificar la Ley de Coordinación Fiscal en Ley de Coordinación Hacendaria para manejar de manera congruente y conjunta los ingresos fiscales y su complemento la deuda pública, para sustentar el gasto, en aras de lograr el equilibrio ingreso gasto.

a. 1.1. En el ámbito de ingresos fiscales.

a) Que el IVA y el ISR como los derechos de hidrocarburos, continúen siendo recaudados por el orden de gobierno federal y se revise el resto

de las contribuciones para ver que orden de gobierno los recauda, con menor costo administrativo, eficiencia, equidad y justicia social para los contribuyentes.

b) Reintegrar la recaudación del IVA grupo de los impuestos asignables, así se revertiría la tendencia decreciente en el pago de las participaciones a estados y municipios, al incrementarse sustancialmente el FGP.

iii). Asignar una mayor ponderación al criterio resarcitorio, que actualmente es del 45.17%, igual al 45.17% del criterio demográfico o redistributivo, del FGP, cuya tercera parte obviamente se modificaría.

iv). Cambiar el criterio actual de distribución de la segunda parte del FGP, que actualmente se basa en la tasa de crecimiento, de un año a otro, por la masa real de recaudación de los impuestos asignables en cada entidad, por corresponder al espíritu resarcitorio con el que nació el actual Sistema Nacional de Coordinación Fiscal en 1980.

v). Otra opción sería que dentro de los impuestos asignables que se utilizan para el cálculo del coeficiente de la Segunda Parte del FGP, además de los impuestos federales sobre tenencia o uso de vehículos, sobre automóviles nuevos y especial sobre producción y servicios, en este último además se incluyeran refrescos, seguros y servicio telefónico.

vi). En esta tesitura y tratando que el Sistema Nacional de Coordinación Fiscal realmente contribuya a través de la primera parte del FGP en el desarrollo estatal y municipal, se debería cambiar el criterio demográfico por variables más representativas, digamos el desempleo o el índice de pobreza, que expresan mejor la necesidad de recursos que la mera proporción de su población, como está actualmente.

5.2. Crédito

Al ser el crédito ingresos que complementan los ingresos ordinarios de las entidades, para sustentar el gasto público anualmente, se recomienda:

i). Que las autoridades federales continúen controlando el techo de endeudamiento autorizado y su uso, conforme a las atribuciones que les confiere la Ley de Deuda Pública.

ii). Es conveniente explorar nuevos mecanismos que permitan a las autoridades federativas diversificar e incrementar sus fuentes de recursos y realizar operaciones de compra y venta de deuda en el mercado secundario, como lo hace la federación.

III). Con un espíritu solidario de federalismo real la federación debe crear una reserva para entidades con problemas financieros para el rescate oportuno, la asunción parcial de pasivos y como aval en la garantía para posibles programas de reestructuración de deuda pública.

iv). Que la calificación la sigan haciendo empresas de prestigio para crear confianza y credibilidad entre los posibles acreedores de los estados y los municipios.

v). Evaluar los resultados entre el sistema bancario y bursátil, desde que las participaciones dejaron de ser la garantía para la contratación de deuda.

5.3. Gasto público

Una vez definidas las fuentes de ingresos públicos, se recomienda:

i). Acelerar la descentralización del gasto público federal, que incluye la integración y distribución de los fondos de aportaciones federales.

- ii). Cuando no exista capacidad administrativa, se recomienda aplicar programas de transición para la capacitación gradual de los recursos humanos.
- iii). Que los recursos para educación, salud y combate a la pobreza sean suficientes para que las entidades no incurran en problemas financieros para afrontar el gasto que ocasionan, ya que lo cubren con recursos propios o con deuda.
- iv). En la elaboración del presupuesto operativo anual se debe establecer una calendarización que respete la entrega de recursos, que debe respetarse para evitar problemas financieros a las entidades y la posposición de la atención de las demandas populares.
- v). Que en el caso de los recursos del Ramo 33, se permita a las entidades ejercer las funciones de fiscalización con base en su propia normatividad y no la que les impone la federación actualmente.
- vii). Que las aportaciones pasen a ser participaciones federales para que aumenten los recursos propios de estados y municipios, no condicionados a ciertos rubros que fija la federación.
- viii). Que los recursos del PAFEF, Programa de Apoyos para el Fomento de las Entidades Federativas, sean incorporados a la Ley de Coordinación Fiscal, ahora hacendaria, como participaciones federales y no circunstanciales como acontece desde el año 2000 a la fecha.

3. Consolidar los mecanismos de ingreso-gasto, soporte de la coordinación hacendaria propuesta en el Programa para un Nuevo Federalismo 1995-2000.

4. Con ello se estará instrumentando el marco jurídico que norme el proceso de redistribución de facultades, funciones, responsabilidades y recursos, entre los tres órdenes de gobierno.

5. El manejo conjunto de la nueva política hacendaria debe incluir:

- a. Eliminar la excesiva concentración de competencias y funciones para que los estados y municipios dejen de ser simples receptores de ingresos y espectadores en la aplicación del gasto. En otras palabras, para que participen en la definición de la política económica nacional.
- a. Promover el cambio de actitud entre el personal legislativo, ejecutivo y la ciudadanía participante.
- b.** La revisión de las fórmulas de distribución de las participaciones y aportaciones (cuando las tienen).
- c. Hacer equitativa la colaboración administrativa, asignando mayores facultades e incentivos económicos a las entidades federativas.
- d. Mejorar la capacidad administrativa de los estados y municipios.
- e. La descentralización del gasto debe hacerse fijando límites bien definidos en lo que se refiere al tiempo, actividades y participantes.
- f. Mejorar el perfil de la deuda mediante su calificación por agencias prestigiadas, para contratarse en mejores condiciones.

6. Establecer los mecanismos suficientes para la coordinación de los tres órdenes de gobierno en planeación, programación, ejecución y evaluación

de actividades; condición fundamental para lograr el equilibrio del ingreso con el gasto, es decir finanzas sanas basadas en su respeto a la soberanía política y su autonomía administrativa.

Con base en lo anterior puede decirse que el reto del federalismo hacendario consiste en definir criterios y mecanismos que compensen las diferencias de recaudación entre las entidades federativas, *para que dentro de los objetivos por eliminar las desigualdades regionales*, todas las entidades y municipios puedan proporcionar los servicios suficientes, realizar la inversión pública que les dé competitividad y puedan incrementar el gasto social para abatir la marginación, sin imponer cargas tributarias adicionales a los contribuyentes.

Para ello se debe establecer una distribución de responsabilidades para la determinación de los ingresos y aplicación del gasto público, con el fin de que las fuentes y usos de los recursos mantengan un equilibrio presupuestal permanente.

El federalismo hacendario será una realidad en la medida que se pase del federalismo meramente fiscal a uno en que la hacienda pública coadyuve al ejercicio de la soberanía, el funcionamiento de las instituciones y a la puesta en marcha de un modelo de desarrollo que permita a los mexicanos vivir más y mejores años.

En la medida que los tres órdenes de Gobierno dispongan de más recursos para realizar un gasto público efectivo en beneficio de la comunidad, estarán en condiciones de fomentar nuevas regiones, sectores y tamaños de empresa que hoy en día no promueve el modelo neoliberal fincado en el eficientismo económico más que en el desarrollo del ser humano en su hábitat territorial.

Bibliografía

1. Arriaga Conchas, Enrique,1996. *Finanzas Públicas de México*, Instituto Politécnico de México.
2. Banco de México,2001. *Encuesta de coyuntura del mercado crediticio*, información inserta en el Programa de Desarrollo Empresarial, 2001-2006,p.54.
3. Banco de México,2004. *Encuesta trimestral octubre-diciembre del 2003*, citado por Leonor Flores en el Periódico Milenio del 11 de febrero del 2004,p. 30.
4. Crespo, José Antonio,2001. *Fundamentos Políticos de la Rendición de Cuentas de Cuentas*, Cámara de Diputados LVIII Legislatura y ASF.

5. Chávez Presa, Jorge, 2000. *Para recobrar la confianza en el gobierno*, FCE, México.
6. Descentralización y desarrollo regional,2004. www.desarrollo-regional-monografias.com
- 7.Hiernaut,Daniel, 1991. “*En la búsqueda de un nuevo paradigma regional*”, de Blanca Ramírez-compiladora-“Nuevas tendencias en el análisis regional”.UAM, Xochimilco,México, p 31.
8. INEGI,1992. *Encuesta Nacional de Micronegocios*, (cuadro IV.2,p. 152).
- 9.INEGI,1998. *Encuesta Nacional de Micronegocios*, (cuadro, IV.2, p. 140),
- 10.INEGI,2002. *Encuesta Nacional de Micronegocios*, (cuadros 1.34 y 4.2)
11. Ornelas Delgado, Jaime, 1991. “Federalismo y desarrollo regional”. Revista Foro Económico. Facultad de Economía de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, p.5.
12. Presidencia de la República,2004. *Lineamientos de Política Económica para 2005*, [http// www.reu.com.mx](http://www.reu.com.mx).
13. Presidencia de la República.2004. *Proyecto de Decreto de Presupuesto de Egresos de la Federación para el Ejercicio Fiscal 2005*, www.shcp.com.mx
14. Sanchez Barajas, Genaro,2002. *Evaluación del federalismo fiscal mexicano*, Centro de Estudios para el Desarrollo Nacional,S.C.
15. Schettino, Macario,2004. *Periódico el Universal*. 15 de enero del 2004.
16. Secretaría de Hacienda y Crédito Público. 2004. *Diagnóstico integral de la situación actual de las haciendas públicas estatales y municipales*, www.reu.com.mx
17. Secretaría de Programación y Presupuesto, 1989. “*El Plan Nacional de Desarrollo 1988-1994*”. poder Ejecutivo Federal, SPP, México, mayo de 1989,p110.

18. Solís Cámara, Fernando, 1991. “*El combate a la pobreza. Una opción hacia la democracia*”. Revista Examen, año 3, número 28, México.

20. Unikel, Luis, 1976. “ *Ensayo sobre políticas de desarrollo regional en México*”. Revista Interamericana de Planificación, Sociedad Interamericana de Planificación, Vol. X, número 37, México.

CAPITULO II.- TENDENCIAS EN EL PATRON DE SELECCION DE ACTIVIDAD ECONOMICA DE LOS EMPRESARIOS CON NEGOCIOS DE MENOR TAMAÑO

II.- Barrera Económicas a la Entrada de los Mercados Según Actividades Económicas

II. 1.- Barrera en el sector industrial.

Durante el periodo de análisis: 1976-2006, se ha observado que independientemente del fuerte desequilibrio que existe en el crecimiento de los tres principales sectores que integran la economía nacional. el cual incide en la operación deficiente de las cadenas productivas y en el agrupamiento permanente de las empresas que las integran, la forma en que se ha gestado el desarrollo industrial en el país, constituye una barrera para la entrada de las empresas al mercado.

En efecto, el surgimiento desigual de la industria tanto sectorial como regionalmente, caracterizado por el proceso asimétrico en el surgimiento histórico de ciertas actividades productivas, en ciertas partes del país, no ha propiciado igualdad en las oportunidades para la apertura y operación eficaz de las empresas, preferentemente han proliferado como unidades de producción formales las grandes que han permanecido en el tiempo y dinamizado a la economía y, dentro de ésta; las que participan exitosamente en los mercados internos y externos.

Esta concentración sectoregional es producto de la acumulación del capital en determinados centros de consumo del país: Distrito Federal, Estado de México, Nuevo León y Jalisco, principalmente, donde fue posible constituir grandes empresas con escalas de producción que les permitían a través de las economías de escala, ser competitivos en mercados propios, monopolícos y oligopólicos.

Los resultados de esta política anárquica geosectorialmente de sustitución de importaciones, matizada por los “polos de desarrollo” que no tenían vinculación estrecha entre sí, se expresaron en la proliferación desorganizada de micro pequeñas y medianas empresas, que por su conformación orgánica, operación circunstancial y defectuosa, atendían prioritariamente mercados locales, descuidando su articulación con las empresas motrices y con el mercado externo. Las barreras económicas que limitaron la operación eficiente de estos estratos empresariales en el mercado de bienes industriales son las siguientes:

- * La falta de agresividad y cultural empresarial, para el desempeño de actividades industriales en lugar de las actividades primarias y/o las terciarias. Todo ello producto de la escasez de recursos para constituir una empresa manufacturera y para costearse cursos de formación y desarrollo empresarial.
- * Desconocimiento de las ventajas económicas que proporciona el valor agregado a las materias primas en el sector industrial.
- * La incapacidad económica de las organizaciones empresariales, para disponer de centros en el país para orientar y organizar a sus agremiados.
- * La falta de redes oficiales en el territorio nacional para difundir la bondad de las actividades industriales, así como de los programas de fomento institucional en la materia.
- * La forma aislada en que operan los empresarios y sus proveedores cuya relación suele ser caprichosa y muchas veces circunstancial.
- * La cotización anárquica de procesos, maquinaria y equipos industriales, que determina esquemas de financiamiento, en proveeduría que no se apegan a normas, lo cual genera ausencia de refacciones y de asistencia para el mantenimiento oportuno de activos fijos.

- * La inexistencia de cadenas productivas o de eslabones estratégicos para garantizar el flujo permanente de las materias primas hacia las manufacturas, así como en la venta de estas en los mercados meta. Esto ocasiona costos derivados del no uso de economías de aglomeración, así como de la operación defectuosa y falta de competitividad en los mercados.
- * El desconocimiento de la existencia de técnicas innovadoras como consecuencia de la falta de recursos para inscribirse en los centros de divulgación industrial.
- * La falta de recursos para capacitación tanto de operarios como de ejecutivos, en lo que se refiere a nuevos procesos de fabricación, controles de calidad y del “estado del arte” industrial.
- * El desconocimiento de los pasos a seguir para instrumentar la transición de una economía cerrada a otra abierta, así como para el cambio en el esquema productivo basado en economías de escala en la generación total de un producto, a otro esquema en el que las empresas pasan a una producción segmentada y flexible, basada en la innovación tecnológica que mejora los niveles de producción con nuevos niveles de eficiencia, con el consiguiente crecimiento en el ingreso y el empleo, sin ocasionar daños al medio ambiente.
- * Otra barrera económica la constituye el desconocimiento de los procedimientos adecuados para contratar lo mismo, mano de obra que materias primas y, lo que es más importante, de sus productos y servicios, es decir, se ignoran las nuevas formas de organización industrial, que entre otros beneficios, disminuyen las brechas tecnológicas.
- * Entre los empresarios pequeños no existe un monitoreo permanente de los mercados, por lo que programa su producción a corto plazo, con un enfoque ofertista derivado de su éxito circunstancial o permanente en el mercado. Ello es muy riesgoso en una economía abierta y globalizada, donde la constante es el cambio. En la actualidad es vital tener una visión de largo plazo para acceder

competitivamente a los mercados, a partir de las inversiones que se hagan en infraestructura, capacitación y adopción de procesos productivos que generen bienes y servicios que demanda el mercado y no la tradición.

Drucker dice que “hay que fabricar lo que se vende, no se vende lo que se fabrica”.

* Es necesario eliminar las barreras al desarrollo tecnológico y comercial, brindar más y mejores apoyos a la organización intraindustrial, transferencia de fondos y responsabilidades, en condiciones de paridad, a las organizaciones empresariales y oficinas de gobierno regionales, con el fin de resolver localmente los problemas industriales que impiden el acceso competitivo de los empresarios a los mercados.

* No se ha instrumentado el procedimiento que permita pasar de las economías de escala, cuando no se requieren en la gran empresa, a la combinación de diferentes tamaños de empresa organizados para incursionar rentablemente a su mercado meta.

* Todavía no se observan las bondades de la política industrial que ha sido puesta en vigor para mitigar las fallas del mercado. Idealmente mercado y política industrial deberían equiparar oportunidades entre los diferentes tamaños de empresa, para ampliar y consolidar una base industrial competitiva en cualquier mercado.

* Aun no hay convencimiento sobre el porqué sacrificar independencia a cambio de una escala de producción rentable que surge cuando las empresas se asocian en particular para trabajar el mismo mercado o para contrarrestar los aspectos nocivos que han tenido los programas de estabilización sobre el capital y el trabajo.

* El gobierno aún no logra convencer con sus acciones de promoción y coordinación de esfuerzos, mediante los cuales supuestamente se tendría acceso

a las posibilidades técnicas y a las capacidades disponibles sectorial y regionalmente.

* Derivado de lo anterior es que aún no se provoca la competencia permanente entre los proveedores de la empresa, mucho menos se ha logrado generar beneficios económicos, organizativos y tecnológicos para los lugares en que se hallan establecidas las empresas.

* Al no existir lo anterior, fuente natural para la innovación, no se compite rentablemente en el mercado.

* La mayor parte de las empresas que no están ubicadas en las ramas de actividad líderes como son la electrónica, la automotriz, metal-mecánicas, o en las que han estado “estancadas” como la mueblera, textil, vestido, calzado y de plástico, en las que se han identificado serias limitaciones para entrar al mercado, debido al escaso potencial de su presencia regional y modesta posibilidades tecnológicas y organizacionales, que merman su competitividad, digamos con la fórmula de la subcontratación.

* Lo anterior es muy grave porque significa que una gran masa crítica de empresas no acceden a la subcontratación subordinada, situación que hace remoto su paso hacia la subordinación innovadora y no se diga al asociacionismo derivado de alianzas estratégicas financieras y comerciales.

* Precisamente la ausencia de alianzas estratégicas o relaciones contractuales con el tamaño de las empresas, constitución jurídica de las mismas y del espíritu de complementariedad más que de *rivalidad*, ocasiona que las empresas:

- a. No puedan diversificar y diferenciar fácilmente sus productos.
- b. No reduzcan rápidamente sus costos fijos.
- c. No accedan a recursos frescos oportunamente
- d. No se adecuen a las señales del mercado oportunamente.

- e. No entren y salgan en forma expedita de ciertas ramas económicas.
- f. Tengan volúmenes de producción bajos a costos unitarios mayores como las empresas bien organizadas.
- g. No penetren a mercados con productos poco conocidos.
- h. No tengan costos compartidos con sus negocios.
- i. No se benefician de nichos de mercados para productos y servicios diferenciados.
- j. Se benefician poco del intercambio de patentes y áreas de mercado.
- k. Sean de escasas sinérgias en tecnología.
- l. No tengan acceso a tecnologías limpias y de punta.
- m. Tengan escasa integración vertical y horizontal.
- n. No tengan mejoría en la calidad de sus productos.
- o. Superen tardíamente barreras comerciales.
- p. Tengan escasa capacidad para disponer de materiales, capital, tecnología y mano de obra suficiente y adecuada.
- q. No compartan costos de investigación y desarrollo.
- r. No incursionen asociadas a los mercados.
- s. Tengan dificultad para superar las imperfecciones del mercado y para beneficiarse de los programas de fomento económico.

Estas barrera económicas en el sector industrial destacan entre las más importantes que han impedido el acceso y posicionamiento de las empresas en los mercados de bienes y servicios industriales.

II.2. Barreras Macroeconómicas que limitan la apertura y funcionamiento de las empresas principalmente en los sectores comercio y servicios.

En el estudio realizado de 1976 a 2006, través de encuestas realizadas por NAFINSA entre 1993 y 1997 se identificaron las siguientes barreras:

II.2.1. Económico.- Financieras.

- a. No accedían al crédito por falta de garantías: el 60 % de las pequeñas empresas y el 10 % de las medianas empresas.
- b. No accedían al financiamiento por incapacidad de pago el 20 % de las pequeñas y el 10 % de las medianas.
- c. No recurrían a créditos de instituciones de fomento el 70 % de las micro, pequeñas y medianas empresas. El 20 % de ellas por exceso de trámites y el 10 % por intereses elevados; como tampoco el 30 % por desconocimiento de los programas de apoyo del gobierno federal. El 30 % no consideran eficientes los servicios de Nacional Financiera.
- d. De estos 3 estratos empresariales el 90 % colocaba sus productos en los mercados locales; 20 % de ellos por exceso de trámites para exportar, 20 % por falta de financiamiento adecuado para la exportación y el 10 % por insuficiente capacidad productiva.
- e. El 60 % de estas empresas hacían sus ventas directas al consumidor. El 80 % adquieren sus materias primas y bienes intermedios de fuentes locales.
- f. Solo el 20 % de las microempresas consideraban que les beneficiaba el TLC, el 25 % de las pequeñas y el 25 % de las medianas.
- g. En 1990 solo tenían interés por asociarse el 40 % e en 1993 el 50 % indicó no tener interés por agruparse.
- h. Concretamente, los resultados *en 1993 de la encuesta realizada sobre la micro, pequeña y mediana empresa* por Nafin-Inegi indican que:

- * 50 % tenían problemas de financiamiento.
- * 50 % tenían capacitación, asistencia técnica y organización deficientes.
- * 81 % tenían dificultad con la actualización, mejora o renovación de la maquinaria y equipo por el alto costo de adquisición.
- * 48 % utilizaba la maquinaria y equipo, para otras actividades en sus tiempos ociosos.
- * El 45 % de la inversión la destinaban a maquinaria y el 55 % a la adquisición de materias primas.
- * El 95 % no recibe incentivos gubernamentales para la inversión.
- * 90 % no estaba agrupada o asociada.
- * 95 % no exportaba, 80 % no contaba con sistemas de control de calidad, 70 % tenían su maquinaria y equipo obsoletos.
- * 50 % daba empleo de 1 a 2 trabajadores.
- * 50 % desconocía los apoyos de asistencia técnicas del Estado.

Derivado de lo anterior es que:

- Consideraban difícil llegar a tener créditos similares a los socios del TLC.
- No tenían reglas claras, rápidas y accesibles de la banca comercial y de desarrollo.
- Predominaba la astringencia crediticia.
- No pagaban oportunamente a sus proveedores.
- Sus márgenes de utilidad eran reducidos.
- Tenían problemas para recuperar las ventas a crédito.
- Se enfrentaban a una competencia desleal del exterior por la apertura acelerada e indiscriminada.

Los **empresarios consideraban que sus problemas** emanaban de:

- * La dificultad del Ejecutivo Federal (antes de que se independizara el Banco de México) para mantener la inflación baja, consideraban que los índices no correspondían a la realidad.
- * La falta de simplificación en la instrumentación de la política fiscal.
- * El bajo poder adquisitivo que impacta a su nivel de ventas.
- * Los altos costos de producción.
- * Desconocimiento de procesos operativos de la banca.
- * Falta de recursos para comprar maquinaria y equipo.
- * Falta de recursos para capacitar la mano de obra.
- * Falta de seguridad para invertir.
- * Que la banca comercial no da las mismas facilidades que la banca de desarrollo.
- * La mayoría de los créditos son a corto plazo.
- * Los clientes pagan a largo plazo.
- * No ha habido ajustes de precios en varios servicios y productos.
- * Muchos negocios decrecen en lugar de crecer.

II.2.2. Constitución de cadenas productivas.

Como se indica en el Programa de Política Industrial y Comercio Exterior, 1994-2000, antes de la apertura comercial a los mercados internacionales, existía una integración industrial deforme derivada de las barreras a la importación, ya que el excesivo proteccionismo propició una integración vertical inadecuada a consecuencia del escaso acceso a insumos del exterior, por lo que los fabricantes tuvieron que articular sus procesos productivos de manera integrada para no

depender de un reducido número de proveedores del país, que por lo general no cumplan con las normas de calidad requerida. Ello ocasionó que se limitara la especialización de las empresas en determinados eslabones de la cadena productiva.

En una economía abierta ahora se dispone de más insumos importados y hay una mayor competencia en el mercado del país; esto ha permitido depender a las empresas de las importaciones de insumos, partes y componentes, para abatir sus costos de fabricación, provocando una disminución en la investigación de las cadenas nacionales de producción pero también un aumento en la oferta exportable.

Estos resultados de la apertura comercial han incidido de manera diferente entre las actividades económicas y los tamaños de empresa, destacando por ejemplo que :

1.- Alrededor de 300 empresas realizan la mayor parte de las exportaciones; dentro de estas empresas predominan las maquiladoras, situación que revela el poco efecto que el comercio exterior ha tenido en la constitución de cadenas productivas porque cuando mucho en el periodo de análisis utilizaron el 2 % de insumos nacionales en sus procesos productivos, por ello se considera que ha disminuido el nivel de integración nacional.

2.- Las micro, pequeñas y medianas empresas no se han encadenado significativamente en las exportaciones directas e indirectas, por lo que las barreras a superar son su incorporación gradual a los agrupamientos industriales altamente competitivos, en los mercados interno y externo, por ejemplo, dentro de la industria

manufacturera, a través de la flexibilidad en su escala de producción y de su capacidad para reducir costos oportunamente.

II.2.3. Barreras Tecnológicas.

La oferta tecnológica aún es insuficiente en relación con la demanda que exige el universo empresarial, para ser competitivo en una economía abierta y globalizada, debido a que el gasto en la investigación y desarrollo es limitado en México, en comparación con otros países; ello ocasiona que la gran empresa, preferentemente tenga mayor acceso a la tecnología que la micro, pequeña y mediana empresa.

Estos estratos empresariales no disponen de recursos para desarrollar ni adquirir tecnologías requeridas para mejorar la competitividad, como tampoco cuentan con orientación o información que les permita saber como eliminar la obsolescencia de sus procedimientos productivos y administrativos.

Las empresas de menor tamaño al no estar integradas a cadenas productivas y de servicios competitivos, no se benefician de la transferencia de capacidades tecnológicas; de la aplicación de sistemas de calidad, de la promoción y difusión de la tecnología de punta, como tampoco de la promoción de la cultura innovadora, del uso de normas voluntarias y los padrones que existen de asesores tecnológicos, es decir, su forma de operar aislada debe eliminarse a la brevedad posible.

La insuficiente incorporación de la tecnología a estos estratos empresariales fue corroborada recientemente por el Presidente de la CANACINTRA (Periódico el Financiero, 23 de noviembre del 2006, pp. 10).

II.2.4. Barreras para Exportar

Por las condiciones antes mencionadas sobre las barreras económico financieras, de insuficientes agrupamientos industriales y escaso uso de la tecnología para mejorar la competitividad de las empresas, las exportaciones, en particular los de las micro, pequeña y mediana empresa son insignificantes. Parte de la explicación reside, como antes se indicó, en que estos empresarios además de las limitantes anteriores, no conoce los trámites y procedimientos para incursionar exitosamente en los mercados locales y del exterior, como tampoco disponen de recursos y de la experiencia suficiente para exportar directamente a sus mercados-meta.

En este sentido es conveniente mencionar que la información sobre mercados potenciales aún es de manejo limitado, por lo que no fluye a todos los sectores y regiones oportunamente, además de que su costo sigue siendo prohibitivo; de ahí que muchos empresarios desconozcan los trámites y procedimientos, los apoyos que brinda el gobierno, la manera de integrarse a las cadenas productivas de exportación y la manera de asociarse para trabajar juntos los mercados externos.

Tampoco conocen las técnicas para el desarrollo de mercados, y no están preparados, por ignorancia, para hacer frente a los cambios en los programas de importación temporal que surgieron a partir del año 2001.

Se estima que la mayoría de los productores del país no tienen la agresividad ni el interés para trabajar en el exterior, por lo que debe profundizarse en la difusión de las ventajas que proporciona exportar bienes y servicios, es decir, debe fomentarse la cultura exportadora.

II.2.5. Barreras a la Competencia

En virtud de que en la actualidad privan en ciertas actividades económicas mercados oligopólicos y monopolísticos que limitan la creación y funcionamiento productivo, eficaz y rentable de muchas empresas, se debe abatir esta barrera por medios del fomento de la competencia, previniendo, investigando y eliminando las restricciones que limitan la asignación óptima de recursos entre las empresas y, la distribución del ingreso entre la sociedad.

En este sentido la *Ley Federal de Competencia* debería ser más estricta en el análisis y aplicación de sus normas para evitar la concentración del capital en ciertas actividades productivas como la petrolera, energía, cemento, alimenticia, refresquera, etc.

II.- Barreras Extra-económicas a la entrada de los mercados según actividades económicas.

El gran reto para el gobierno, las organizaciones y centros de investigación empresarial, en una economía abierta e intensamente competitiva, lo constituye el diseño de políticas, estrategias y programas que consoliden el fomento integral y permanente de la competitividad de la micro, pequeña y mediana empresa

nacional, preferentemente las que se localizan en los sectores industrial, comercial y de servicios, por el alto valor agregado y los niveles de empleo que producen.

Dicha competitividad, tanto para el mercado interno como externo, requiere de la creación de condiciones que impulsen la productividad, calidad, eficiencia y rentabilidad de las unidades productivas y de servicios, con objeto de que en el mercado interno, hagan una adecuada sustitución de importaciones, aprovechen las materias primas y mano de obras locales, a través de su agrupamiento e integración a cadenas productivas y de servicios, sectorial y regionalmente; en el mercado externo pueden constituir alianzas estratégicas así como establecer negociaciones comerciales, que le permitan participar competitivamente en los nichos de mercado coyunturales y en los centros de consumo acostumbrados.

para la consecución de lo anterior se requiere la revisión y actualización permanente de la normalidad establecida, a partir del diagnóstico que resista la existencia de barreras económicas y no económicas que inhiben la incursión exitosa de las empresas en los mercados, es decir se deben analizar los obstáculos que existen para la constitución y funcionamiento de las empresas, las normas que limitan la comercialización y el acceso a los modernos equipos y procesos tecnológicos, así como la utilización de las materias primas e insumos en congruencia con el equilibrio ecológico.

En este contexto es que se desarrolla esta investigación, cuyos resultados deben constituir la referencia inmediata para la revisión del marco normativo y real, cuya actualización posterior permitirá encauzar el desarrollo sostenido de estos estratos empresariales, en particular los industriales, comerciales y de servicios.

II. 1. Marco Regulatorio.

Con este propósito a continuación se inicia una revisión general del marco regulatorio con objeto de que posteriormente se puedan reducir los costos y la carga de tramites para la constitución y operación de empresas disminuyendo así su efecto sobre la competitividad empresarial y eliminar la incertidumbre que produce la legislación actual

Las fuentes bibliográficas consultadas coinciden en que no existe un marco regulatorio equitativo, transparente y eficiente que fomente la capacidad competitiva de las empresas, ya que el exceso de regulación dificulta la comprensión de la normatividad por la mayor parte de las empresas; la consecuencia es que no se alienta la inversión productiva y por consiguiente no se propicia la creación de muchos y bien remunerados empleos.

Se indica que ciertas normas actualmente en vigor para la apertura y puesta en operación de las unidades productivas son excesivas o fuera del contexto actual. Esta situación aumenta innecesariamente los costos de transacción y contraen los niveles de producción . Lo anterior influye significativamente entre las micro, pequeñas y medianas empresas cuyos propietarios o colaboradores cercanos son por lo general los responsables de dar cumplimiento a la normatividad establecida.

Estas barreras no económicas suelen influir por extensión entre los objetivos de protección al consumidor o al medio ambiente, en virtud de que existe una multiplicidad de funcionarios que regulan a través de varios organismos una misma materia, así como el numero excesivo de disposiciones que entorpecen el cumplimiento, no se diga la comprensión del del marco regulatorio por parte de los

empresarios, lo cual muchas veces los orillan a operar ilícitamente, deteriorando de esta forma el respeto al estado de derecho, que se vuelve innecesario e inexistente.

El análisis de la normatividad, en diferentes entidades, revela que en ellas existe una comprensión y cuantificación integral de los costos que produce la emisión anárquica de normas y procedimientos así como la regulación ineficiente y excesiva; en este sentido con objeto de dar una solución al problema que se intuye ya que genera costos relevantes, la Secretaria de Comercio y Fomento Industrial en el periodo 1994-2000 realizó encuestas para identificar y determinar el tiempo que en promedio se requería para abrir una empresa. Sus resultados señalan que existía una considerable ineficiencia en la normatividad actual, como se demuestra a continuación.

Tipo de tramite de	Duración media de los tramites en días apertura			
negocio (1)	según el marco según encuesta según propuesta Reducción potencia			
	regulatorio (2)	con	SECOFI/DDF(tiempos %

INCENTIVOS PARA LAS ACTIVIDADES PRODUCTIVAS

		empresarios(3)	4)	
Sin construcción y sin riesgo ambiental	24	48	10	80
Con construcción y sin riesgo ambiental	25 5	05	15	70
Sin construcción y con riesgo ambiental	645	128	30	77

Fuente: Programa de Política Industrial y Comercio Exterior , SECOFI pag 64

- 1.- incluye los tramites de contratación de la empresa y uso de suelo (contracción)
- 2.- Suponiendo que se cumplen los tiempos máximos marcados en la regulación aplicable
3. - De acuerdo con las encuestas, en la practica los tiempos reglamentarios se duplican y Hasta se triplican
- 4.- Supone el uso de la AFIRMATIVA FICTA
5. Aunque el tramite para obtener la licencia de contrición debe durar un días, en la práctica dura aproximadamente 30 días.

Como puede observarse en el primer caso, el más sencillo, los tramites que deberían durar 24 días en promedio, en realidad requieren 48 días. En el segundo, lejos de durar la tramitología 25 días, requiere de un periodo de 50 días. Finalmente la situación más compleja, tercer caso, absorbe 128 y 64 días no como esta previsto teóricamente

Esta fuente oficial que requirió la participación de las organizaciones empresariales, informe que lo prolongado de la apertura de una empresa ocasiona perdidas considerables a los empresarios, por atender o querer cumplir con la normatividad en la materia; de no existir practicas dilatorias, habrían aumentado los niveles de producción de las empresas, es decir, SECOFI considera que el costo de la ineficiencia en la regulación antes mencionada, en termino de producto potencial perdido, sería del siguiente orden:

Gran Empresa: 17.3%

Mediana: 11.5%

Pequeña: 5.8%

Micro 4.1%

SECOFI indicaba en ese entonces que los cálculos anteriores se referían solo a algunos de los trámites que podían realizar las empresas para establecerse. No obstante, con ellas se verificó que son muchos los costos provocados por la normatividad que priva en la materia en México, en particular cuando se agregan diferentes costos que hasta el momento no se han podido cuantificar, pero que existen y definitivamente impactan la economía de la empresa y del país

En este contexto *considérese a manera de ilustración* el análisis de algunos ordenamientos para demostrar lo anacrónico de ciertas normas de la legislación mercantil en vigor, que por su obsolescencia generan inseguridad jurídica en muchas de las operaciones mercantiles, en particular la resolución de controversias, que depende en gran medida de la discrecionalidad de la autoridad judicial. En este sentido también es interesante mencionar la lentitud y el alto costo que ocasionan los litigios, al igual que la incertidumbre sobre sus resultados. Lo

anterior provoca que muchas operaciones sencillas y comunes, que deberían ser expeditas, se hagan impredecibles, difíciles y sofisticadas, o que simplemente no se realicen.

II. 2 Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000

El análisis de los objetivos estratégicos, las metas inmediatas y los instrumentos de política económica, de corto y largo plazo, propuestos en este documento de planeación sexenal, revela que hay incongruencia entre los medios y los fines de la política económica, ya que en lugar de asegurar un crecimiento sostenido a tasas superiores al 5% anual, los instrumentos de política económica estaban conduciendo a una concentración del ingreso, que limitaba la economía de competencia perfecta y fomentaba la oligopólica y monoposónica, típica de grandes empresas, por lo que la apertura y funcionamiento de empresas micro y pequeñas cada día sería más difícil.

En este sentido y como una consecuencia de los efectos que provocaba el contenido de la estructura del PND, es que se presionó para modificar el marco jurídico para, entre otras cosas, dar solidez a la propiedad. Se estimaba que si el Congreso no aprobara el paquete de cambios al sistema financiero, en el corto plazo se estancaría la economía, no surgirían nuevas empresas, los bancos no podría otorgar créditos ni financiar el crecimiento, y además al no haber topes al seguro de depósito, podían surgir usos ineficientes e inadecuados de los administradores bancarios, para tomar riesgos desproporcionados que luego pagaría la sociedad. Lo anterior indica que de no actuarse en el camino apropiado, el PND en vez de conducir a los fines propuestos, desembocaría en una creciente vulnerabilidad económica y en el colapso financiero, que bloqueara la creación y operación eficiente de las empresas.

La incongruencia entre los objetivos estratégicos y los medios reales de política económica, es el resultado de haber fijado metas e instrumentos de corto plazo, sin vínculo con los de largo plazo, mismos que anularon la consecución de los objetivos estratégicos del PND de ese entonces.

Ejemplo de lo anterior es que la administración federal ante la crisis económica que se derivó del “error de Diciembre”, dio inicio al:

- 1.- Acuerdo de Unidad para Superar la Emergencia Económica: AUSEE
- 2.- Programa de Acción para Reforzar al AUSEE: PARAUSEE
- 3.- Carta de intención al FMI
- 4.- Acuerdo Marco entre Estados Unidos y México para la Estabilización de la Economía Mexicana.
- 5 El Pacto Firmado recientemente

Los cuales entran en contraposición con objetivos tales como “superar exitosamente la crisis financiera actual, lo que supone aplicar con disciplina y perseverancia las acciones en marcha, hasta que se recupere el funcionamiento normal de los mercados cambiario y financiero, se reduzcan significativamente las presiones inflacionarias, se reafirme la corrección de la cuenta corriente de la balanza de pagos, y se empiece a dar un proceso gradual de recuperación en la actividad económica y el empleo”.

Para lograr estos objetivos debieron evitarse las acciones recesivas contenidas en los 5 documentos antes mencionados y, en cambio se debió iniciar un proceso de reactivación económica fincado en la planta productiva estimulada, lo cual no se hizo, fue al contrario, se desestimuló con las medidas fiscales, de astringencia crediticia y ausentes de simplificación administrativa.

II.3. Ley Federal para el Fomento de la Microindustria, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 26 de enero de 1988.

Del análisis de su Artículo primero relativo a que indica que es una ley de orden público y de interés social, se deduce que no debería ser general, sino específica, acotada y referida a este estrato empresarial.

Su Artículo 2o. señala que le corresponde a la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial administrarla; ello es cuestionable porque su aplicación ha revelado la conveniencia de que participen otras Secretarías.

En el Artículo 3o. se determina el tamaño de las microindustrias por unidad de personal y el monto de sus ventas, mismos que han demostrado no ser los indicadores o criterios adecuados para precisar su tamaño.

El Artículo 6o. dice que los microempresarios sólo están obligados a llevar su contabilidad en un libro diario de ingresos y egresos siendo personas físicas, y en libros diario mayor de inventarios y balances, siendo personas morales.

Como se ve ello no fomenta precisamente la creación y funcionamiento de empresas, ya que son muchos los requisitos a cumplimentarse.

II.4 Ley Federal para el Fomento de la Microindustria y la Actividad Artesanal.

Los comentarios a los contenidos de esta ley, en el sentido de que no favorecen la apertura y funcionamiento de empresas, son los mismos que hicimos en la Ley Federal para el Fomento de la Micro Industria, más los siguientes:

Su artículo 4o. debería indicar que no solo se refiere a la microindustria y artesanía; debería comprender más actividades económicas porque tienen muchas similitudes.

Su artículo 7o. se refiere al impulso de las tareas de investigación y de aplicación de técnicas de mejoramiento, para el fomento y desarrollo de la producción artesanal. Es muy loable e interesante, lamentablemente es letra muerta, por ello debe reformularse o actualizarse.

II.6. Consejo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.

Fue instalado el 9 de mayo de 1995 como el foro más importante para el estudio, diseño y funcionamiento de ordenamientos y mecanismos de promoción para estas empresas. Se indicaba que la normatividad dejaría de ser controlada y se convertiría en promotora de las actividades de los particulares, ya que su propósito era promover la agilización de trámites, el financiamiento suficiente, y en las condiciones adecuadas, la incorporación de tecnología para hacer a estas empresas más competitivas y la adaptación de mecanismos expeditos para la comercialización.

Comentarios: muy ambicioso pero con resultados muy discutibles a varios años de distancia.

II.7. Barreras extra-económicas en el Distrito Federal.

El marco jurídico que normaba las actividades económicas en el periodo 1994-2000 fue revisado exhaustivamente, con ello se estimaba que mejoraría gradualmente; no obstante el análisis del marco en vigor revela que éste aún no contribuye a mejorar la entrada de las empresas en forma competitiva a los mercados, como lo demuestra el análisis de los siguientes instrumentos normativos:

a) Facilidades administrativas y subsidios fiscales para la regularización de la micro, pequeña y mediana industria.

* La obtención de los documentos que sustenten la solicitud aún es difícil obtenerlos, en particular la constancia de zonificación, licencia de uso del suelo, licencia de construcción y la declaración de apertura del giro respectivo (véase cuadros anteriores).

* No es fácil mantener en funcionamiento (de manera permanente) a las empresas de estos estratos, condición que exige el Gobierno del Distrito Federal.; con ello, un gran número de empresas no acceden a estas facilidades.

* Muchas empresas se hallan en zonas especiales de desarrollo controlado, por lo que habría que conciliar su ubicación con la urgencia que plantea el gobierno de la entidad para que operen en lugares distintos.

* Es muy difícil obtener la certificación de que las actividades de la empresa no afectan el equilibrio ecológico, situación que limita el acceso a estos beneficios.

* Son demasiados los documentos que los interesados deben presentar en apoyo de su solicitud por lo que muchos de ellos optan por continuar en la situación actual.

* Los tiempos para presentar los documentos no son los adecuados, dado el número de instancias y de procedimientos a que son sometidos para la autorización de los beneficios que concede el GOBIERNO DEL DISTRITO FEDERAL.

Como ilustración digamos una vez presentado el expediente a la Delegación correspondiente, esta dictamina dentro de los tres días hábiles siguientes si procede o no la regulación; si lo es, en la solicitud se anota la cantidad a pagar por concepto de derechos; enseguida es regresada al empresario que la solicita para que luego en esa oficina le conceda el subsidio que proceda.

Enseguida el interesado regresa a la ventanilla única o de Microindustria localizada en su Delegación para que le “pongan el sello” que haga constar fue autorizada la regulación, a través de la entrega que hacen del original de la solicitud, turnándose una copia a la Subdelegación respectiva.

Posteriormente, en plazo de 30 días hábiles, la Delegación otorgará los documentos solicitados, siempre y cuando se haya cumplido con los requisitos exigidos, excepto en el caso del registro de la Declaración de Apertura, que supuestamente se otorga en 48 horas, lo cual no siempre es así.

Igualmente tortuoso es el camino para la obtención de la Cédula de Microindustria en la ventanilla única, ya que se debe:

- + Acreditar la nacionalidad mexicana;
- + Demostrar que es una microempresa;
- + Llenar el formulario único;
- + Presentar el acta de nacimiento cuando se trate de una persona física o acta constitutiva cuando se persona moral;
- + Exhibir un croquis de instalaciones productivas de la empresa.

En este caso, después de esta tramitología se concede teóricamente la citada cédula en cinco días hábiles cuyos beneficios en la actualidad son muy cuestionables.

b) Creación de Ventanillas Unicas de Gestión en las Instalaciones de Organismos Empresariales.

- + El acuerdo mediante el cual se autorizó dicha creación establece que con ellas se promoverá la creación de nuevas empresas y se optimizará la operación de las ya existentes, mediante la simplificación y desregulación económica.

+ Lamentablemente no han proliferado todo lo necesario, en algunos casos por la falta de recursos y en otros, por la ausencia de personal capacitado para orientar, integrar, recibir, gestionar, autorizar y expedir la documentación y respuesta sobre trámites en materia de anuncios, de construcción sobre espectáculos públicos, estableciendo mercantiles, de estacionamientos públicos, sobre la microindustria y usos del suelo.

+ Este espectro tan amplio impide que se atienda con eficiencia y oportunidad a los empresarios que tienen que regresar a las Delegaciones a gestionar lentamente sus requerimientos.

c) Plazo de 100 días a diversos establecimientos para que corrijan irregularidades o subsanen violaciones en varias materias.

+ El acuerdo del 11 de mayo de 1995 fundamentaba jurídicamente esta facilidad administrativa para los propietarios o representantes de empresas clasificadas como micro, pequeñas y medianas, así como para establecimientos mercantiles y prestadores de servicios; tenía por objeto la corrección de irregularidades o subsanar las violaciones que les habían sido detectadas durante las visitas de inspección por las autoridades en materia de construcción, uso del suelo, establecimientos mercantiles, espectáculos públicos, anuncios e inspección local del trabajo.

+ Para ello tenían que acudir a los órganos centrales o desconcentrados que habían detectado la irregularidad o violación, los que lamentablemente giraban tardíamente las instrucciones a los inspectores para que suspendieran sus

reportes durante los cien días de tregua concedidos, es decir, para que no pagaran las multas y demás sanciones de carácter local, en ese lapso de regularización.

+ En este contexto no se logró el objetivo perseguido ya que no alcanzó el tiempo concedido, debido además a que las Secretarías de Gobierno y de Desarrollo Urbano y Vivienda, no cumplieron cabalmente con la función que les asignó el Acuerdo: vigilar el estricto cumplimiento del mismo.

d) Facilidades administrativas para la regularización de los establecimientos mercantiles que carecían de licencias de funcionamiento o que no estuviera registrada su declaración de apertura y que funcionaran como restaurantes.

+ Este acuerdo del 11 de mayo de 1995 pretendía complementar al anterior, al poner atención especial en el gran número de establecimientos mercantiles que funcionan como restaurantes; no cumplió su cometido porque no fueron simplificados los trámites que se requerían para regularizarlos, ya que se tenía que seguir el siguiente procedimiento:

i) Presentar en la Delegación la solicitud y pagar los derechos que establece el Código Financiero del Distrito Federal.

ii) Exhibir la Cédula o Solicitud de Inscripción en el Registro Federal de Contribuyentes de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

iii) Mostrar el título de propiedad del inmueble o en su caso copia del contrato de arrendamiento debidamente registrado en la Tesorería del Distrito Federal, o cualquier documento que acreditara el uso y goce del inmueble.

+ Para la obtención de la licencia de funcionamiento o para la apertura de un restaurante, los interesados tenían que cumplir en la Delegaciones del Distrito Federal, un gran número de requisitos previstos en diferentes reglamentos gubernativos aplicables para cada caso.

+ Lo anterior determinó que fueran pocos los empresarios restauranteros que se beneficiaran con esta facilidad administrativa, que se canceló el 31 de diciembre de 1995, con la consecuencia de que muchos de ellos aún operan con irregularidades.

e) Facilidades administrativas y otorgamientos de subsidios fiscales para la regularización del funcionamiento de establecimientos mercantiles, así como de uso del suelo y construcciones relacionadas con los mismos

Este como los otros Acuerdos que entraron en vigor el 11 de mayo de 1995, con objeto de enfrentar la crisis derivada del “error de diciembre de 1994” no fueron aprovechados por un gran número de empresarios para acceder competitivamente a los mercados, debido a:

* Los criterios establecidos para ciertos, y no todos, los establecimientos mercantiles: oficinas administrativas; despachos; consultorios médicos; alojamientos; tiendas de productos básicos, de especialidades y de servicios; restaurantes sin venta de bebidas alcohólicas; cafés; fondas; loncherías; juegos eléctricos, electrónicos y mecánicos; electromecánicos y de video; vidrierías y tlapalerías.

- * Las restricciones geográficas de su localización en la ciudad.
- * Los documentos exigidos para acceder a estos beneficios.
- * Los procedimientos, formularios y tiempos establecidos para su regularización.

f) Ley de Procedimiento Administrativo del Distrito Federal, publicada el 19 de diciembre de 1995 en el Diario Oficial de la Federación.

Su análisis revela que tiene una estructura temática confusa, densa y difícil de interpretar por el empresario común, en particular los comerciantes y prestadores de servicios que tienen menor cultura que los industriales.

Lo anterior ha determinado que sus resultados sean magros y se requiera una revisión inmediata, en particular en los que se refiere a la extinción del acto administrativo, del procedimiento y sus formalidades así como sobre su conclusión, las visitas de verificación y el recurso de inconformidad.

g) Ley de Desarrollo Urbano del Distrito Federal, publicada el 7 de febrero de 1996, con el fin de ordenar el crecimiento de la población, en armonía con el desarrollo armónico en el espacio disponible, y sin dañar el medio ambiente.

En este contexto se considera que el Artículo 31 relativo a los polígonos y cuyas áreas de actuación se describen, deberá reformarse en virtud de que la ciudadanía no se ha interesado para abrir y operar empresas en esas demarcaciones, en el número y con la formalidad que se esperaba.

h) Ley para el Fomento del Desarrollo Económico del Distrito Federal; apareció en el Diario Oficial de la Federación el 26 de diciembre de 1996.

Esta ley estaba relacionada estrechamente con la anterior, ya que las zonas económicas que ofrecía a la ciudadanía para abrir y trabajar empresas, estaban consideradas dentro de las áreas de actuación antes mencionadas.

La crítica a esta ley es que no se reorientó el crecimiento económico como se esperaba, ya que los estímulos crediticios, fiscales y otros no se concedieron.

II.8. Barreras extra económicas en Baja California Sur.

Su proyecto de Ley de Fomento Económico señala que tiene como objetivo: promover, fomentar y estimular las inversiones productivas en los sectores turístico, industrial, pesquero y agropecuario.

Comentarios: Para la apertura y funcionamiento de empresas, se debió considerar todas las actividades económicas y no sólo esas cuatro actividades, que están sujetas a fomento prioritariamente.

II.9. Ley para el Fomento Económico del estado de México.

Se considera que las barreras extraeconómicas se localizan principalmente en los criterios para el otorgamiento de incentivos, los requisitos básicos que se exigen y la definición de actividades sujetas a fomento.

II.10. Ley para el Fomento Económico de Jalisco.

Las restricciones de corte administrativo se hallan en la acotación que hacen de 22 objetivos, que para unos pueden parecer pocos y para otros muchos. También son muy discutibles las zonas de fomento económico que establece, sobre todo para la apertura de empresas.

II.11. Ley de desarrollo Industrial del Estado de Querétaro.

Los limitantes de este marco regulatorio para la manipulación de empresas en la entidad, reside en que poco favorece a los sectores primario y terciario; se intuye que al primario no lo hace por la escasez de agua y al terciario porque es competitivo. Lo que se critica es la falta de articulación entre los tres sectores, mismo que podría favorecer el surgimiento de más empresas en la medida en que se consolidarán las cadenas productivas de Querétaro.

II.12 Ley de Fomento Económico del Estado de Zacatecas.

Esta ley establece actividades sujetas a fomentar a la minería, turismo, comercio, industria, agropecuario y consultoría. Lamentablemente no se conocen los procedimientos para acceder al beneficio del fomento, y para evaluar en que medidas se constituye en obstáculo a la apertura y funcionamiento de empresas.

II.13. Ley de fomento Industrial de Sinaloa.

Se establece en fomento de la industria en el estado mediante el otorgamiento de apoyos y estímulos fiscales y facilidades que propicien el establecimiento de nuevas actividades industriales.

Este propósito es bueno, pero se ignoran sus resultados; para el comercio y los servicios se legisló en condiciones de igualdad, con un marcado favoritismo para la industria.

II.14. Ley para el Fomento y Promoción Industrial del Estado de Hidalgo.

Registra un número amplio de categorías conceptuales, por lo que prácticamente comprende todas las actividades económicas.

Los criterios para el otorgamiento de incentivos son los siguientes:

- 1.- Con criterios de gradualidad, rentabilidad y beneficio social.
- 2.- Para industriales establecidos en áreas de crecimiento y desarrollo industrial.
- 3.- Para la ampliación de empresas ya establecidas.
- 4.- Protección del medio ambiente.
- 5.- Industrias que reconvierten su planta industrial.

La barrera extraeconómica consiste en que los reglamentos y disposiciones requieren de simplificación y reducción en número.

II.15. Ley de Fomento Industrial y Protección de Conjuntos, Parques, Corredores y Ciudades Industriales del Estado de Puebla.

Como en Hidalgo, hay un enfoque integral paritario para la apertura de empresas manufactureras, comerciales y de servicios; la barrera extraeconómica es la falta de simplificación administrativa.

II.16. Ley de la Comisión Estatal del Desarrollo Económico y Comercio Exterior de Aguascalientes.

Es una Ley con un enfoque integral pero que adolece de un tratamiento específico de las categorías a impulsar: Industria, comercio, abasto, exportaciones, empleo, mediana y pequeña industria, parque industriales y centros comerciales. Para ello se deduce que es necesario profundizar administrativamente en el marco regulatorio.

II.17. Ley de Fomento Económico del Estado de San Luis Potosí.

Esta ley a diferencia de las que tienen de esta índole otras entidades federativas, fomenta prácticamente todas las actividades económicas, sin embargo la apertura y funcionamiento no han aumentado, porque no basta el marco jurídico, si no va acompañado con el apoyo económico.

III. Efectos de las barreras a la entrada sobre la decisión empresarial de ingresar al mercado.

El análisis de la formación descrita en los capítulos I y II, indica que es necesaria una revisión a fondo; se debe abrir la discusión sobre la manera en que se puede ingresar mejor a los mercados, es decir, discernir sobre cuales son las medidas para ayudar a los empresarios a formar sus propias compañías, sobre las cuales

deben de ser las reformas estructurales, los beneficios fiscales, crediticios y de asistencia técnica que les deben de proporcionar, así como las actividades económicas en que debe gravitar prioritariamente la liberación del mercado.

En este contexto vale la pena evaluar la conveniencia de profundizar en una agresiva campaña de promoción, que comprenda una modificación significativa

de su marco regulatorio, al igual que el fortalecimiento de acciones ejecutivas que transformen en incentivos muchas disposiciones fiscales y facilidades administrativas.

En esta perspectiva destacan ideas como la reducción de tasas positivas de ciertos gravámenes con base en el tamaño y antigüedad de las empresas; quizás exentar a la micro y pequeña empresa de pago de ciertos tributos, digamos durante los dos primeros años de su construcción, entre otros criterios de estímulo para ingresar competitivamente a los mercados.

Los resultados obtenidos en los 2 capítulos anteriores revelan cómo la decisión de los empresarios por competir en los mercados ha sido influenciada por las barreras a dicha entrada, sobre todo las de tipo extra-económico, como se demuestra a continuación.

Si la decisión de entrar al mercado está fincada en la competitividad de la empresa en una economía abierta y globalizada, regional y sectorialmente, entonces el análisis de los ordenamientos vigentes sobre política económica por parte de los empresarios, les indicó que era necesario elevar la eficiencia de la planta productiva manufacturera en general y de la planta exportadora, en particular. Solo

en esa forma será posible maximizar los efectos esperados por los cambios en el marco regulatorio. Lo anterior lo corroboran los resultados de una encuesta realizada por Nacional Financiera en 1996.

Dichos cambios han provocado incidencias o efectos desiguales entre los 4 tamaños de empresa. Dentro de la gran empresa, por ejemplo, sobre el Tratado Trilateral de Libre comercio en 1996, se opinaba que el 37.2% había sido favorecida por la apertura económica; se indicaba que el 7.3% había aumentado significativamente su producción, principalmente en las actividades de:

- *Otros productos y estructuras metálicas.
- *Bienes inmuebles.
- *Servicios financieros.

En esta perspectiva, el 29.9% tuvo un incremento moderado en la producción de:

- *Cuero, calzado y derivados
- *Industria metálica básica.
- *Hoteles.

Ello fue posible debido a que la estructura de las empresas más capitalizadas permite contrarrestar con creces (y por ello alentar la decisión de competir en el mercado) los efectos nocivos de ordenamientos obsoletos, como los relativos a las simplificación administrativa o la falta de promoción y difusión entre los empresarios, de la información que influye en la toma de decisiones para entrar o no en el mercado.

Por otra parte, la apertura económica también generó efectos negativos en virtud de que el 25.5% de las empresas disminuyó su producción, principalmente en los sectores:

- * Carnes y lácteos (31.1%)
- * Textiles (42.9%)
- * Prendas de vestir (42.6%)
- * Cuero, calzado y derivados (33.6%)
- * Industria de la madera (32.4%)
- * Hule, caucho y derivados (32.4%)
- * Industria metálica básica (30.9%)
- * Maquinaria y equipo no eléctrico (33.0%)
- * Maquinaria y equipo eléctrico (30.3%)
- * Transporte y almacenamiento (31.6%)

La apertura acelerada afectó en gran medida a la micro-empresa, que redujo su producción en 26.9%.

Como puede observarse las expectativas fincadas en la barreras económicas y de otra índole influyeron en la decisión, disímbola, de aumentar o reducir la producción, es decir, para entrar de manera sólida y permanente o frágilmente, al mercado; en particular, si se hace un análisis retrospectivo y comparativo en la relación a lo que pensaban los empresarios sobre la normatividad económica, digamos de 1993.

En efecto, en ese año el 14.2% de los empresarios creía que con el Tratado Trilateral de Libre Comercio su producción aumentaría en forma relevante. En este

contexto, dentro de la mediana empresa el 20.4% de las empresas operaba en esa forma. Las actividades económicas donde se pensaba en ese sentido eran:

- * Bienes inmuebles
- * Servicios financieros
- * Hoteles

De manera más conservadora, el 20.3% indicaba que aumentaría su nivel de producción ligeramente con la entrada en vigor de este instrumento económico normativo el T.L.C..

Como puede inducirse, la mayor parte de estos empresarios (35.0%) se localizaban en el estrato de la gran empresa por ser los que disponen de mayor información, cuadros técnicos y por ello, de capacidad de análisis para decidir la forma en que deben penetrar al mercado; destacaban con esta visión los empresarios de:

- * Cuero, calzado y derivados
- * Preparación de frutas y legumbres
- * Hoteles

De manera contraria, es decir, con una actitud pesimista, que evidencia la interpretación diferente que hacen los empresarios de una misma realidad (y que determina por consiguiente, su decisión heterogénea de posesionarse en forma diversa en el mercado), el 14.2% de los hombres de negocios consideraban que el T.L.C. disminuiría su stock de producción, destacando entre ellos los micro-empresarios, ya que el 8.8% pertenecían a este estrato y se les identificaban en:

* Minería

* Plásticos y sus derivados

Es interesante mencionar que el 6.2% opinaba que la producción se reduciría seriamente, en forma gradual, a medida que se profundizara en la desgravación comercial entre los países participantes, en particular en la industria textilera.

Otra opinión interesante era la de los empresarios que consideraban (28.9%) que el T.L.C. no afectaría la producción de las empresas; en el 32.3% de los medianos empresarios y el 31.3% de los grandes coincidían con esa perspectiva.

II.18. Plan Nacional de Desarrollo: 2000-2006.

II.18.1 Programa de Desarrollo Empresarial de México (2001-2006), PDE

La administración federal mexicana del periodo 2000-2006 para elaborar este programa se documentó entre otras, en diversas fuentes académicas, institucionales y empresariales porque muchos de sus lineamientos coinciden con las directrices y sugerencias que hacen los especialistas de esas instituciones.

En efecto, el Presidente Fox en la hoja de presentación del programa señalaba que su gobierno estaba decidido a que la competitividad se convirtiera en el eje central de la nueva política económica, con el fin de que fuera la piedra de toque para que las empresas mexicanas tuvieran un crecimiento sustentable. Informaba que para lograrlo aplicaría una serie de medidas que le permitieran a las empresas el manejo eficaz de la información para la toma de decisiones, el acceso a los servicios de consultoría y a la capacitación, al crédito suficiente, en tiempo y acorde

a las características y posibilidades de las micro y pequeñas empresas, ya sea como capital de trabajo o para modernizar su planta industrial, así como esquemas sencillos y directos que permitan innovar tecnológicamente sus procesos; apoyos concretos que fomenten el asociacionismo que ayude a rescatar y fortalecer cadenas productivas, al igual que el desarrollo de mecanismos que acercarán los mercados y dieran mayor certidumbre al ciclo económico. Enfatizaba que su deseo era que el gobierno fuera un promotor protagónico de la actividad empresarial, mediante la creación de infraestructura, de instrumentos y recursos crecientes para impulsar la competitividad de las empresas mexicanas. A manera de lineamiento de política económica indicaba que su *propuesta* definía un rumbo claro al papel que dentro de la economía nacional desempeñarían las micro y pequeñas empresas, todo ello con el fin de los crear empleos y bienestar que exigía nuestra sociedad.

¿Pero en qué consistía su propuesta, cómo lograría ese objetivo?

El PDE (2001: 79) indicaba que se instrumentarían seis estrategias:

Estrategia	Eje articulador
1. Fomento de un entorno competitivo para el desarrollo de las empresas	Coordinador de los actores
2. Acceso al financiamiento	Sistema financiero competitivo y conformación de fondos de garantía
3. Formación empresarial para la competitividad	Formación de <i>multiplicadores de apoyo</i> y fomento de una nueva cultura empresarial orientada a la competitividad

INCENTIVOS PARA LAS ACTIVIDADES PRODUCTIVAS

4. Vinculación al desarrollo y la innovación tecnológica	Formación de extensionistas tecnológicos
5 Articulación e integración económica regional y sectorial	Integración de cadenas productivas
6. Fortalecimiento de mercados	Fomento de oportunidades de negocios

Como puede observarse, de manera implícita hay una inclinación hacia el desarrollo de las empresas industriales, limitando así el amplio apoyo que el gobierno debía dar a las MYPES de los sectores comercio y servicios, por ser estos los que albergan a la mayoría de las empresas mexicanas. Sólo así se explica que citaran la formación de extensionistas tecnológicos como eje articulador; así como la integración de cadenas productivas, omitiendo las cadenas distributivas y comerciales que son los vehículos para mejorar la competitividad de los sectores y empresas de estos giros. Por otra parte no queda claro como es que el fomento de oportunidades de negocios (con la atonía como eje rector de la actividad económica) constituía el fortalecimiento de mercados, ya que mientras no se estimule la demanda no habrá incremento en los ingresos del factor trabajo que actúa para satisfacerla y, por consiguiente, para ampliar los mercados. En el caso de la estrategia financiera, huelga decir que esta es mera retórica por que no se cuenta con una banca eficaz y económica, como tampoco con recursos suficientes para hacer barata la intermediación bancaria y convertirla en enlace entre el empresario y el sistema financiero nacional.

II.19 Periodo 2006-2012: Programa de impulso a la planta productiva.

En diciembre del 2006 la Secretaría de Economía por medio de la Subsecretaría de Industria y Comercio (2006: 10) dio a conocer sus planes para impulsar la competitividad sectorialmente en el campo industrial, de comercio exterior y de servicios; dentro de sus programas destacarán los de reconversión y de atracción de inversiones.

Con respecto a la industria en específico se apoyarán las que son bujías del desarrollo como la automotriz, la electrónica, metal-mecánica, y la aeroespacial. También las que necesitan de apoyo financiero o de liquidez para reconvertirse o para fortalecerse, como la textil, confección y calzado

Simultáneamente, se atraerán otras actividades productivas que no existen en la actualidad en México, como la biotecnología, la mecatrónica y la nanotecnología, así como la de innovación y desarrollo es decir se fomentará que vengan a México empresas que invierten en ciencia y tecnología de ramas de actividades productivas del futuro.

En el campo de comercio exterior “se buscará seguir revisando los aranceles con países con los que no tenemos tratado de libre comercio, hacer uniones aduanales sectoriales virtuales y mejorar las reglas de origen que se tienen con todos nuestros socios mercantiles”.

En el área de servicios se privilegiarán la tecnologías de la información, la especialización en servicios como tecnología, innovación, agrupados en lo que denomina “servicios de administración terciarizada”: servicios eternos en centros de atención de llamadas, oficinas que llevan a cabo la contabilidad o la nómina de empresas trasnacionales, entre otros.

En lo que respecta al fomento empresarial, el Presidente Nacional de la Canacintra propuso (2006: 13^a) diez puntos para impulsar las medianas y pequeñas empresas, dentro de los que es conveniente resaltar el tercero, que reza: "impulsar decididamente la modernización fabril con instrumentos fiscales, financieros y tecnológicos similares a los que aplican nuestros principales socios comerciales". Ello es importante porque coadyuva en la solución de los problemas estructurales que tienen estos segmentos empresariales, dado que los programas propuestos por la Secretaría de Economía antes señalados son para eficientar, para hacer competitiva la planta nacional por actividad productiva, pero de ninguna manera resuelven sus problemas sustantivos o estructurales: la falta de clientes y la competencia excesiva.

Necesidad de abrir la discusión

Como se ha comentado, hay interpretaciones diferentes de los empresarios sobre una misma situación, lo cual induce, por ser una óptima diferenciada, a las distintas formas de decisiones para entrar a los mercados competitivamente, que en la actualidad se basa en la urgencia de modernizar las empresas mexicanas. Ello sienta las bases para iniciar la discusión sobre el análisis que debe hacerse para resolver su problemática, en particular, la necesidad de homologar la cultura

empresarial para hacer interpretaciones uniformes y arribar a estrategias comunes que favorezcan el uso de economías de aglomeración.

En este sentido conviene señalar que el 51.6% de las empresas adoptaron medidas para hacer frente a los cambios que se estaban operando en el país: económicos y extraeconómicos.

Al respecto, la encuesta de referencia señala que:

* El 35.8% de las empresas realizó cambios en la comercialización de sus productos.

* El 41.4% de los pequeños empresarios hicieron lo anterior.

La actividad donde se registraron estos cambios fueron la industria farmacéutica y similares; y la de hule, caucho y derivados.

Lo anterior se ha complementado con la capacitación de los recursos humanos, ya que es la condición básica para acceder a la tecnología de punta y aumentar la productividad, eficiencia, calidad y empleo en las empresas.

Dentro de estos cambios intangibles y significativos en los recursos humanos, merece mencionar que el 46.7% de las unidades productivas han capacitado al personal directivo y, el 55.5% de ellas, al personal operativo; las grandes empresas son las que más han impulsado la capacitación para eliminar las barreras extraeconómicas, ya que el 88.3% ha mejorado la preparación de sus cuadros ejecutivos y el 94.2% a sus cuadros técnicos.

En este sentido por superar los obstáculos que limitan la entrada a los mercados, mismos que han planteado los ordenamientos anticuados e incompletos, al igual

que la obsolescencia del aparato productivo y la limitada oferta y diversidad de bienes y servicios para el mercado (principalmente externo) el 5.3% de las empresas ha incrementado en más del 15% su plantilla de personal; el 4.2% lo aumentó en el rango del 5.0% y el 14.9%; el 6.3% elevó el coeficiente ocupacional entre 1.0% y 4.9%.

Por el contrario, en este marco de reacciones diferentes que tienen los empresarios, para mejorar su incursión competitiva al mercado, el 11.7% de ellos disminuyó en más del 15.0% su planta laboral; el 4.9% la redujo en el intervalo de 5.0% y 14.9% y, el 7.7% redujo su personal en menos del 15%.

Cabe señalar que han sido las grandes empresas las que han incrementado su personal significativamente, ya que el 32.9% tomó esta medida oportunamente, principalmente en actividades de:

- * Carnes y lácteos (20%)
- * Aceites y grasas comestibles (22.2%)
- * Plásticos y sus productos (32.2%)
- * Farmacéuticos y similares (25%)
- * Otras industrias manufactureras (23.1%)
- * Construcción (22.8%)
- * Bienes inmuebles
- * Servicios financieros.

Dentro de esta distribución en torno al análisis de las reacciones diversas de los efectos de las barreras en las decisiones y acciones que han tomado los empresarios para entrar o mantener competitivamente en el mercado, es

preocupante verificar que han sido las grandes empresas las que han instrumentado estrategias oportunamente. Sería conveniente retomar los resultados de las barreras, obtenidos en los capítulos I y II, para eliminar estas barreras e incorporar a la micro, pequeña y mediana empresa hacia la modernización.

En este sentido debe pugnarse porque sea alto el conocimiento de los instrumentos que el gobierno ha establecido para beneficiar a las empresas, ya que como se indicó en los capítulos I y II, los programas, instrumentos y apoyos gubernamentales son poco conocidos, poco motivadores y difíciles de obtener.

En apoyo de esta recomendación es conveniente reiterar que solo el 31.2% de los empresarios sabe del instrumento más conocido: La Unión de Crédito, misma que solo el 3.6% la ha utilizado. Nada más el 15.6% de la micro, y el 29.9% de las pequeñas empresas conoce la Unión de Compra, de gran beneficio para estos dos estratos; que solo el 2.4% y el 4.9% la han usado, respectivamente.

Algo similar se observa dentro de los instrumentos que existen para fomentar el comercio exterior: PITEX, ALTEX y COMPEX, ya que en 1996 solo eran empleados por el 1.7%, 1.3% y 1.0% de los empresarios, respectivamente.

Como reflexión, puede decirse, independientemente de su efecto y facilidad para acceder, existe una gran capacidad instalada por el gobierno federal para ayudar a modernizar las empresas; *ello indica que existe un enorme potencial subutilizado que puede corregirse con una difusión masiva entre los empresarios.*

A manera de contraparte, que también es necesario revisar a la brevedad posible, puede mencionarse el reclamo de los empresarios (36.6%) de que se reduzcan los impuestos, aumento del gasto público (14.3%) y haya más créditos (11.7%).

Así, de acuerdo con los resultados de los capítulos I y II, se deduce que el gobierno debe realizar una revisión profunda de la concepción y aplicación de su marco regulatorio con el fin de brindar el entorno favorable para el desarrollo empresarial en México.

Dentro del marco regulatorio a modificar, merece atención prioritaria la revisión de las políticas macroeconómicas aplicadas, en particular las de la apertura comercial; así como las estrategias seguidas por los empresarios para hacer frente a los cambios económicos; el acceso y particularidades de crédito, al igual que a las redes de información sobre mercados, desarrollo tecnológico, capacitación, y el análisis de los efectos negativos ocasionados por los factores fiscales, legales y de competencia.

De igual prioridad es capitalizar la experiencia de las empresas más vulnerables a las barreras económicas y extraeconómicas, ya que no solo está en riesgo su acceso competitivo al mercado, también puede desaparecer. Su perfil operativo es:

- * Participan menos en las exportaciones.
- * Utilizan más la vía de intermediación para la adquisición de materias primas e insumos.
- * Están orientadas al mercado local.
- * Disponen de maquinaria atrasada y casi no adquieren equipos modernos.
- * Casi no capacitan a su personal técnico y administrativo.
- * Carecen de una cultura empresarial que los impulse al liderazgo en el mercado.

Este perfil empresarial ya no es compatible con la apertura económica y con las transformaciones que se están dando en la economía internacional, en la cual tomarán lugar preferencial la masificación de la información técnico económica; se eliminan las políticas proteccionistas; se hace un mejor manejo de los instrumentos de política concedidos para el fomento de las empresas; mejora la asignación del crédito para las unidades productivas que antes no accedían al mercado crediticio por no ser sujeta de crédito (al no existir esquemas de garantías operaban con recursos propios); la política fiscal es de promoción del desarrollo y de tributación laxa; la micro y pequeña empresas ocupan un lugar preferencial y asumen el reto de la modernización, integrándose a las nuevas estructuras industriales y comerciales, vía la subcontratación y/o las alianzas tecnológicas, financieras y comerciales, con las cuales obtienen elevados niveles de eficiencia y de empleo, en beneficio de la política económica y social de los países.

Lo anterior aunado a un marco regulatorio que simplifica trámites y da certidumbre a los empresarios, favorece su incursión en posición ventajosa a los mercados internos y externos.

Esto ha sido posible debido al mejor, profundo y permanente análisis que se hace sobre la importancia de la función empresarial en el desarrollo de los países.

En México, como país inserto en la globalización, se pugna por hacer realidad éstas tendencias internacionales; sin embargo aún se está en transición y se requiere acelerar el paso para hacer competitivas a las empresas, motivo por el cual se debe profundizar en:

1. La definición del papel del empresario en la economía y el desarrollo socioeconómico.
2. Su desempeño en un régimen de competencia interna y externa.
3. El reconocimiento a su función administrativa en el manejo de los recursos e insumos, así como en su habilidad para convertirlos en bienes y servicios, derivada de su capacidad para crear, identificar y poner en práctica nuevas ideas e innovaciones.
4. El fomento de su capacidad de innovación en un sentido amplio que va desde la tecnología (que constituye la piedra de toque de la competitividad) hasta las nuevas formas de organización y promoción, nuevos estilos de negociaciones, formas originales de manejar recursos humanos, la adaptación de la tecnología ya existente, nuevas estrategias financieras, fiscales y de asistencia técnica.
5. La eliminación de barreras a su desarrollo para que el empresario pueda dirigir, motivar e inspirar, por encima del desperdicio y la ineficacia, las operaciones que hagan exitosa a su empresa en el mercado.

6. El marco regulatorio acorde con las tendencias globalizadoras de una empresa nacionalista, que favorezca, según el especialista Javier Elguea Solís del Colegio de México, acciones como las siguientes:

- * La búsqueda y el hallazgo de oportunidades
- * La localización y el manejo de los recursos financieros, materiales y técnicos, necesarios para la planeación y realización de los proyectos de la empresa.
- * La selección y capacitación de los recursos humanos
- * Manejar con seguridad la incertidumbre y el riesgo en la inversión.
- * Realización sin mayores costos de transacción de las negociaciones fiscales, crediticias, laborales y administrativas.
- * La localización, penetración, expansión y consolidación en el mercado.
- * Mantener la competitividad de la empresa en el tiempo.
- * La resolución de los problemas empresariales, en particular, de la función de la producción, que no se conocen realmente todos sus componentes; así como en la actuación en los mercados que están plenos de deficiencias e irregularidades. Es decir se debe pugnar porque el empresario no encuentre problemas en la obtención de materias primas e insumos, maquinaria y equipo, publicidad adecuada capacitación del personal, identificación y entrada al mercado de sus productos y servicios.
- * La construcción y ampliación de las redes empresariales inteligentes e innovadoras, que favorecen la libre competencia, para que a su vez sea el vehículo que conduzca al mejoramiento de las unidades productivas y del marco regulatorio en que operan.
- * La consolidación de la cultura empresarial adaptada al nuevo entorno económico internacional, la cual debe caracterizarse por la inteligencia y

creatividad de los hombres de empresa, así como por su capacidad para optimizar los recursos disponibles, la calidad y utilidad social de los bienes y servicios que lanzan al mercado. Esta cultura debe ser fuerte y ambiciosa, debe proveer las estrategias y soluciones, la cohesión e identidad que otorgue a los empresarios un horizonte de actuación que les permita beneficiarse del conocimiento pasado, evaluar el presente y prever el futuro del mercado.

- * Dentro del nuevo entorno económico internacional, se debe trabajar en el proceso de integración regional que proporciona el TLC, por brindar un mercado ampliado y del que se pueden obtener más beneficios que inconveniencias, si los empresarios de los tres países se preparan para la integración, si se les brinda el apoyo público y privado para que sean los responsables de encontrar el camino para la cooperación en el ámbito económico y el de la comunicación electrónica, que les permitan identificar las ventajas comparativas dentro de un país y como bloque económico, para modernizar y aumentar la competitividad de sus economías, así como para motivar y multiplicar la innovación y el ingenio de sus empresarios.
- * La concientización de que ya no se puede vivir en forma aislada, de que hay que competir para entrar, mejorar y consolidarse en el mercado. Esta competencia se caracteriza ya no por la disponibilidad de recursos naturales o localización estratégica con respecto a los mercados de consumo o de las fuentes de recurso; ahora se compite con modelos de producción e integración flexible, con empresas de diferentes tamaños y si crear necesariamente economías de escala, es decir, ahora la competitividad es un encuentro de inteligencias que producen innovaciones permanentemente, cuya aplicación oportuna por parte de los empresarios les mejora su posicionamiento en el mercado.

7. Una vez encausado el desarrollo empresarial en ese sentido, se habrán superado las limitantes propias que de manera histórica han caracterizado al sector empresarial, dentro de las que destacan:

- * La inexistencia de una cultura industrial y de organización propia.
- * No tiene capacidad logística adecuada, es decir no hace el manejo simultáneo en tiempo y espacio de recursos humanos, materiales y técnicos.
- * No está sensibilizado sobre la importancia de la calidad de sus bienes y servicios, sobre todo para el sector social.
- * Son creativos pero su corta historia industrial no les da la disciplina de tomar una idea ingeniosa, aplicarla productivamente con creatividad y oportunidad en los mercados.

8. En la determinación de hasta donde llega la responsabilidad gubernamental y donde empieza la del empresario. No todo son barreras económicas, hay muchas de carácter extraeconómico que son de incumbencia privada mismas que deben resolverse para darle el toque especial y de manera concreta, de significación especial de cada empresa.

9. Debe pues existir una sinergia, un manejo recíproco, de simbiosis entre la empresa y el gobierno. No se olvide que un país no necesariamente vale por lo que tiene, sino por lo que sabe hacer, cuando lo hace y lo hace bien. Así, *con el propósito de conocer las fortalezas y debilidades de las empresas, dentro de un marco regulatorio y el marco en que operan, a continuación se propone un cuestionario* que una vez llenado, su información debidamente sistematizada, permitirá identificar los apoyos o modificaciones legales que se requieran para

mejorar la competitividad de la empresa, sea para entrar, mejorar o consolidarse en el mercado.

ENCUESTA AL SECTOR EMPRESARIAL PARA CONOCER SUS PROPUESTAS
TENDIENTES A ELIMINAR LAS BARRERAS ECONOMICAS Y EXTRA-ECONOMICAS
PARA ENTRAR AL MERCADO.

Nombre o razón social _____ No. Folio _____

Domicilio _____

Empresa micro _____ Pequeña _____ Mediana _____ Grande _____

I. Estabilidad macroeconómica

1. ¿Qué política económica se requiere?

2. ¿Qué estrategia económica se requiere?

3. ¿Qué programas económicos se requieren?

4. ¿Qué se acciones económicas se requieren?

5. ¿Qué instrumentos económicos se requieren?

I. Políticas e instrumentos fiscales

1. ¿Qué ordenamientos e instrumentos tributarios deben actualizarse?

2. ¿Cómo modificar los impuestos?

3. ¿Cómo modificar los derechos?

4. ¿Cómo modificar los productos?

5. ¿Cómo modificar los aprovechamientos?

6. ¿Cómo modificar los procedimientos de captación fiscal?

7. ¿Cómo optimizar y hacia donde destinar los recursos de la Hacienda Pública?

8. ¿Se debe aplicar una política fiscal selectiva por tamaño de empresa, actividad económica y región? Sí ___; No ___; ¿Porqué y en que condiciones?

I. Políticas y acciones crediticias

1. ¿Cómo suplir las garantías reales para ser sujeto de crédito?

2. ¿Qué ordenamientos e instituciones gubernamentales relacionadas con el crédito y su aplicación, deben cambiar?

2.1. ¿Específicamente de que manera?

3. ¿Qué sugiere para aumentar la disponibilidad de créditos y mejorar las condiciones financieras en términos de tasas y plazos, congruentes con su costo y condiciones internacionales?

4. Para los empresarios relacionados con el comercio exterior ¿qué metodología proponen para predecir el tipo de cambio?

5. ¿Cuáles son los criterios que deben manejar la banca comercial y de desarrollo para asignar el financiamiento?

6. ¿Compiten la banca comercial y la de desarrollo o por el contrario, se complementan, en qué forma?

7. ¿La banca de desarrollo debe ser de primer piso o desaparecer por innecesaria?

8. ¿Qué opina de los intermediarios financieros no bancarios como alternativos a la banca comercial, para que su empresa acceda al mercado crediticio?

9. ¿Cuáles intermediarios financieros no bancarios deben apoyarse, porqué?

10. ¿Ha funcionado localmente el PRONAFIDE, que metas se han cumplido, cuáles no?

11. ¿La autonomía del banco de México, realmente ha regulado la oferta y demanda monetaria?

12. ¿El Banco de México realmente ha reducido con su política antiinflaciona los precios de sus materias primas, mano de obra, insumos, maquinaria y equipo?

IV: Cadenas productivas industriales

1. ¿sabe en que consisten; Sí _____; No _____; pertenece a alguna? _____

2. ¿Le es fácil pertenecer a una cadena de esta naturaleza? Sí _____; No _____
qué requisitos le piden _____

3. ¿Le ha ayudado con orientación el gobierno o administrativamente la
organización empresarial a que pertenece, para ingresar a una cadena productiva
industrial? Sí _____; No _____ ¿de que manera? _____

4. ¿Cuáles son los beneficios que ha obtenido como miembro de una cadena
productiva industrial? _____

5. ¿En qué porcentaje aumentó la capacidad instalada de su planta productiva al

ingresar a una cadena productiva industrial? _____ %

6. ¿En cuánto aumentaron o disminuyeron sus costos unitarios al pertenecer a una cadena productiva industrial?

Aumentó : \$ _____

Disminuyó :\$ _____

7. ¿Mejóro la disponibilidad de materias primas e insumos intermedios para producir sus bienes industriales? _____

8. Si no es miembro ¿qué ventajas obtiene al trabajar en forma aislada o independiente?

Técnicas : _____

Económicas : _____

Financieras : _____

Asistencia empresarial : _____

9. ¿Ha sustituido eficazmente sus importaciones y ello ha favorecido la integración de nuevas cadenas productivas? _____

10. Al ser miembro de una cadena industrial ¿aumentaron directa o indirectamente sus exportaciones? Sí _____ ; No _____ ¿por qué _____

11. ¿Ha influido en la micro, pequeña y mediana industria local pertenecer a una cadena productiva?

12. ¿Las cadenas productivas han fomentado el desarrollo regional y promovido las economías de aglomeración?

13. ¿Favoreció la cadena productiva industrial la integración y eficacia de los programas de proveedores, la creación de empresas integradoras industriales, nuevas cadenas agroindustriales y de servicios, relacionadas con la producción industrial?

14. ¿Creció con las cadenas productivas la disponibilidad de la infraestructura de información industrial? Sí ; No ¿de qué manera?

14.1. ¿Se han promovido encuentros empresariales de proveedores? Sí _____

No _____ ¿Cómo, dónde y cuándo? _____

15. Se han creado y fortalecido las redes nacionales de información de proveedores en tecnologías, maquinaria y equipo, así como disponibilidad de materias primas y mano de obra especializada industrialmente?

16. ¿Es caro pertenecer a dichas redes? Sí _____; No _____ ¿Cuánto le cuesta? \$

V. Desarrollo tecnológico

1.- ¿Conoce la política de mejoramiento de la infraestructura tecnológica para el desarrollo industrial? Sí _____; No _____ ¿En qué consiste? _____

1.1 ¿En qué le ha beneficiado la modernización tecnológica?

2. ¿Se han fortalecido las capacidades tecnológicas básicas de tu empresa?

Sí _____; No _____ ¿en qué forma? _____

3. ¿Usted ha recibido mediante la difusión, guías técnicas básicas? Sí _____

No _____ ¿son útiles? _____

4. ¿Se ha beneficiado con la promoción de la transferencia tecnológica del exterior?

Sí _____; No _____ ¿en qué forma? _____

5. ¿El apoyo gubernamental al desarrollo tecnológico ha fortalecido y dado a conocer los mecanismos para proteger la propiedad intelectual de patentes, marcas, diseños etc. de su empresa? Sí _____; No _____ ¿ha faltado algo o existen irregularidades que deben eliminarse? ¿cuáles son? _____

6. ¿Usted se ha motivado con el fomento que se hace de la cultura de innovación tecnológica en la industria? Sí _____; No _____, ¿de qué manera, como ingresó y cuánto le costo?

7. ¿Qué es lo que hace para aplicar sistemas de calidad?

8. ¿Produce conforme los estándares internacionales de calidad y seguridad?

9. ¿Qué esquemas, procedimiento o sistema de calidad usa para mejorar la calidad de sus bienes, para fortalecer la infraestructura técnica, fomentar el reconocimiento de su calidad, y para pertenecer al sistema nacional de información sobre calidad?

9.1. Calidad de sus bienes: _____

9.2. Fortalecer su infraestructura técnica: _____

9.3. Reconozcan su calidad: _____

9.4. Membresía: _____

10. ¿Es costoso el desarrollo tecnológico de su empresa?

11. ¿Usa los estímulos oficiales para desarrollar nuevos métodos, procedimientos, innovaciones tecnológicas? Sí: _____; No _____; ¿por qué?

VI. Mejoramiento del marco regulatorio

1. ¿Qué propone para minimizar los costos de transacción y la carga de trámites para el establecimiento y operación de sus empresas?

2. ¿De qué manera el marco regulatorio puede tener el menor efecto negativo sobre la competitividad de la planta productiva?

3. ¿Qué tanto le ha ayudado la desregulación económica a reducir la incertidumbre en las transacciones económicas de su empresa?

VII. Fomento de las exportaciones

1. ¿Es usted un nuevo exportador? Sí _____, No _____

2. ¿Por qué no exporta?

3. ¿Conoce las facilidades administrativas que da el gobierno para que exporte?

Si _____; No _____.

4. ¿Conoce los estímulos e instrumentos fiscales para el fomento de las exportaciones? Sí _____; No _____ ¿Cuáles? _____

5. ¿Tiene acceso a los sistemas financieros de la banca comercial y de BANCOMEXT para impulsar su oferta exportable? Sí _____; No _____; ¿Por qué?

6. ¿Ha celebrado alguna alianza estratégica para penetrar en los mercados del exterior? Sí _____; No _____; ¿En qué consiste? _____

7. ¿Tiene acceso barato a los servicios de información? Sí _____; No _____

8. ¿Recibe asesoría oficial o privada para exportar? Sí _____; No _____

9. ¿Se ha capacitado en materia de comercio exterior? Sí _____; No _____

10. ¿Usted investiga e identifica directamente el desarrollo de nuevos productos que demanda el mercado? Sí _____; No _____

11. ¿Usted personalmente desarrolla nuevos mercados del exterior? Sí _____ No _____

12.¿En qué forma se coordina con otros empresarios para facilitar sus exportaciones?

13.¿Pertenece a alguna red de exportación oficial o privada? Sí _____; No _____; ¿Cómo se llama? _____

14.¿Tiene algún contrato de sub contratación para exportar indirectamente?
Sí ____; No _____; ¿Con quién?

15.¿Conoce los procedimientos o normas establecidas para exportar sus productos o servicios al país de su interés? Sí _____; No _____

16.¿sabe cómo reclamar las exenciones fiscales a que tiene derecho cuando exporta?
Sí _____; No _____

17.¿Conoce el sistema mexicano de promoción externa? Sí ____; No _____ ¿Por qué?

INCENTIVOS PARA LAS ACTIVIDADES PRODUCTIVAS

18.¿Específicamente sabe qué es, dónde se gestiona y cómo se usa?

SIMPEX; Sí ___; No ___

COMPEX; Sí ___; No ___

DRAW BAcKs; Sí ___; No ___

ALTEX; Sí ___; No ___

PITEX; Sí ___; No ___

ECEX; Sí ___; No ___

FEMEX; Sí ___; No ___

Programa de empresas maquiladoras de exportación de SECOFI; Sí ___ No ___

Sistema Nacional de Orientación al exportador; Sí _____; No _____

19.¿Dispone de la Guía Básica del exportador? Sí _____; No _____ ¿Por qué?

20.¿Ya tiene el Manual de Trámites de Comercio Exterior? Sí _____; No _____; ¿Por qué? _____

21.¿Tiene acceso y lee las publicaciones especializadas? Si _____; No _____; ¿Por qué? _____

22.¿Participa en esquemas mixtos de promoción de exportaciones? Sí ___ No ___

¿Por qué? _____

VIII. Competitividad en el Mercado Nacional

1.¿Conoce el marco regulatorio para comercializar sus bienes y servicios en mercado local? Sí _____; No _____; ¿Por qué?

2.¿Qué ventajas tiene sobre sus competidores?

3.¿Qué apoyos le brinda la organización o asociación empresarial a la que pertenece?

4.¿Qué facilidades, exenciones (o descuentos) administrativos, fiscales, financieros recibe del gobierno?

IX. Asociacinismo empresarial

INCENTIVOS PARA LAS ACTIVIDADES PRODUCTIVAS

1.¿Sabe lo que es una coinversión? Sí ____; No ____; ¿Por qué?

2.¿Qué tipo de asociación le gustaría tener con un posible socio?

3.¿Qué tipo de garantía desea que le presente el posible socio para trabajar en sociedad?

4.¿Tiene experiencia en negociaciones, es decir, en la elaboración de contratos con presuntos socios extranjeros? Sí____; No ____; ¿Por qué?

5.¿Concretamente qué reciprocidad claridad exige para una posible asociación con otro empresario? _____

6.¿En su opinión es mas ventajoso trabajar individualmente o en grupo?

Explique una u otra posición _____

7.¿Cuántos años tiene trabajando?

a)Individualmente: _____ años.

b)En grupo: _____ años.

8. ¿Está dispuesto a ceder sus conocimientos “básicos estratégicos”, que le han permitido tener una empresa exitosa? Sí _____; No _____

8.1. ¿Bajo qué condiciones?

9. ¿Prefiere asociarse prioritariamente para:

Mejorar tecnológicamente: ()

Comerciar competitivamente: ()

Obtener financiamiento: ()

Nota: Escriba dentro del paréntesis correspondiente el número 1, para la asociación prioritaria; el 2 para la que le sigue en importancia y, 3 para la asociación menos requerida.

INCENTIVOS PARA LAS ACTIVIDADES PRODUCTIVAS

Nombre y firma del entrevistado

Nombre y firma del entrevistador

Fecha de la entrevista : _____

BIBLIOGRAFIA

1.-Ruiz Chávez Rocío: Secretaría de Economía; Subsecretaría de Industria y Comercio, 2006, Periódico el Financiero del 20 de diciembre, pp 10 y 13^a.

1.- Ruíz Durán Clemente: Redes Industriales: Organización Fundamental de la Economía de Valores 2/98, página 3.

2.- Ibarra Yáñez Alejandro. Actualidades de la Contraloría entre Empresas Mexicanas. Nafin; El Mercado de Valores 2/98, página 16.

3.- Poucel Van Der Mersch Rolando. Alianzas Estratégicas y Organización Industrial. Nafin; El Mercado de Valores, 2/98, página 26.

4.-Mapes Sánchez Eduardo. Alianzas Estratégicas y Acuerdos de Cooperación Empresarial. Nafin; El Mercado de Valores, 2/98, página 32.

5.- De María y Campos Mauricio y Francisco Sercovich. Hacia una Nueva Visión de la política de Desarrollo Industrial y Competitividad. Nafin; El Mercado de Valores 1/98, página 3.

6.- Sandoval Musi Alfredo y Serrano Camarena Antonio. Atracción de la Inversión en México; Indicadores de Localización de Negocios. Nafin; El Mercado de Valores 1/98, página 12.

7.- Mungaray Alejandro. Desarrollo Industrial y Subcontratación en el Norte de México. Nafin; El Mercado de Valores 3/98, página 3.

8.- Zepeda Eduardo y Castro David. Manufactura y Servicios en el Norte de México. Nafin; El Mercado de Valores 3/98, página 20.

9.-S.H.C.P. Criterios Generales de Política Económica para 1998. Nafin; El Mercado de Valores 1/98, página 22.

10. SECOFI. Programa de Política Industrial y Comercio Exterior.

11. S.H.C.P. Plan Nacional de Desarrollo 1995 – 2000.

12. S.H.C.P. Programa Nacional de Financiamiento del desarrollo 1995 – 2000.

13. SECOFI. Ley Federal para el Fomento de la Microindustria.

14. SECOFI. Ley Federal para el Fomento de la Microindustria y la Actividad Artesanal.

15. SECOFI. Programa para la Modernización y el Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991 – 1994.

16. Consejo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa 1995.

17. D.D.F., Facilidades Administrativas y Subsidios Fiscales para la Regularización de la Micro, Pequeña y Mediana Industria, mayo de 1995.

18. D.D.F. .Creación de Ventanillas Unicas de Gestión en las Instalaciones de Organismos Empresariales, mayo 1995.

19. D.D.F.. Plazo de 100 días a diversos establecimientos para que corrigieran irregularidades o subsanen violaciones en varias materias, 1995.

20. D.D.F.. Facilidades Administrativas para la regulación de los establecimientos mercantiles que carecen de licencias de funcionamiento o que no está registrada su declaración de apertura y que funcionen como restaurantes, 1995.

21. D.D.F.. Facilidades Administrativas y otorgamiento de subsidios fiscals para la regulación del funcionamiento de establecimientos mercantiles, así como de uso de suelo y construcciones relacionados con los mismos, 1995.

22. D.D.F.. Ley de Procedimiento Administrativo del Distrito Federal. 1995.

23. D.D.F.. Ley de Desarrollo Urbano del Distrito Federal. 1996.

24. Ley para el Fomento del Desarrollo Económico del Distrito Federal. 1996.

25. Gobierno de Baja California Sur Proyecto de Ley de Fomento Económico.

26. Gobierno del Estado de México. Ley para el Fomento Económico del Estado de México.

27. Gobierno de Tabasco. Ley para el Fomento Económico de Tabasco.

28. Gobierno de Querétaro. Ley de Desarrollo Industrial del Estado de Querétaro.

29. Gobierno de Zacatecas. Ley de Fomento Económico del Estado de Zacatecas.

30. Gobierno de Sinaloa. Ley de Fomento Industrial de Sinaloa.

31. Gobierno de Hidalgo. Ley de Fomento y Promoción Industrial del Estado de Hidalgo.

32. Gobierno de Puebla. Ley de Fomento Industrial y Protección de Conjuntos, Parques, Corredores y Ciudades Industriales del Estado de Puebla.

33. Gobierno de Aguascalientes. Ley de la Comisión Estatal del Desarrollo Económico y Comercio Exterior de Aguascalientes.

34. Gobierno de S.L.P. Ley de Fomento Económico del Estado de San Luis Potosí.

CAPITULO III.- EVALUACION DE LOS INCENTIVOS DEL ESTADO MEXICANO PARA EL DESARROLLO DE ACTIVIDADES PRODUCTIVAS.

“EL FOMENTO APROPIADO DE LAS EMPRESAS PARA ABATIR EL DESEMPLEO EN MEXICO”

III.1 Antecedentes

En 1978 el gobierno federal puso en marcha el PAI, Programa de apoyo Integral a la Industria Mediana y Pequeña Industria en NAFINSA,(INEGI, 1999:11), consciente de que la escasez del crédito no era el principal problema de los empresarios. Ello se confirmó sistemáticamente a partir de 1992 cuando el INEGI inició el registro de las opiniones de los empresarios de los micronegocios, quienes desde entonces (1998, 2002 y 2006) han venido informándole a dicho instituto que la escasez del crédito no es su principal problema y, sin embargo, la SHCP. BANXICO, SE, la OCDE, APEC y otras instituciones lo identifican como un elemento importante para dotar de competitividad a las empresas e inclusive para erradicar la pobreza, como

sucede en Bangladesh, cuyo principal promotor fue galardonado con el Premio de la Paz en octubre del 2006.

En noviembre del 2006 la SE y OCDE recomendaron que se incrementara su monto para crear más empresas. Todo parece indicar que no conocen la estructura del Presupuesto de Egresos que indica que la mayor parte del mismo ya está comprometido, como tampoco la Ley de Presupuesto y Responsabilidad Pública, que limita la autorización de más recursos en las partidas presupuestales en condiciones normales. La OCDE en particular, además sugería la creación de una agencia independiente para evaluar “el impacto de los planes de ayuda a ese segmento.”

Agréguese que la OCDE señalaba (2006) que en México existían 4.4 millones de empresas y la SE indicaba (2006) que eran 10 millones. Lo anterior plantea serias dudas y reflexiones como las siguientes:

¿ Porqué difieren tanto los datos de las dos instituciones?

¿ Porqué si la SE estuvo presente en la presentación del estudio de la OCDE en noviembre del 2006 no corrigió el número de empresas?

¿ Porqué los funcionarios o sus asesores no consultan la opinión de los empresarios en INEGI u otra fuente para elaborar los programas de fomento empresarial?

¿ Es el crédito el principal problema de los micronegocios mexicanos como se informa que lo es en Bangladesh?

¿ Es necesario aumentar la burocracia como sugiere la OCDE?

La OCDE propone políticas y programas más fuertes? ¿Más de lo mismo, cuáles son?

III.2 Razones por las que se escogió este título

En parte se debe a las reflexiones y presuntas incongruencias anteriores, también a la coincidencia que tenemos todos los mexicanos en que es prioritario fomentar el empleo para reducir la pobreza como condición básica para dinamizar la economía y, en parte, porque se inicia la gestión del “Presidente del empleo” y necesita ideas, además de que para lograr el desarrollo sustentable es fundamental sanear el medio ambiente contaminado por las empresas.

Ello me motivó a realizar un estudio sobre los programas de fomento institucional instrumentados en México a partir de 1978. Sus resultados muestran que la aplicación de la política económica de estabilización macroeconómica con crecimiento hacia afuera y defensa de la ecología, no fueron los apropiados aun cuando la OCDE (1991:11) en esa década sugirió la promoción de la micro empresa como fuente de empleo y, coincidentemente, también se fomentó la asociación de la pequeña industria con las grandes empresas para mejorar la competitividad de éstas últimas dentro del nuevo modelo de producción posfordiano, también conocido como de producción flexible.

¿ Se equivocaron el Estado mexicano y la OCDE?

III.3 Consecuencias

De acuerdo con los resultados, si: Los diversos estudios de evaluación realizados indican que en México aumentó la pobreza: El Dr. Luis Ernesto Derbez comentó el día 6 de noviembre del 2006 que el 50% de la población está excluida del desarrollo (2006). En este contexto no sorprende el comentario del investigador Roberto González Amador et al (2006) de que: “se triplicó la cifra de mexicanos en desocupación total este sexenio”, situación que corrobora que institucionalmente no se ha corregido la política y menos la estrategia y los programas de fomento

empresarial que de ellas se derivan; ello nos obliga a buscar urgentemente alternativas para dinamizar la economía y el empleo con medidas diferentes, quizás audaces pero todas ellas viables en el marco de las restricciones impuestas al presupuesto federal, a los salarios y a la oferta monetaria para combatir la inflación, es decir, debemos fomentar la demanda en una economía caracterizada por la estabilidad con estancamiento.

Para constatar que han sido equivocadas e insuficientes las acciones institucionales se plantea la siguiente

III.4 Hipótesis: Los programas de fomento institucional han sido insuficientes, equivocados e inoportunos desde el año de 1978 hasta el 2006.

III.4.1 Referencias para verificar la hipótesis

*La estratificación empresarial utilizada para obtener la información que fundamenta nuestro diagnóstico y la propuesta para aumentar el empleo es la siguiente:

Cuadro 1: estratificación por sector económico, con base en el número de trabajadores, año 2003.

Micro	Hasta 10	Hasta 10	Hasta 10
Pequeña	11 a 50	11 a 30	11 a 50
Mediana	51 a 250	31 a 100	51-100
Grande	251 y más	101 y más	101 y más
Fuente: Diario Oficial de la Federación del 30 de diciembre del 2002.			

Cuadro 2: Principales características

INCENTIVOS PARA LAS ACTIVIDADES PRODUCTIVAS

Unidades económicas y personal ocupado total por actividad económica, 2003				
Actividad económica	Unidades Económicas		Personal Ocupado Total	
	Absoluto	%	Absoluto	%
Total Nacional	3,005,157	100.0	16,239,536	100.0
Servicios	1,013,743	33.7	5,215,806	32.1
Comercio	1,580,867	52.6	4,997,386	30.8
Industrias Manufactureras	328,719	10.9	4,208,621	25.9
Otros	81,828	2.7	1,817,723	11.2

Fuente: Emma Cilia Varey (2006) con datos de INEGI Censos Económicos 2004.

Cuadro 3: Dinamismo del número de empresas en los principales sectores económicos.

Industria manufacturera, comercio y servicios Evolución de las unidades económicas por estratos del personal ocupado, 1993,1998 y 2003						
Estratificación Censal	Unidades Económicas			Crecimiento Porcentual		
	1993	1998	2003	1993-1998	1998-2003	1993-2003
Total Nacional	1,889,740	2,729,976	2,923,048	44.5	7.1	54.7
0 a 2	1,426,042	2,068,401	2,078,213	45.0	0.5	45.7
3 a 5	306,763	433,327	569,014	41.3	31.3	85.5
6 a 10	76,691	116,095	145,451	51.4	25.3	89.7
11 a 15	25,781	36,937	42,848	43.3	16.0	66.2
16 a 20	13,170	18,402	21,309	39.7	15.8	61.8
21 a 50	24,115	33,359	38,432	38.3	15.2	59.4
51 a 100	8,448	11,097	13,042	31.4	17.5	54.4
101 a 250	5,693	7,698	9,039	35.2	17.4	58.8
251 a 500	1,895	2,735	3,473	44.3	27.0	83.3
501 a 1000	822	1,268	1,423	54.3	12.2	73.1

Análisis

1.- Predominan los establecimientos con hasta diez trabajadores, lo cual es lamentable porque necesitamos que las oportunidades de empleo proliferen en todos los estratos empresariales;

2.- Es modesto el dinamismo observado en el crecimiento del total de empresas de 1993 al 2003: 54.7%;

3.- Es reducido el número de empresas formalmente constituidas, en su mayoría las medianas y las grandes.

En este contexto enseguida se revisaron y evaluaron los principales programas institucionales de

fomento empresarial y de protección al medio ambiente de 1978 a la fecha, los cuales se describen en www.contactopyme.gob.mx,2004 e INEGI,1999, y en otras fuentes, los cuales son:

- 1.- De financiamiento;
- 2.- De orientación exportadora;
- 3.- Sobre incentivos fiscales; En este sentido el Dr. Luis Ernesto Derbez reitera ahora “otorgar incentivos fiscales a los negocios”; se ve que al igual que la OCDE

Unidades económicas y personal ocupado total por estratos, 1993,1998 y 2003 en las Industrias manufactureras, comercio y servicios.						
Estratificación Censal	Unidades Económicas			Crecimiento Porcentual		
	1993	1998	2003	1993-1998	1998-2003	1993-2003
Total Nacional	100	100	100	100.0	100.0	100.0
0 a 10	95.8	95.9	95.5	44.4	43.4	42.1
11 a 50	3.3	3.2	3.5	16	15.3	14.7

- 4.- Agrupamiento y cooperación empresarial;
- 5.- Sistemas de información;
- 6.- Asistencia técnica para el uso de innovaciones tecnológicas;
- 7.- Asesoría para administrar con eficiencia e identificar e instrumentar proyectos rentables;
- 8.- Capacitar a los directivos y los trabajadores de la empresa, etc.
- 9.- Programa cadenas productivas competitivas de proveedores de la Comisión para la Cooperación Ambiental de México, Canadá y Estados Unidos, así como el Programa Mexicano para la Industria más Limpia.

Comentarios: Son programas para resolver problemas de operación, para hacer competitivas a las empresas, sin embargo los empresarios entrevistados por INEGI desde 1992 hasta la fecha, en particular los dueños de los llamados micronegocios, reiteradamente vienen diciendo que sus principales problemas son:

*La falta de clientes

*La competencia excesiva; y por consiguiente,

*Baja rentabilidad

*Como puede observarse, estos problemas son derivados del modelo económico en vigor: reducido poder de compra y ante la falta de oportunidades, la proliferación de “changarros”, luego entonces sus *problemas principales son estructurales y no operacionales*, que por su alcance estos últimos pasan a segundo término en importancia, dado que además de no constituir los principales problemas, los programas para resolverlos son insuficientes en su cobertura con respecto al número de empresas que registra la OCDE y no se diga en relación con la SE.

Derivado de la anterior la contribución por tamaño de empresa en las exportaciones es la siguiente:

Cuadro 5 Número de empresas de exportación y porcentaje de participación

Tamaño de empresa	Número de empresas	%
Grande	312	0.8
Maquiladoras	3,436	8.9
Pequeña y mediana	34,700	90.3
Total	48,448	100.0

Fuente: Secretaría de economía: (2003)

Cuadro 6: Tamaño de empresa y su porcentaje de contribución a las exportaciones

Tamaño de empresa	% de contribución
Grande	51.8%
Maquiladoras	41.5
Pequeña y mediana	6.7
Total	100.0

Fuente: Secretaría de Economía (2003).

No debe de sorprender esta modesta contribución de las pequeñas empresas en virtud de que no cuentan con una de las ventajas que le dan competitividad a una empresa: las economías de escala, (Krugman et al, 2001:159) mismas que no se han obtenido por que no han sido agrupadas las diferentes escalas de producción en forma significativa, y, mucho menos encadenadas apropiadamente a las grandes empresas. Una recomendación preliminar es que para agrupar a los empresarios es necesaria la mejor y mayor intervención del Estado, ponerlo al

servicio de la economía para motivar, orientar y organizar estos agentes económicos que debidamente coordinados, pueden producir e inclusive exportar competitivamente.

Otra consecuencia derivada de la política de fomento empresarial en vigor, ahora vista por el lado de las importaciones realizadas en el periodo, es el hecho de que éstas destruyeron las cadenas productivas e inhibieron la participación de las micro y pequeñas empresas, MYPES, como proveedores de las grandes empresas productoras y exportadoras del país. De manera que la política de apertura comercial no generó sino limitó el crecimiento endógeno de la economía.

A pesar de lo anterior las MYPES en particular tienen el siguiente potencial económico :

- 1.- Constituyen la primera escuela del desarrollo empresarial y de la especialización laboral;
- 2.- constituyen la principal fuente de empleo: ocupan al 56.8 % del total de los trabajadores;
- 3.- Representan el 98.9% del total de empresas y por su número deberían de tener atención institucional prioritaria;
- 4.- Aportan el 30.6% del PIB, el 25.0% de las remuneraciones y poseen el 27.0% de los activos fijos netos.

Lo anterior hace posible que las MYPES generen el siguiente valor agregado censal bruto, por sector económico:

- a).- Sector industrial: 16.9%
- b).- Sector comercio: 51.5% y
- c).- Sector servicios: 53.8%

Estos porcentajes dan la pauta para la elaboración sectorial de programas de fomento apropiado, es decir de aquellos que resuelvan sus problemas

estructurales, que reduzcan las asimetrías entre los tamaños de empresa y que optimicen el destino del escaso gasto público aplicado en ellos.

III.5 Evaluación de los programas en vigor

1.- Son insuficientes porque los recursos asignados tiene limitada cobertura en el vasto universo empresarial; la banca comercial, la de desarrollo y las partidas presupuestales del gobierno (entre otras, la SE concedió 2 mil millones de pesos en crédito durante 2006) no cubren las necesidades de los 10 millones de negocios (SE,2006:17), de los cuales 4.4 millones eran micronegocios en el 2002.

2.- Las PYMES descuidan el medio ambiente (García, 2006: 1). En su opinión estas empresas emiten 83% de las partículas emitidas.

3.- Están equivocados de acuerdo con la opinión de los empresarios de pequeñas escalas de producción y de servicios ya que de manera prioritaria se promueve el crédito, cuando reiteradamente ellos han dicho (INEGI, 1992,1998 Y 2002) que *ese no es uno de sus problemas principales*. Por su parte, quienes lo usan, lo hacen con tasas de interés altas, por lo que la mayoría prefieren el financiamiento de sus proveedores (BANXICO, encuestas trimestrales).

4.-Éste equivoco ya le ha costado mucho al erario nacional en virtud de que por ejemplo, el *Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario* impulsado en la administración foxista, ha fracasado (Elvia Gutiérrez, 2006) rotundamente debido a la falta de demanda de los consumidores y a la competencia excesiva con los negocios establecidos formalmente, situación que ocasionó un alto endeudamiento de los negocios promovidos institucionalmente. En opinión de esta especialista.” De conformidad con datos de la Encuesta Ingreso Gasto, correspondiente a 2005, del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), el 12 por ciento de los hogares (tres millones 85 mil) que decidieron emprender negocios propios, arrojan un balance negativo, es decir,

resienten pérdidas en sus proyectos productivos”. En la industria y el comercio es donde más se registran saldos negativos. Esto es preocupante porque estos micronegocios se “sumaron a los nueve millones 836 mil 542 hogares que cuentan con una renta empresarial”, cantidad preocupante para cualquier persona responsable que vele por los intereses de la Nación..

5.- Si los resultados de los estratos empresariales que no consolidaron su operación, se relacionan con el resto de las unidades de producción y de servicios, puede estimarse que muchas de ellas constatan la opinión de que las bajas ganancias son el tercer gran problema estructural que tienen y que debe resolverse a la brevedad posible.

La normatividad para su promoción y consolidación ha sido equivocada, incompleta e inoportuna como se demuestra a continuación con el detalle posible a *nivel nacional*.

Es sintomático observar que *no ha* existido secuencia lógica, suficiencia de recursos ni un enfoque integral en la promulgación de los ordenamientos establecidos para el fomento de estos estratos empresariales.

Para constatar esta característica, la información disponible revela que en 1987 se publicó el primer ordenamiento: la Ley Federal para el Fomento de la Microindustria y la Actividad Artesanal (Cuadernos SECOFI, 1987b), con la cual se daba un basamento jurídico al fomento institucional, mismo que se caracterizaría por el otorgamiento en gran parte simbólico de apoyos fiscales, financieros, de mercado y de asistencia técnica, además de que se induciría la simplificación de los trámites administrativos (Artículo 1º). Aquí surgen varias incongruencias con la realidad económica que evidencian la falta de visión en las acciones gubernamentales, ya que omitió a las empresas que estaban registradas en los sectores comercio y servicios, que constituían la mayor parte del total de empresas. Agréguese a lo

anterior que la actividad artesanal es importante en México y por si sola merece un ordenamiento y un programa específico para su desarrollo.

Quizás estas reflexiones ocasionaron que se anunciara en el Diario Oficial de la Federación del 26 de enero de 1988 la creación de la Ley Federal para el Fomento de la Microindustria, cuyo artículo 2º señala que “ la aplicación de esta Ley será en la esfera administrativa y, en el 6º , que “ los empresarios de la microindustria sólo están obligados a llevar su contabilidad en un libro de ingresos y egresos siendo personas físicas, y en libros diario de mayor y de inventarios y balances siendo personas morales”. En ese sentido apareció en el Diario Oficial de la Federación el 9 de marzo de 1988, el Decreto que exime parcialmente del impuesto sobre la renta y la simplificación de trámites a las empresas que se inscriban en el Padrón Nacional de la Microindustria. Igualmente, con ese propósito el 14 de abril de 1988 se publicó en el Diario Oficial de la Federación el Acuerdo por el que se exime del trámite para la obtención de la licencia de establecimiento o ampliación para aquellas microindustrias cuyas actividades no estén clasificadas como altamente riesgosas.

Indudablemente que estos ordenamientos significaron un avance en la normatividad porque por primera ocasión se ponía de relieve la importancia que el gobierno le concedía a las MYPES, pero en la práctica no fueron atractivos, ya que privilegiaban a la industria y seguían discriminando a los otros sectores económicos. Su incidencia positiva se halla en el interés por reducir los altos costos de transacción y en la asignación de fondos con criterios selectivos por tamaño de empresa, región y sector económico.

Con ese propósito es que en 1989 se instruyó a Nacional Financiera para que integrara sus fideicomisos relacionados con las MYPES y, desde ese año, se convirtió en la principal institución financiera del gobierno promotora de las mismas con programas de índole crediticia, de protección del medio ambiente, desarrollo empresarial y de impulso a la innovación tecnológica.

Posteriormente, el 28 de febrero de 1991 se puso en marcha el Programa para la Modernización y el Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana: 1991-1994. Entre sus objetivos destacan el fomento de los tres estratos empresariales con cambios cualitativos en las formas de comprar, producir y comercializar para consolidar su presencia en el mercado interno e incrementar ésta en los mercados externos, así como elevar el nivel tecnológico de sus procesos productivos y la calidad de sus productos, al igual que establecer mecanismos para el logro del financiamiento institucional, capacitación, información, organización interempresarial, abastecimiento al sector público y medidas de tipo integral. Para la instrumentación del programa, en septiembre de 1991 por decreto presidencial se creó la Comisión Mixta para la Modernización de la Industria Micro, Pequeña y Mediana, en la que participaban los tres órdenes de gobierno y las organizaciones empresariales y sociales. Cabe mencionar que este programa surgió a consecuencia del Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990-1994, el cual destacaba que en México las industrias de pequeña escala eran parte esencial de la planta productiva.

Al respecto, fue hasta 1995 cuando se amplió oficialmente la cobertura del fomento que inicialmente se daba exclusivamente a la industria, al hacerlo extensivo a los sectores comercio y servicios a través del Acuerdo que tenía por objeto otorgar facilidades administrativas y subsidios fiscales para la regularización de la Micro,

pequeña y mediana empresa, el cual se publicó en el Diario Oficial de la Federación del 11 de mayo de 1995. Por primera vez se determinaban los estratos de la micro empresa en los sectores industrial, comercial y de servicios, con base en el personal empleado exclusivamente.

En este contexto y derivado de la crisis de 1995, el 1º de octubre de 1996 entró en vigor el Acuerdo de Apoyo Financiero y Fomento a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, mediante el que se daban facilidades para el pago y la reestructuración de sus adeudos, además de que se le proporcionaban nuevos créditos para reactivar sus actividades empresariales. Ello influyó para que en 1999 se definieran los tamaños de empresa con amplios propósitos de fomento y no de mera recuperación de las MYPES.-

Finalmente, el 13 de diciembre del 2002 se promulgó la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de las MYPES, en la que se reiteró la conveniencia de continuar apoyando estos estratos con una amplia gama de estímulos a los que se puede acceder a través del Programa de Desarrollo Empresarial 2001-2006. Sin embargo, no son suficientes puesto que en el caso de disponibilidad de financiamiento, se mantiene la astringencia crediticia debido a que no ha variado la política de estabilización económica en el país. Corroboración reciente de este hecho lo constituyen los análisis realizados por los expertos (Arturo Huerta y Felipe Zermeño, 2003:25 y 29), quienes a través de sus estudios afirman que no hay flexibilización monetaria y que por ello el crédito otorgado sólo ha favorecido a un reducido grupo de empresas, las del sector industrial que constituyen alrededor del 10% del total.

El análisis de estos ordenamientos pone de manifiesto que la legislación de apoyo a las MYPES ha sido irregular, a veces casuística y siempre incompleta, en virtud de que lejos de apoyar a todo el universo de estos tamaños de empresa, se empezó privilegiando a la pequeña y mediana industria, cuando en realidad se debió fomentar desde un principio a todos los sectores de la economía mexicana que contenían MYPES, siempre con un enfoque de desarrollo sustentable: cuidando el medio ambiente. Fue hasta 1995 cuando se decidió promover por ejemplo, el desarrollo de los sectores comercio y servicios.

Sin lugar a dudas puede decirse que durante mucho tiempo se desconoció oficialmente la existencia de los micro negocios, independientemente del sector económico en que operaban, situación que no pudo prolongarse indefinidamente por la alta ponderación que representa el número de establecimientos de esta escala de producción y de servicios (más del 95.0%).

A nivel estatal lamentablemente también la normatividad para la promoción del desarrollo empresarial ha sido equivocada, incompleta e inoportuna como se demuestra en el capítulo II con el detalle posible y con la descripción que se hizo de las limitaciones que tienen algunos ordenamientos establecidos por algunas entidades federativas para fomentar el desarrollo empresarial. .

En este contexto, ¿ Acaso tiene sentido contratar un crédito, gastar en capacitar al personal, comprar tecnología de punta y asociarse con otras empresas si no existe demanda suficiente para los bienes y servicios de los muchos oferentes que operan en el mercado ?

Reflexiones derivadas de la evaluación

Como señala Bruno Ferrari (2006:43) “el país se nos va, no porque no podamos hacer algo, sino porque en realidad no queremos hacerlo”. Yo en lo personal creo que en economía debemos de empezar por cambiar la estrategia de darle prioridad a las exportaciones porque no gestaron el crecimiento endógeno de la economía y, en su lugar, dársela al mercado interno resolviendo los problemas de escasa demanda y de saturación de oferentes en espacios, horarios y actividades por tamaño de empresa.

Lo anterior no significa cerrarnos a la globalización de los mercados, sino aprovecharlos cuando sea conveniente, ya sea como demandantes de nuestros bienes y servicios o como proveedores de lo que necesitemos para producir y vender competitivamente en ellos.

Creo que en el corto plazo ha llegado el momento de poner el Estado al servicio de la economía en el marco de la política económica actual, es decir, de hacerlo más eficiente en la aplicación del gasto público, sin modificar la normatividad y sin aumentar el presupuesto de fomento empresarial para abatir con el desarrollo empresarial el desempleo.

Lo anterior obliga a reflexionar sobre la conveniencia de que el Estado regule la competencia empresarial en tiempo, espacio, actividad económica y tamaño de empresa como ya sucede en México y en otros países considerando que se viven momentos críticos como son el alto desempleo y el alto grado de marginación que justifican plenamente ésta acción del Estado mexicano..

III.6 Propuesta para Fortalecer la Competitividad de las Empresas en la Globalización.

Con esta propuesta se pretende *armonizar el crecimiento* de la sociedad y de la economía en el espacio disponible y en congruencia con la protección de los recursos naturales, la cual parte de las siguientes premisas:

- i).-En el corto plazo no cambiará el modelo de política económica;
- ii) .- El desarrollo sustentable tiene que alcanzarse obligando a todos los tamaños de empresas a cuidar el medio ambiente. Expertos como Alejandro Lorea (2006) sugieren autorregular a las PYMES, “bajo una instancia adecuada como el Fondo Pyme”.
- iii).- Se pretende que el Estado con los empresarios resuelvan los problemas sustantivos de las empresas con acciones que tienen un sólido sustento teórico (Porter,1990:129; Esser (1999); Mckinsey y Boston Consulting Group (1999), Krugman, 2001:159) para sugerir el gasto de los consumidores como instrumento para dinamizar la demanda efectiva, ante la restricción en el gasto público sugerido por Keynes.
- iv).- Esta propuesta es viable porque así lo demuestran las experiencias de México y de los países de la OCDE.
- v).- El diagnóstico económico realizado indica que hay directrices claras sobre lo que deben de hacer los agentes activos de una nación para aumentar la productividad y rentabilidad de estos estratos empresariales, así como para convertirlos en un instrumento real de política económica que incremente el empleo bien remunerado y permanente,que coadyuve a la mejor distribución del ingreso.
- vi).- Las MYPES emplean actualmente al 56.80% de los trabajadores, porciento que puede aumentar dado que en opinión de la SE existen 10 millones de negocios; el reto es diseñar programas adecuados para incrementar su potencial como empleadores.

Al respecto, creo que basta con revisar y reorientar los programas de fomento hacia

la solución de los problemas que les provocó el modelo económico en vigor, con acciones de Estado como las siguientes:

III.7 Filosofía:

El Estado debe regular la economía aplicando conjuntamente con las organizaciones empresariales la mercadotecnia social para identificar y entender las necesidades del consumidor, cuya demanda agregada en la actualidad sustituye el gasto público sugerido por Keynes.

III.8 Política económica:

El Estado Mexicano en colaboración con los agentes multiplicadores de apoyo promoverán el desarrollo de las empresas de manera selectiva y de acuerdo con las preferencias de los consumidores.

Las acciones del Estado serán de carácter administrativo, de organización de empresas, de supervisión, seguimiento, y evaluación, es decir, se sugiere que desempeñe la función pública con eficiencia y oportunidad sin aumentar su intervención en la economía para no desalentar la inversión privada, pero si elaborando y operando programas que resuelvan los problemas sustantivos de las empresas.

En este sentido, la Carta Magna que faculta al Estado para que norme las acciones de los agentes económicos en beneficio de la sociedad al igual que las leyes secundarias y reglamentos en vigor como la Ley Federal de Competencia, las de incentivos para el fomento de las actividades productivas en los estados y municipios, etc. constituyen el marco normativo para la actuación del Estado en la economía, así como las experiencias exitosas de su pares en la OCDE, que, supuestamente, aplican el mismo modelo económico y que han fortalecido la posición de las MYPES en la solución de problemas económicos y sociales, en

particular España que cuenta con la Ley de Ordenación del Comercio Minorista, así como la buena experiencia observada en Italia y Estados Unidos en lo que se refiere a la colaboración entre los agentes económicos públicos y privados, que en los tres países ha contribuido a reducir el desempleo y a mejorar la participación de las MYPES en sus exportaciones: 31.4% en Estados Unidos y 40.0% del total en España e Italia.

III.9 Estrategia basada en criterios de mercadotecnia social: :

Por el lado de la demanda:

Se elaborarán programas orientados a la solución de los problemas sustantivos de las empresas y, de manera complementaria, los programas que atiendan sus problemas de operación. Los primeros comprenderán acciones como las siguientes: El Estado mexicano por medio de las instituciones apropiadas en coordinación con las organizaciones empresariales monitorearán permanentemente los mercados para conocer las preferencias de los consumidores y difundirán dicha información entre los empresarios del país, con objeto de que éstos adecuen sus planes de producción, distribución y comercialización de acuerdo con los cambios observados en la demanda.

Ahora el Estado mexicano debe instrumentar una política económica selectiva para satisfacer la demanda previamente identificada. En consecuencia, de esa manera podrá optimizar la aplicación del gasto público promoviendo los programas operativos de fomento como son los de estímulos fiscales, crediticios, de asistencia técnica y de otra índole, en los sectores y las empresas en que sea necesario fortalecer su competitividad. Como dice Drucker : para fabricar lo que se vende, no vender lo que se fabrica.

Al respecto, se estima que actualmente con los insuficientes y equivocados programas de fomento y con el gasto del consumidor no aprovechado adecuadamente, dada su dispersión, la economía crece en promedio al 3.0% anualmente, por lo que es de esperarse que con la reestructuración y ampliación de las funciones administrativas y organizativas propuestas para mejorar la acción del Estado en beneficio de las empresas, preferentemente las MYPES, éstas al trabajar para satisfacer la demanda efectiva identificada del consumidor, provocarán el círculo virtuoso de mayor aprovechamiento de la planta productiva, la creación de empleos permanentes y bien remunerados, el ingreso familiar incrementado, el mayor uso de materias primas, insumos y mano de obra del país, etc. que, en resumen, aumentarán la tasa de crecimiento sostenido de la economía y el bienestar de la sociedad, ya que las empresas aparte de satisfacer la demanda identificada conforme a la normatividad administrativa y organizativa del Estado, así como con base en los resultados de sus propias investigaciones de mercados, si la capacidad técnica de sus líneas de producción se los permite (versatilidad) estarán en plena libertad de fabricar bienes y proporcionar servicios para otros sectores que no cuenten con el apoyo institucional prioritario. Restaría pues diseñar la metodología necesaria para cuantificar el efecto que ahora tendría el gasto de los consumidores importantes direccionado hacia ciertas empresas del país.

En este sentido es que se establece una simbiosis de trabajo entre el Estado y las organizaciones empresariales (sobre todo las de micro y pequeñas escalas de producción que no disponen de recursos ni de personal especializado), por ejemplo, en una primera etapa realizarán estudios de mercado para identificar los productos y servicios con mayor demanda. Esta información le servirá al Estado para elaborar los programas especializados, selectivos, de fomento ; en una segunda etapa las empresas al contar digamos con programas de asistencia

técnica, de enseñanza y aplicación de la mercadotecnia para satisfacer con éxito las necesidades del consumidor, estarán en condiciones de planear, desarrollar estrategias y de capacitar apropiadamente a sus trabajadores para identificar y cuantificar mejor los patrones de compra y de consumo: su dimensión, localización y tipificación por niveles de ingreso, entre otras acciones.

Así, para que los micronegocios en particular, tengan más clientes, El Estado debe de considerarlos como “empresas infantiles” que debe proteger mientras se organizan para ser competitivas, a las que les ofrecerá programas que cuenten con instructores (como lo hace la SHCP) distribuidos en todo el territorio nacional, para que los capaciten u orienten sobre como identificar las preferencias del consumidor: los tamaños deseados, tipo de empaque, presentación, etc. para de ahí derivar el estudio concreto sobre los atributos que debe reunir el producto y/o servicio y los canales de distribución a utilizar para llegar al mercado meta.

III.10 Por el lado de la oferta:

Dado que hasta el momento se han sugerido acciones por el lado de la demanda, que si bien representan un cambio significativo de la función pública en materia de fomento de las MYPES, puesto que entre otras cosas, no es necesario modificar la legislación ni aumentar el gasto público, porque la demanda selectiva proviene del consumidor y no del Estado keynesiano (como lo sugiere el Presidente Calderón: gastar en infraestructura) ahora conviene sugerir acciones por el lado de la oferta con objeto de dar solución real a los problemas sustantivos de estas empresas con programas apropiados y no equivocados o insuficientes.

III.11 Recomendaciones:

Para disminuir la excesiva competencia entre las empresas, principalmente entre las MYPES, se recomienda que el Estado formule y aplique programas que

organicen a estos empresarios en torno a la demanda identificada, para trabajar en un régimen de competencia regulada (Ley Federal de Competencia): temporal, sectorial y regionalmente por tamaño de empresa para consolidar su operación. El resultado sería el uso de la capacidad productiva instalada de sólo unos días de la semana y el resto, para generar productos que podría vender en otros mercados sin el poder de compra garantizado, pero que sumados los ingresos serían mayores, como también su rentabilidad y el empleo de trabajadores.

Ya se aplica esta normatividad pero es insuficiente y no se aplica con eficacia, por lo que conviene evaluarla y *determinar si se amplía o simplemente se actualiza*. A manera de ilustración conviene decir que actualmente el Estado regula la competencia económica con acciones como:

Espacialmente: Las licencias para el uso del suelo, para construir y abrir un negocio, así como los tianguis y mercados sobre ruedas que son autorizados para operar en ciertos lugares de las ciudades ;

Temporalidad: Concesiones a los transportistas para operar rutas urbanas, semiurbanas y foráneas a las empresas telefónicas, de las carreteras de cuota, los mismo tianguis y mercados sobre ruedas que trabajan en determinados días y horas de la semana;

Por tipo de actividad económica: Autorización de bancos, los parques industriales; los mercados de frutas, abarrotes, legumbres y otros bienes; la autorización de giros secos, semihumedos, de alto riesgo.

Ya existen experiencias exitosas derivadas de la aplicación de los programas de organización y de administración eficiente de empresarios, destacan: a).-La

reubicación del comercio ambulante en la ciudad de Querétaro, Querétaro; b).- el Bando de 1997 en el Distrito Federal mediante el cual se retiraron los comerciantes ambulantes del primer cuadro de la ciudad de México, quienes fueron reubicados en plazas comerciales con créditos que les proporcionó la Nacional Financiera; b).- algo similar se hizo en el año 2000 en el centro de la ciudad de Morelia, Michoacán y desde hace tiempo, la incursión exitosa de los productores y exportadores de aguacate de Michoacán, así como los de frutas y legumbres de Sinaloa.

De lo anterior se infiere que de manera implícita *ya hace mercadotecnia, pero socialmente*, dado que regula el espacio, la actividad económica y el horario, que forman parte de los criterios que las empresas utilizan en mercadotecnia para identificar, entender y satisfacer adecuada y oportunamente las necesidades de los consumidores, evitando la saturación en giros, mercados y horarios determinados.

Como puede observarse muchos de los ejemplos citados ya pueden replicarse y contribuir además de la solución al problema económico estructural de saturación de la oferta en determinados espacios y horarios con ciertos productos y servicios, a incrementar el empleo y la rentabilidad de las empresas, a equilibrar el crecimiento de la economía y de la sociedad en determinados espacios y protegiendo el medio ambiente en que se realizan.

Para ello se requiere que:

Estos programas de organización de los empresarios se fundamenten en programas administrativos eficaces del Estado, así como en los programas de monitoreo, supervisión, seguimiento y evaluación oportuna. De esa forma se

podrán instrumentar acciones correctivas oportunas entre los oferentes en congruencia con “las señales del mercado”.

Metodología

Identificación de la demanda de los consumidores sectorialmente con criterios de mercadotecnia social.

Para identificar la demanda en el mercado internacional, se sugiere que se analicen las importaciones que hacen los principales países, por ejemplo, los miembros de la OCDE, cuya participación es representativa de los cambios que suceden en el mercado mundial.

En el mercado nacional, la demanda se identificará en el Sistema de Cuentas Nacionales que contienen la estructura del PIB, así como en los resultados de las encuestas periódicas que levanta el INEGI al igual que BANXICO y otras instituciones, cuya información permite hacer estimaciones sobre las tendencias, participación y dinamismo en los mercados de los principales sectores económicos.

Identificación y evaluación de las fortalezas y debilidades de los sectores en que se producen los bienes y servicios que deben satisfacer la demanda.

Los requerimientos de los mercados identificados en el punto anterior dan la pauta para ahora buscar su enlace sectorial en la economía nacional, adentrándose en el análisis de la producción y de las exportaciones dentro de la composición del PIB mexicano, que está integrado por sectores a los que el INEGI denomina “grandes divisiones económicas”, que deben estudiarse minuciosamente hasta donde la información disponible lo permita, con objeto de conocer su competitividad derivada de las fortalezas y debilidades que se les identifiquen durante el proceso

de investigación que realice el gobierno o cualquiera de los agentes multiplicadores involucrados en su estudio.

Para las empresas que integran el sector proveedor del mercado:

Se recomienda estudiar, por ejemplo:

- i). Su número, dinamismo, cuota de mercado y distribución geográfica.
- ii). Factores locacionales que influyen en su operación exitosa.
- iii). Tipificación por tamaño de empresa de las cadenas productivas, distributivas y comerciales con las que opera.
- iv). Características de sus redes y programas de proveedores para la contratación de mano de obra, adquisición de tecnología, insumos y materias primas, entre otros.

En particular, para incrementar la competitividad de las empresas, sectorialmente se recomienda que:

- i). El ejecutivo federal actúe cuantas veces sea necesario en la “regulación de la competencia entre las empresas, es decir, debe de promover su rivalidad pero acotada en ciertos horarios, en espacios definidos, tipo de bienes y servicios y de ser posible, por tamaño de empresa; se piensa que en esa forma se amortiguarán los efectos de la competencia excesiva que prevalece, de la falta de clientes y de escasas ganancias.

En esos sectores se recomienda que el Estado incremente su protección focalizada con programas complementarios a los de organización de las empresas, con programas comerciales y de servicios, de índole financiera, tecnológicos, de organización y administración eficiente para las MYPES, al igual que debe de aumentar su participación económica en la capacitación de los trabajadores y en la formación de los empresarios con capacidad gerencial.

Los programas deben contener acciones que permitan a las MYPES aumentar su competitividad (forma poética de así llamarle a la productividad: Krugman) mediante la asociación o su agrupamiento para abatir costos de administración, de transportación, de transferencia de tecnología, legales, de investigación de mercados y la puesta en marcha de programas de mercadotecnia dirigidos a estratos de ingresos significativos; también acciones sobre conciencia ecológica para resolver simultáneamente la contaminación del agua, aire y suelo, por constituir la base del desarrollo sustentable y la rentabilidad de las empresas.

Además de la urgente modernización y simplificación administrativa para abrir un negocio y para mantenerlo en operación dentro de la economía formal, se deben resolver oportunamente controversias y dar transparencia a la seguridad jurídica para los inversionistas.

El gobierno debe ampliar sus programas de compras oficiales, mismos que debe acompañar de apoyos reales y suficientes para que las MYPES enfrenten las importaciones y las arbitrariedad del mercado.

Por ser el estrato más grande, para incrementar la competitividad de las MYPES de sectores con demanda identificada, se recomienda a nivel de empresa:

Para iniciar su propio negocio:

- i). La persona debe autoevaluarse para determinar si tiene el perfil que la conduzca al éxito.
- ii). Si es el caso, enseguida identificar de manera organizada, con método, la idea sobre el tipo de negocio que emprenderá.
- iii). Cuando se es empleado la idea generalmente surge en la oficina o taller en que trabaja; en otra situación, la idea se gesta en el círculo de amistades, en la familia o

en la pequeña investigación de mercados que se realice.

iv). Enseguida se debe de elaborar un “plan de negocios” para que la persona conozca la viabilidad de su idea, ya que su plan debe describir la idea del negocio, la forma en que se desarrollará y la utilidad que proporcionará. Es aconsejable que la SE, establezca oficinas como lo hacen la SEP y SHCP, para orientar sobre cómo se formula el plan de negocios y para difundir en puntos estratégicos del país las señales del mercado.

v). Seguir los pasos descritos en el plan y abrir su negocio.

Para consolidar o ampliar su negocio:

i). Utilizar la mercadotecnia para satisfacer las necesidades de los clientes a un bajo costo, con calidad y oportunidad, es decir, creando una estrategia de mercadotecnia (Gitman, 2003:346).

ii). Para desarrollar la estrategia de negocios es necesario: a) Conocer el entorno externo; b) Definir el mercado objetivo; c) Crear una ventaja competitiva, cómo ser único, diferente en el mercado y d) desarrollar una mezcla mercadológica. Destacan en una empresa en operación la creación de la ventaja competitiva, que consiste en darle al producto o servicio una serie de características propias que lo hacen singular y que el mercado objetivo percibe como significativas, distintivas y superiores a los de la competencia.

Esta ventaja competitiva puede crearse en los costos, en la diferenciación y en los nichos de mercado. La ventaja en costos emana de la compra de materias primas baratas, de la buena administración, del diseño y tamaño de los productos y, muy importante, del control de los gastos indirectos. Los nichos de mercado constituyen para algunas MYPES una ventaja competitiva, en virtud de que evitan a los grandes

competidores al identificar el nicho, en el que se especializan y lo atienden con efectividad aun cuando disponen de pocos recursos.

La mezcla mercadológica es uno de los elementos más importantes para fortalecer la competitividad de las MYPES. Al tener la empresa ya identificado su mercado objetivo y su ventaja competitiva, el siguiente paso dentro de la estrategia es crear la mezcla inteligente de las cuatro P: producto, precio, promoción y posición (plaza o distribución).

iii). Para que produzca mejores resultados la mezcla mercadológica es conveniente que se le enseñe al empresario a usar técnicas estadísticas (Pérez, 2006: 17) como el análisis de varianza para identificar las diferencias importantes entre las medias de los grupos, de las tablas cruzadas para encontrar asociaciones entre las variables significativas, el análisis discriminario o selectivo de actitudes para predecir preferencias, la econometría tradicional y de series de tiempo para constatar la relación de variables y hacer sus correspondientes estudios de estructura, dinamismo y tendencia; el análisis de racimos o conglomerados para definir y cuantificar nichos de mercado; etc.

iv) De acuerdo a la sugerencia de vincular rentablemente a las MYPES a las cadenas comerciales y de servicios, se considera que las comerciales se integran con empresas mayoristas y minoristas (MYPES); las primeras con su propia mezcla de mercadotecnia atraen a las segundas, mismas que en turno aplican su mezcla de mercadotecnia en su mercado objetivo para mantener o aumentar el número de clientes. El manejo de las cuatro P's es crucial y permanente para tener éxito en los negocios, cualesquiera que sea el tamaño de las empresas, el país, el sector o la época en que trabaje.

La distribución desempeña un papel muy importante en las empresas en estudio, dado que un producto puede ser de excelente calidad y precio, pero puede no posicionarse en el mercado si la empresa cuenta con un mal sistema de

distribución. Al ser el medio o canal por medio del cual un productor hace llegar un bien al consumidor, su función pública debe ser mejor reglamentada que en la actualidad por el gobierno.

Viabilidad

1.-Se tendrá si el gobierno regula la competencia siendo eficaz en la aplicación de los ordenamientos existentes o actualizando su intervención en la economía, para todos los tamaños de empresa y dándole un trato de “empresas infantiles” (Krugman, 2000: 197) a las MYPES orientando su producción y venta de bienes y servicios en los mercados. En otras palabras, debe de hacer mercadotecnia social, después de todo ya la hacen las empresas al aplicar técnicas para identificar al consumidor para regular sus preferencias, dicha regulación se expresa cuando fabrica y distribuye los bienes servicios en el mercado, es decir, monitorea sus cambios de residencia espacial, en necesidades, ingresos, actividad social, etc. de manera que al ser el origen y destino de sus actividades económicas lo tiene controlado. Así pues el Estado en coordinación con las organizaciones empresariales ahora deben desempeñar juntos estas actividades y garantizando la competencia de los empresarios en el mercado de los productos con demanda significativa, pero actualizando y aplicando la regulación que ya utiliza con criterios de eficiencia administrativa, de organización de emprendedores en horarios, espacios y actividades definidas por tamaño de empresas.

2.- El Programa Oportunidades de la Secretaría de Desarrollo Social, reconocido y avalado internacionalmente como una iniciativa de inversión (y no de caridad) para cinco millones de familias humildes (Vázquez Mota, 2004:14), podría fácilmente ampliar su cobertura a las MYPES porque oficialmente es un programa de subsidios institucionales, de clara intervención del Estado, que se vinculará a los procesos productivos; se intuye que ya comprende los procesos de comercialización y de distribución y que lo operan muchos microempresarios.

Si el gobierno instrumenta los programas con las sugerencias que se hacen, podrá abatir la pobreza y acrecentar el necesario desarrollo socio-económico del país, utilizando a todas las empresas pero en particular a las MYPES para dar empleo en la forma antes descrita.

Creo que estos programas contienen las bases para constituir los encadenamientos productivos y de servicios, que tanto necesitan los empresarios de las MYPES, es decir, asociarse para ser competitivos.

3.-Ya existen experiencias en México y en sus pares, los países miembros de la OCDE.

La participación que decida tener el Estado en la economía en beneficio de la sociedad, será crucial en la nueva administración pública federal para el periodo 2006-2012. Para estimular su participación eficiente en la economía conviene recordar que las teorías de la competitividad implementadas a partir de que ésta se crea por elección (Porter, 1990a) y no por la disponibilidad de recurso (Smith, 1776-1999) se interpreta que es significativa la intervención que debe tener el Estado en la economía para crear dicha competitividad. Comenta Willy Brandt que el Estado intervendrá tanto como lo requiera el mercado, yo agregaría: el bienestar de los mexicanos.

Impacto del las empresas en el desarrollo económico de México con esta propuesta: La identificación y difusión de la demanda de los consumidores por el Estado y las organizaciones empresariales entre los tamaños de empresa integrados, con criterios de mercadotecnia social, incrementará el aprovechamiento de la capacidad productiva instalada en las medianas y grandes empresas, ya que las MYPES les proporcionarán materias primas, mano de obra calificada y nuevos empresarios . Con ello se puede gestar un círculo virtuoso ya que en reciprocidad aumentaría el empleo en muchos de los 10 millones de

negocios mediante el eslabonamiento productivo, comercial y de servicios, durante los próximos seis años.

BIBLIOGRAFIA

- 1.-APEC: Foro de Cooperación Económica Asia Pacífico, (2006) México.- Financiamiento, principal problema de las MYPES, Periódico El Financiero, Economía, 9 de noviembre de 2006.
- 2.- Boston Consulting Group (1989). Matriz crecimiento-cuota de mercado relativo, 1970. México, Nacional Financiera.
- 3.- Derbez, Luis Ernesto (2006), México.- La economía mexicana no es sana, Periódico el Financiero, 7 de noviembre de 2006.
4. -Esser, Klaus. Wolfgang Hillebrand, Dirk Messer, Jorg Meyer-Staner (1999), Competitividad sistémica: Nuevo desafío para las empresas y la política, en Esser et.al. Competitividad global y libertad de acción nacional.- Venezuela, Editorial Nueva sociedad.
- 5.- Esser, Klaus (1999), Ventaja competitiva nacional, e integración regional en América Latina, en Competencia global y libertad de acción nacional, nuevos desafíos para las empresas, el Estado y la sociedad.-Venezuela , Editorial Nueva Sociedad, pp. 243-265.
- 6.- Ferrari, Bruno (2006), México.- Periódico el Financiero, 25 de octubre, p. 43.
- 7.- García, Myriam, (2006), Periódico Reforma, Descuidan las Pymes medio ambiente,26 de diciembre: pp 1.
- 8.- Gitman, Larry J. & Mcdaniel Carl (2003), El futuro de los negocios.- México, Editorial Thomson-learning, p. 15.

- 9.- Gutiérrez, Elvia (2006) México.- Sucumben negocios apoyados por el programa de financiamiento al microempresario, Periodico el Financiero, Mercados,14 de noviembre.
- 10.- González Amador, Roberto, (2006) México, Se triplicó la cifra de mexicanos en desocupación total este sexenio, periódico La Jornada, 18 de noviembre,pp. 1y 2.
- 10.- Huerta, G. Arturo (2003), Limitantes al crecimiento económico: liberalización económica, déficit externo y disciplina fiscal.- México, Revista Economía Informa de la Facultad de Economía de la UNAM, número 313, p. 23.
- 11.- INEGI (1999), Censos económicos, micro, pequeña, mediana y gran empresa.- México, Aguascalientes, Agts., p. 11, 20,48 y 55.
- 12.- _____(1992), Encuesta Nacional de Micronegocios,.- México, Aguascalientes, Agts, (cuadro IV.2,p. 152).
- 13.- _____(1998), Encuesta Nacional de Micronegocios.- México, Aguascalientes, Agts, (cuadro, IV.2, p. 140),
- 14.- _____(2002), Encuesta Nacional de Micronegocios.- México, Aguascalientes, Agts, (cuadros 1.34 y 4.2)
- 15.- Krugman,Paul R. and Obstfeld, M., (2001),España.- Economía Internacional: Teoría y Práctica, 5a Edición, Madrid: Pearson Educación, S.A.
- 16.- Lorea, Alejandro (2006), Periódico Reforma, Negocios, pp. 18, 26 de diciembre.
- 17.- Nacional Financiera (1999) México.-Estudios elaborados para la institución por Mckinsey y, Boston Consulting Group,
- 18.- OECD (1991a).Paris.- Micro Enterprises and the Institutional Framework in Developing Countries.- Christian Morrison, p. 11.
- 19.- _____(2006),México.- Insuficiente el apoyo a pequeñas empresas, Periódico El Financiero, Economía, 7 de noviembre de 2006.

- 20.- _____(2006) México.- Financiamiento, principal problema de las MYPES, Periódico El Financiero, Economía, 9 de noviembre de 2006.
- 21.- Pérez, Maria Eugenia, 2006,México.- Para entender mejor al consumidor.- Periódico “ El Financiero”, 17 de noviembre de 2006, página 17 de Mercados.
- 22.- Porter, Michael E. (1990),Argentina.- La ventaja competitiva de las naciones, Javier vergara Editor, S.A., San Martín, 969/Buenos Aires, Argentina.
- 23.- _____ (1997), Seminario internacional la ventaja competitiva global, IBM, México, 28 de agosto.
- 24.- Sánchez Barajas, Genaro, et al (1980), México.-Principales Características y 11.- Problemas de la Mediana y Pequeña Industria, , Fondo de Garantía y Fomento a la Mediana y Pequeña Industria, instituido en NAFIN.
- 25.- _____ (1982), México.- Serie de Estudios sobre la Mediana y Pequeña Industria, Cinco tomos, Fondo de Garantía y Fomento a la Mediana y Pequeña Industria, instituido en NAFIN.
- 26.- _____ (1984), México.- La Mediana y Pequeña Industria en México.- México, Nacional Financiera, SNC.
- 27.- Sánchez Barajas, Genaro (1993),México.- Manual para la identificación, formulación y evaluación de microproyectos de los sectores comercio y servicios.- Nacional Financiera, SNC.
- 28.- _____(1998).- México, Cómo iniciar un pequeño negocio en el Distrito - Federal.- Editorial Cambio XXI.
- 29.- _____(2005).Rusia.- Las micro y pequeñas empresas mexicanas: sus - problemas de desarrollo y de competitividad en la globalización.-Academia de Ciencias de Rusia, Instituto de Latinoamérica, Inédito.
- 30.- _____(2006), México.- Competitividad de la micro y pequeña empresa en México.-, Facultad de Economía de la UNAM.

31.- _____ (2006), México.- Incentivos para las actividades productivas en México.- Facultad de Economía de la UNAM.

32.- Secretaría de Economía (2003) México.- Documento Promocional.

33.- _____ (2006) México.- Palabras del Subsecretario de la Pequeña y Mediana Empresa, Alejandro González Hernández en Boca del Río, Veracruz, , Periódico el Financiero, 27 de octubre.

34.- Smith, Adam (1776-1999), Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones.- México, Editorial FCE, pp. 377-394.